

所羅門股份有限公司
114 年度提升企業價值計畫

本公司為提升企業價值，依公司治理實務守則第 13 條之 3 規定，指制定和揭露營運策略和業務計畫，每年分析並更新獲利能力與公司治理等主要資訊，以闡明提升企業價值具體措施，謹說明如次：

一、獲利能力評估：

公司的經營效能可透過投入資本報酬率(ROIC)和權益報酬率(ROE)進行評估。具體而言，本公司截至 2024 年 12 月 31 日，ROIC 達到 2.54%，高於平均的 1.28%，顯示本公司在市場上尚維持有效的資金使用效率。此外，本公司 ROE 達到 2.66%，高於平均的 1.61%，表示公司有效地運用股東權益獲得良好的報酬。本公司的 ROIC 和 ROE 表現，顯示管理階層的有效資本配置，惟 ROIC 略低同業平均的 2.7，公司會持續優化改進，以提升報酬率。

二、市場評價分析：

根據市場評價水準，與業界之平均水準差異分析比較，本公司截至 2024 年 12 月底收盤價，股價淨值比(PBR)為 4.61 倍，高於平均之 2.24 倍。隨著顛覆性 AI 技術引領「第四次工業革命」，全球科技產業正迎來前所未有的轉型浪潮，高效能運算需求的激增，因本公司商品在 AI 技術廣泛應用下具有競爭優勢，並持續推出具有競爭力的服務。故評估市場給予本公司較高的股價淨值比為合理範圍，我們將致力於確保投資人對我們的評價能反映出公司真實的內涵價值。

三、公司治理分析：

(一) 董事會結構及獨立性：

本公司董事會由九名董事組成，其中有四名獨立董事，占董事會的 44.44%。本公司四位獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，其相關如次專業資格與經驗：

姓名 條件	專業資格與經驗
黃銘祐	東吳大學會計學系，曾任：資誠聯合會計師事務所副所長、資誠企業管理顧問(股)公司副董事長、中華民國會計師公會全國聯合會理事及監事。目前擔任傳誠投資顧問(股)公司董事長，兼任數家上市櫃公司獨立董事或董事之職。專業領域係為：會計審計、公司監理實務、公開發行及上市櫃之法規及實務、公司法暨公司財務重整及規劃、投資及購併公司計畫之評估及可行性分析等。

條件 姓名	專業資格與經驗
翁慶昌	大同工學院(現為大同大學)電機博士，目前為淡江大學電機工程學系特聘教授，並且擔任「中華民國自動控制學會」理事、「台灣機器人學會」理事以及「智慧自動化與機器人協會」理事。主要研究領域為智慧型控制、SOPC 設計以及智慧自動化與機器人，在學術研究表現上，曾獲得「台灣機器人學會」傑出機器人工程獎章(2018)以及「中華民國自動控制學會」傑出自動控制工程獎(2009)，以及「台灣機器人學會」會士(Fellow) (2019)、「中華民國自動控制學會」會士(2015)和英國工程技術學會(Institution of Engineering and Technology, IET)會士(2009)。
王居卿	1. 策略研擬與管理 2. 全球策略規劃與佈局 3. 公司治理與組織設計 4. 人力資源管裡與跨文化管理 5. 全面品質管理與國貿實務 6. 高考企管人員及格。
黃崇源	交通大學資訊科學所碩、博士，目前是長庚大學資訊工程學系教授，同時亦為長庚大學智慧運算學院、人工智慧學士學位學程暨研究所、人工智慧研究中心等單位之合聘教授，擁有卓越的學術研究聲譽，以及豐富的產學合作經驗，專長領域為人工智慧之跨界應用與實務推廣，具備人工智慧領域涉及之硬體、軟體、理論、應用之專業知識與技能。

本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。

(二) 董事會運作之有效性：

本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。

(三) 資訊透明度：

本公司定期舉行董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會重要決議事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項於公開資訊觀測站詳實揭露和說明，以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。

