

博瑞達應用材料股份有限公司

114 年度提升企業價值計畫

博瑞達應用材料股份有限公司，專注於化工原材料的國際貿易，已發展成為合成橡膠、天然橡膠、塑料及化工材料的跨國貿易服務商。經過四十年的發展，博瑞達與全球 20 多家知名的石化生產廠家建立長期合作關係，也與許多小型供應商保持穩固的業務關係，服務來自 40 多個國家的數百家客戶，產業運用廣泛，包括但不限於輪胎、鞋材、建材、汽車配件、電線電纜、電子產品、瀝青改性等，遍及全球四通八達的銷售網絡。

博瑞達做為一個擁有完善的銷售網絡，以及技術與物流創新服務的專業公司，在解答客戶對產品選擇及市場資訊諮詢的同時，也提供最佳性價比的產品滿足客戶的需求，透過在中國大陸、韓國、印度、歐洲及美國等地區的服務網絡，滿足各地顧客的需求。公司在業界耕耘數十載，維持一貫的高品質服務，致力於企業永續經營，期許成為供應商與客戶的長期合作夥伴。

為使博瑞達能持續維持市場競爭優勢，就提升企業價值具體措施的重點說明如下：

【現況分析】

一、資金成本分析

(一) 加權平均資金成本(以下稱 WACC)計算

本公司截至 2024 年 12 月 31 日，資本結構由 25%權益和 75%債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)約為 6.31%(假設市場期望報酬率 6%)，債務成本(Cost of Debts)按各幣別加權平均後約為 4.56%，WACC 約為 5%。負債比例較高一直是公司關注及逐步調整的項目之一，偏高主因係公司貿易業務存在資金周轉期間，然透過運用銀行提供了各類貿易融資工具的支持，因此選擇不快速增加股本，俾可維持每股獲利相對較佳的表現。

本公司隨時檢視 WACC，做為分析接單獲利狀況之參考，期提高資金使用效率與效益，同時也用以評估本公司投資計畫的適切性和企業價值的合理性。

(二) 總體經濟影響分析

利率、通膨率及匯率波動均會對公司的 WACC 產生影響，本公司的融資額度與幣別主要為新臺幣、美元及人民幣等三種，由於公司的業務採購暨應收應付幣別主要為美元，借款部位亦以美元為主，期減輕匯率波動對實質獲利的影響程度。但因美元應收、應付及貸款部位對應新臺幣匯率的波動對公司的財報獲利數字仍會有一定之影響，公司會觀察利率水準的差異及參考專業機構對匯率走勢分析，在貸款幣別的動用

比例上進行微幅調整，也會適度進行避險操作，以降低匯率波動對獲利數字的影響程度，維護企業的財務穩定。

二、獲利能力評估

(一) 投入資本報酬率(以下稱 ROIC)和權益報酬率(以下稱 ROE)評估

公司的經營效能可透過 ROIC 和 ROE 進行評估，本公司截至 2024 年 12 月 31 日，ROIC 為 17.5%，優於我們的 WACC，顯示公司整體上實現了良好的資金使用效率。此外，本公司 ROE 為 10.85%，與同業的水準相當，顯示公司為股東爭取到合理的報酬，但我們仍將持續努力，為股東爭取更高額的報酬。

(二) 業務分析

在業務層面，除了持續穩健經營現有業務，並積極開發新產品及新客群外，公司高度關注川普 2.0 帶來的變化，並迅速研擬應對方案，調整業務及運營策略，繼續確保多元的供應來源，提供客戶完善的產品與服務。我們相信客戶將會更加重視像博瑞達這樣具有機動性，並能提供多元產品與服務的合作夥伴。北美市場一直是我們特別關注的市場之一，我們已持續提高北美原產地的產品比例來供應該市場，確保貨源穩定及品質完善。

三、市場評價分析

(一) 評價水準分析

本公司截至 2024 年 12 月底收盤價，股價淨值比(PBR)為 1.93 倍，跟同業態的貿易型企業水準相當，公司表現尚在合理範圍內。但我們將致力提供更完善的服務，更多元及高階的產品，來滿足客戶需求，鞏固市場地位，以提升公司價值。

(二) 潛在成長評估

面對中國大陸橡塑化產業產能快速擴充，以及川普關稅保護造成的市場變動，作為設有多國據點的跨國貿易商，公司將會持續扮演好促進商品全球流通，但同時強化區域發展的雙重角色。「博瑞達」在所處行業迎來 40 周年，長期經營形成之供銷網絡及建立的全球戰略合作夥伴，將能持續提供穩定貨源，滿足客戶需求，公司審慎樂觀看待後續的發展與成長。

四、公司治理分析

(一) 董事會結構及獨立性

本公司董事會結構，衡酌實務運作需要且深化公司治理，決定為五人以上之適當董事席次。目前董事會由 7 位董事組成，其中包含 4 位獨立董事，分別為：

- 劉鎮圖先生，目前亦兼任國內上市公司台灣茂矽電子股份有限公司之獨立董事暨薪資報酬委員會委員，曾擔任台聚企業集團總財務長，專長於財務會計及風險管

理。

- 蘇惠璋先生，曾擔任台灣佳能資訊股份有限公司董事暨總裁，專長於經營管理與行銷領域。
- 黃淑慧女士，目前為新擘管理顧問股份有限公司董事暨總經理，曾擔任開發創新管理顧問(股)公司協理及裕隆集團新揚管理顧問股份有限公司總經理，專長於新創經營與風險管理。
- 曾小娟女士，目前亦兼任國內上櫃公司穩得實業股份有限公司之獨立董事暨薪資報酬委員會委員，曾擔任元大銀行總稽核及審查部資深副總經理，專長於財務會計與風險管理。