四、風險及競爭評估：

(一) 風險分析：

1. 市場風險：

本公司主要在能源、自動化設備與視覺 AI 等技術領域經營，市場競爭激烈且需求變化快。由於該市場容易受全球經濟波動、技術變遷和政策影響，市場需求可能不穩定，特別是中美貿易衝突、全球通膨壓力等因素可能影響訂單量和需求。

2. 營運風險：

隨著代理產品線擴大和多樣化，公司需面對的供應鏈複雜性也在增加。供應鏈中的延遲或中斷，尤其在國際政治不穩定的影響下(例如：戰爭、關稅等議題)，可能對公司的交貨時效和客戶滿意度產生影響。

3. 策略風險：

本公司拓展新市場（如高科技廠房建設、數據中心等）和新產品代理，若策略執行不當可能導致資源分散、成本增加和市場反應不佳。公司在確保創新與穩定成長間的平衡仍需審慎規劃。

4. 財務風險：

隨著公司擴大產品組合和新市場的拓展，資本支出和運營成本增長可能影響短期財務穩定性。外部因素如關稅、匯率波動、利率上升及資金籌措成本增加，可能對公司的財務狀況構成風險。

5. 投資風險：

公司投入視覺AI與自動化技術的研發，預期回報需符合市場需求增長趨勢，若研發進度、技術轉化效果不如預期，將面臨較大的資本回收風險。此外，AI與自動化市場快速變遷，技術迭代加速，也增加了公司投資風險。

6. 法律風險：

隨著公司跨國代理的增多，不同市場的合規要求、法律環境和稅務規定有所不同。特別是代理能源產品時，需符合當地的安全標準和環保法規，若違反將導致罰款、銷售限制等法律風險。

7. 資安風險：

公司在發展AI和自動化解決方案的同時，需處理大量數據，增加了數據外洩與資安攻擊的風險。若未妥善管理，可能影響公司聲譽及市場信任，甚至造成重大財務損失。

8. 環境風險：

公司在代理能源和自動化設備的過程中，需確保產品符合國際和台灣本地的環保法令與環境評估要求。由於政府和市場對溫室氣體減排的關注日益增加，公司在引進產品時，需確保其具備低排放、節能特性，以符合日益嚴格的環保標準。同時，隨著碳排放管理和碳權交易的推行，公司也面臨因產品碳足跡管理不當而影響銷售許可的風險。因此，本公司必須積極與供應商合作，了解產品的碳排放狀況及其符合環保法規的程度，並持續關注相關政策動態，以確保產品在引進台灣市場時能夠滿足當地的環保要求。

9. 工作安全風險：

在安裝能源設備和自動化系統過程中，可能面臨因設備或操作不當而引起的工傷風險。公司需加強員工的安全培訓和操作規範，以降低職業災害發生率。

10. 人力資源風險：

公司在擴展代理業務和技術創新上需要高度專業人才支持，然而，相關技

術人才稀缺，尤其在 AI、自動化與能源領域。若無法吸引和留住優秀員工，可能影響公司業務拓展和技術創新。

11. 永續風險：

隨著全球可持續發展的重視，客戶和市場對於公司在環境保護和社會責任上的表現有較高期望。若公司在永續發展上無法達到市場期待，將面臨品牌形象受損和客戶流失的風險。

12. 氣候變遷風險：

氣候變遷對能源設備需求和使用壽命可能產生影響。極端氣候可能導致設備需求變化、設備損耗加劇和交貨延遲等問題，公司需針對氣候變遷的可能影響做好對應方案。

(二) 競爭分析：

1. AI 視覺解決方案：

在 AI 視覺技術市場中，公司面臨許多國內外大型企業的競爭，這些企業往往具備強大的研發和資金實力。所羅門的 AI 視覺產品（如 AccuPick 3D、Solvision 與 Meta-Aivi）具有精準度高、應用靈活的優勢，特別適合於工業自動化檢測和質量控制等需求快速增長的領域。所羅門可通過強化 AI 視覺與自動化系統的整合，提供高度定制化的解決方案，進一步增強其競爭力。同時，所羅門可利用 AI 技術在預測維護、智慧工廠監控等應用場景的潛力，擴展新市場和增強競爭壁壘。

2. Rockwell 自動化產品代理：

所羅門作為 Rockwell 自動化產品的代理商，主要面對其他工業自動化解決方案供應商的競爭。所羅門在此領域的競爭優勢在於擁有全面的產品組合，並可結合 Rockwell 的技術優勢，提供高度整合的自動化解決方案。在高科技製造、數據中心及智慧製造的應用中，所羅門能夠憑藉技術支持和一站式購物優勢來吸引客戶。公司應進一步強化技術服務能力，並以快速響應市場需求和優質售後服務來提高客戶黏著度。

3. Cummins 與 Mitsubishi 柴油發電機代理：

在柴油發電機市場，所羅門代理的 Cummins 和 Mitsubishi 產品在品質和耐用性上具有競爭優勢。所羅門的競爭對手包括其他代理商和部分國內製造商。為保持領先，公司應集中於發電機的節能減碳特性，並提供專業的安裝、維護和售後服務，以增強產品吸引力。在市場拓展方面，可著重於工業和基礎設施建設中對穩定電力供應的需求，尤其是面對數據中心等需要高效電力支持的領域。

4. 顏巴赫沼氣及生質能發電機組：

在綠色能源與可再生能源市場中，公司代理的顏巴赫沼氣和生質能發電機具備高效和低碳排放的優勢。這些產品相對競爭者而言，在技術成熟度和環保效益上具有優勢，特別適合農業和工業廢棄物轉化能源的應用。所羅門可強化在可再生能源解決方案中的市場推廣，突出其產品的可持續性和環保價值，並瞄準大型工業和農業生產企業，幫助其實現減碳目標，從而在競爭中脫穎而出。

5. 電子元件：

AI、高運算相關半導體最值得關注，如 Nvidia 的伺服器的 GPU 屬於市場領先及活絡產品，不管毛利及營收利益皆帶來可觀數據。各國也著手開發高運算及低耗電客製化邊緣處理器，如台灣、韓國…等等。

記憶體預計在 2024~2025Y 會恢復成長，主因前兩年 PC、Smart phone 出貨量衰退，記憶體業者已陸續轉往高階 AI 伺服器所需用高頻寬記憶體(HBM)，價格遠高於一般 Dram，未來在一般 Dram 及 HBM 可穩定供應

6. 光電產業概況說明：

隨著 2024 年的到來，總體經濟還是有一些不確定因素，雖然總體環境逐漸改善，但是還不到強勁復甦程度。如果升息停止、通膨下降，下半年有降息的可能。另烏俄戰爭對於市場的衝擊逐漸調適，但是以哈戰爭引發紅海危機，造成運輸上的問題，如：運輸時間拉長、排擠艙位、運輸成本上漲等問題須密切關注。

預期 2024 年較無表現空間的商用顯示器以及 NB 市場已經出現回溫訊號，在電競等高階面板需求端則更可望延續過去幾年的穩健增長，對於 2024 年面板的出貨量應可正面看待。

(三)結論：

本公司應通過增強技術支持和售後服務，並提供整合解決方案來強化其在各產品領域的競爭力。同時，藉由環保與節能技術的應用來滿足市場對可持續發展的需求，以確保在能源、工業自動化、AI 視覺解決方案、電子元件及光電領域保持穩定的市場優勢。