本公司注重公司治理，除了獨立董事人數占董事席次過半外，董事中有 3 位女性董事，使每一性別占董事會席次 1/3 以上。獨立董事占董事席次之半數，能有效發揮其監督功能，保護股東權益，其專業觀點能獨立於管理層或其他董事，彰顯董事會獨立性。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，提供客觀的意見和建議。

(二) 董事會運作之有效性

本公司將規劃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應公告申報事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，另外，本公司亦在網站揭露各項資訊，以確保股東充分了解公司的產品服務、公司組織架構、財務資訊、股東資訊、營運及策略方向。

五、 風險及競爭評估

(一) 總體經濟分析

總體經營環境上，113 年全球仍受到高利率、高通膨與中國大陸疫後經濟表現不如預期等因素影響，使終端產品需求疲弱，各國製造業活動放緩，加上美中貿易戰持續擴大、俄烏戰爭及中東局勢緊張衝突未歇，對全球各地的經濟發展及社會穩定出現不同程度的影響；114 年川普的保護關稅政策，使得諸多地區出現區域化的合作整合，使得全球化經濟合作模式有被逐漸打破的樣態。公司一直以來都是採取全球及區域併進的發展策略，設有多國服務據點，持續服務分布於四十餘國的數百家客戶，更與全球多個國家超過 20 餘家知名的原料供應商有深厚的合作關係；作為貿易代理商，在業務上擁有較多的彈性，讓我們在大環境快速變動下，能夠持續穩健經營。

(二) 產業競爭分析

由於中國大陸橡塑化工業產能快速擴充，使得全球市場競爭加劇，對各地製造業的運營產生更大的挑戰威脅。公司作為貿易代理商，且設有多國據點，在業務操作上較為靈活，譬如可以適度調節庫存，調整交易模式，持續協助客戶尋求最適產品，同時也協助供應商發展新市場，繼續創造業績與追求利潤；另外，川普的關稅保護政策造成美國市場供需秩序重整，此時公司可以發揮美國團隊的優勢，加速建立區域化的供銷網絡，有效的服務客戶及發展業務。

公司難免會與其他原廠及貿易代理商同業產生客戶重疊，不過，在橡塑化工產業，原廠一般多服務大型的終端客戶；中小型客戶，多由代理商協助原廠服務，不過，代理商得要順應客戶的要求提供授信條件及較完整物流服務，因此代理商與原廠比較不存在直接競爭關係。代理商之間難免會有些競爭，然「博瑞達」已深耕產業 40 載，長期建立之供銷體系、全球各地戰略夥伴、專業的經營團隊、豐厚的物流經驗及穩健的資金體質、產業堅實口碑及泛宏碁集團助攻，使得本公司可以持續在業界佔有一席之地。

【政策與計劃】

一、短期強化計畫

公司在維持合成橡膠業務的穩健成長外，同時在增加塑料、天然橡膠和化學品領域的比重，以及擴大產品、產業及區域範疇，致力多元化發展與成長。短期正推動以下幾項計畫：

(1) 成長塑料業務：

就全球市場規模而言，塑膠遠遠大於橡膠，將大力發展塑膠類業務。

(2) 推動認證的天然膠材料：

因應歐盟法規要求，符合 EUDR(不毀林)認證的天然膠需求顯著增加，公司正偕同天然膠生產廠商，共同創造業績。

(3) 審慎布局鞋材業務：

經過疫情後的兩年的庫存去化，市場需求漸有所回升，公司透過在越南、中國大陸和印度的銷售團隊加強服務鞋材客戶，以積極謹慎態度爭取業績成長。

(4) 增加北美服務據點及人員編制：

因應川普關稅保護政策，公司積極發展美國國內供應鏈，以因應日益擴大的當地客戶群與需求規模。

(5) 加強越南和印度市場：

越南和印度為中國大陸之後的快速成長地區，有許多當地品牌正在快速增長。在越南，透過我們當地子公司加強於越南的銷售服務；至於印度，公司將對當地的銷售代理商提供更多的資源及支持。

二、中長期強化計畫：

(1) 選擇優質供應商結盟：

尋求策略明確及深具潛力的製造商，合作發展尚未過度競爭的產品線；因應川普保護關稅政策，積極開發北美地區新供應商，強化區域業務。

(2) 人員招募和培訓：

加強團隊對產品知識和客戶支援的專業素養；增編暨培訓中階管理幹部；儲備未來的高階管理人才。

(3) 數位轉型：

加強資訊管理系統的導入及運用，包括企業資源管理系統、商業智慧軟體等，提高管理效率及分析精確度，並期運用客戶管理系統及供應商管理系統，強化對業務及採購的精準管理。

(4) 落實永續發展：

透過與合作夥伴、客戶和供應商的協同合作，共同找到與聯合國可持續發展目標 (SDGs) 一致的供應商和產品，也藉此與合作夥伴建立更穩固的合作關係。