五、政策與計畫：

(一)短期強化計畫：

在短期內，本公司將重點放在深耕能源及自動化事業(基礎事業)，拓展智動化市場(AI 解決方案)及應用(創新事業)。具體措施包括：

1. 加強科技設備代理業務的深度和廣度：

公司將在能源和自動化產品的代理範圍內持續擴展，積極引進高效節能、智慧化的新產品，並深耕與現有代理品牌的合作，提升在台灣市場的代理廣度。針對高科技產業的建廠需求和資料中心(IDC)市場的迅速增長，公司將結合能源管理和自動化產品的綜效，提供客制化、整合型解決方案，滿足客戶對穩定供電、節能減碳的需求。

2. 拓展新應用市場，發揮一站購足優勢：

透過整合能源設備、工業自動化和 AI 產品，公司將著力推動“一站購足”的代理商整合優勢。公司將利用自身在能源管理系統、自動化技術及 AI 智能應用上的競爭力，鎖定智慧製造、數據中心及高科技廠房等新興市場，並提供多樣化的產品組合，為客戶提供全方位的解決方案，提高綜效與附加值。

3. 整合核心競爭優勢並提升客戶合作體驗：

公司計劃在既有能源與自動化設備代理業務中嵌入 AI 能力，以增強產品的智慧化應用，例如能源管理監控系統、設備預測維護方案等。同時，公司

將通過強化售後服務支持、提供個性化的解決方案，深化客戶合作關係，鞏固既有市場並提升客戶滿意度。

4. 優化資源配置與營運效能：

為有效支持擴展計畫，公司將聚焦資源管理和流程優化，推動數位化與智慧化轉型，提升整體營運效率。通過在供應鏈管理上的調整，公司計畫縮短新產品引進的時間，確保市場需求可以迅速得到滿足，以便達到最佳的資源配置與產能利用率。

5. 加強公司治理與多元性：

公司將透過對董事會成員的年度表現評估，加強董事會的多元性與獨立性，以保障治理效能並強化董事會對管理層的監督能力。此舉將有助於公司在變化迅速的市場中更有效率地應對挑戰。

(二) 中長期強化計畫：

面向未來，本公司將逐步加大對高附加價值和高資本效率產品的投資，並計劃進一步拓展在視覺AI與自動化技術上的應用。具體策略包括：

1. 拓展新應用市場並結合核心競爭力：

公司將目標鎖定在快速成長的高科技產業建廠需求和未來3-5年快速成長的AI相關供應鏈市場，提供專業整合的能源管理及ESG智慧化解決方案。同時，公司將善用其AI與視覺技術的核心競爭力，推出針對製造業和數據中心的智能檢測和運營優化方案，助力客戶提升運營效率、降低能源消耗，從而增強公司在新應用市場中的競爭力。

2. 技術創新與產品差異化：

公司計劃持續投入視覺AI技術的研發，例如在精密3D影像識別和智慧自動化方面推出新技術，以增強其競爭力和市場區隔。目標是推出具有高附加價值的新產品，增加價值獲取的新商業模式，並確保產品及服務在市場上保持創新和高品質形象。

3. 擴大新產品代理範疇，增強綜效：

未來，公司計劃持續拓展在能源與自動化領域中的高附加價值產品代理範圍，特別是針對高效節能設備、智慧化電力管理系統及先進自動化控制裝置。透過引進具有差異化優勢的新產品，公司將進一步提升產品組合的完整性，讓客戶從“一站購足”的便利，逐步轉型成完整的垂直解決方案提供者，提昇公司價值。

4. 強化研發能力與人才培育：

公司將加強研發資源，專注於技術突破，並同時建立一套人才培養機制，以確保研發團隊具備前沿技術的能力。公司還計畫透過與學術機構和產業聯盟的合作，獲得研發新知識，並推出技術革新。

5. 推動綠色技術與永續發展：

本公司將強化在綠色技術和可持續發展領域的研發，特別是在能源管理和自動化產品中加入智能節能設計，符合全球減碳與環保標準。公司也將在產品生產過程中引入環保技術，減少碳排放，增強企業的社會責任形象，為長期成長創造正面的品牌價值。