

營業報告書

新冠肺炎疫情自 2020 年初爆發，至今已然經歷整整三年的時間；因應這次百年一遇的瘟疫，政府一面圍堵封鎖國境方式因應，另一方面普遍施打肺炎疫苗，以期有效控制阻隔病毒的迅速蔓延；本公司主要業務工作為提供技術方案、設備與服務，且客戶廣大分佈於台灣，中國各省分，並涵蓋了海外市場，包含日本、東南亞各市場國家；疫情期間採用遠距視訊會議方式以代替面對面直接服務，但機械及工程產業性質的特有性，絕大部分客戶僅透過視訊方式仍猶豫大環境之變數而趨保守，無法對新投資項目作正式確認，而在建訂單執行因疫情隔離因素無法派遣技師前往安裝試車而推延，整體而言，疫情因素對業務之影響是明顯而嚴峻的。雖說病毒如今仍無法完全控制，惟經由物競天擇自然法則，病毒變異株威力已大幅銳減，2022 年下半年起，相關產業技師人員的移動與商業的活動也逐漸增加回溫，公司業務運作也逐步恢復正常運作中。

台北彬台科技 2022 年受新冠疫情人員隔離等影響因素，接單與在製訂單的執行都或有受到影響而延宕；此狀況，可預期因疫情緩和而改善。台灣市場幾個重大案件，包含結合日本高速自動包裝設備，及歐洲噴霧乾燥系統設備提供與彬台配套工程項目都可在今年獲得執行並認列，對營收認將有正面助益；而客戶在新投資項目也將加速討論而確認，包含印尼熱充填生產線投資，日本飲料製程系統的案件開發，以及達能全球供應鏈的案件合作等項目，都是今年可期待接單具體的業務開發項目。

蘇州彬台於 2022 年底在咖啡烘焙整線系統有實際斬獲，已順利簽下瑞幸咖啡崑山廠投資案件，項目包含烘焙系統及配套工程，以及咖啡包裝機案等，今年將持續在咖啡應用的烘焙系統與自動化包裝案件開發新客戶與案件，並結合彬台自有研發設備如咖啡麻袋自動堆棧及自動割袋機等。而 2022 年初所確認訂單福建咖啡濃縮液無菌充填杯裝系統工程，計畫在年中執行安裝試車工作。

一、一一一年度營業狀況報告：

(一) 本公司一一一年度合併營業收入為新台幣 582,108 仟元，較一一〇年度 715,073 仟元減少 19%；一一一年度稅後純損為新台幣 20,872 仟元，較一一〇年度減少新台幣 31,082 仟元，一一一年度每股稅前純損為新台幣 0.56 元，每股稅後純損為新台幣 0.55 元。

(二) 一一一年度與一一〇年度兩期比較：

單位：新台幣仟元

項 目	111 年度	110 年度
營業收入	582,108	715,073
營業毛利	114,649	147,679
營業費用	152,924	146,093
其他收益及費損淨額	-	-
營業淨利(損)	-38,275	1,586

營業外收入及支出	17,043	12,574
稅前純益(損)	-21,232	14,160
稅後純益(損)	-20,872	10,210

(註:本表數字係依據會計師查核後 111 年度合併財務報表)

(三) 一一一年度與一一〇年度財務收支及獲利能力分析

單位:新台幣仟元

分析項目		111 年度	110 年度	
財務收支	營業收入	582,108	715,073	
	營業毛利	114,649	147,679	
	稅後純益	-20,872	10,210	
獲利能力	資產報酬率(%)	-2.14	1.13	
	股東權益報酬率(%)	-4.47	2.17	
	占實收資本比率(%)	營業淨利(損)	-10.06	0.42
		稅前純益(損)	-5.58	3.72
	純益率(%)	-3.59	1.43	
	每股盈餘(元)	-0.55	0.27	

(註:本表數字係依據會計師查核後 111 年度合併財務報表)

二、一一二年營業計畫概要報告：

彬台公司總部於台北內湖科學園區，生產基地有蘇州臨湖廠(彬台自動化)及台中大里工廠。

台北總公司負責整合台灣、東南亞及其他海外市場業務推展及售後服務，銷售據點有台北總公司、泰國分公司、印尼分公司及蘇州分公司；彬台蘇州於 2020 年第三季由蘇州園區搬遷至目前臨湖園區，臨湖新廠位於太湖邊的臨湖鎮，佔地 40 畝，新廠相較於原來園區廠約 2.5 倍生產場地，足夠應付將來公司長期發展需求。蘇州總部負責整合大陸業務推展及售後服務。為因應東南亞各國單一國家市場經濟逐年成長，食品飲料自動化生產設備需求也隨之增加，彬台公司增加東南亞組織人力，目標在既有客戶與市場基礎上能夠擴大銷售，並強化彬台在東南亞市場的品牌知名度。

彬台公司創立於台灣，從台灣市場進軍拓展到大陸市場，再發展至東南亞日本市場，一步步穩健建立業務與技術工程團隊、依不同市場條件提供客製化的技術設備方案服務，以三大營業主軸為發展策略，亦即整合(1)貿易代理(2)設備研發製造(3)整廠工程系統，目標為發展成一個以專業技術整合工程服務為營運主體、跨區域國際性的永續經營之企業。

2023 年彬台公司整體營運方向，重點如下：

1、 儲備人才及培育

儲備主管:公司擴展需要儲備充分了解公司運作文化的核心幹部主管。

儲備專業人員: 尋求並培養專業技術本質之人員。

儲備業務人員: 加強培養更多獨立作業之業務人員以開拓各產業及各市場。

2、 強化產品競爭力

三項營運主軸:(1)貿易代理(2)設備研發製造(3)整廠工程系統整合，提供客製化方案服務。

A. 貿易代理—因應產業與各市場不同需求，引進更多歐、美、日專業先進設自動化備產品。

B. 設備研發製造--台灣、大陸、東南亞產業趨勢皆往機械手自動化應用方向發展，其應用功能如

自動搬運、裝箱、堆棧及開袋，自動裝貨櫃等，機械手功能開發為未來研發製造發展主軸。

C. 整廠工程系統整合—系統整合工程以整合以結合代理國外產線系統及國內設備安裝工業 4.0 為未來之主軸發展，系統及施工為主軸。

3、 產品多元化及技術提升

新開發產業為(1) 咖啡烘培、(2)乳製品相關產品等，發展新產業之專業代理設備、工程技術及製造相關產品，並藉由上下游相關設備及系統整合，提升技術優勢，並發展遠端監控及工業 4.0 等功能，以符合在各產業上客戶之需求及強化競爭力。

4、 深耕市場與客戶經營

結合彬台之三大主軸產品於各市場進行客戶開發及客戶關係長久深耕。

透過在各市場主要客戶訂單的爭取與設備系統安裝建立實績，透過安裝實績效應建立彬台的在各市場的品牌知名度；另外透過設備系統的安裝與當地主要客戶建立合作夥伴關係，為公司的訂單來源取得可靠的穩定基礎，以提升業績與利潤。

5、 以品質、技術、服務、信譽，提供全方位優質服務

透過優質的專業業務及技術團隊，針對客戶不同的條件需求，提供針對性的客製化且專業技術的方案來服務客戶，與客戶建立長遠的合作夥伴的互利關係。

三、 未來經營環境與公司發展策略：

(一) 外部競爭環境、法規環境及總體經營環境

外部環境因素包含自 2020 年起的新冠疫情影响對貿易市場正常運作造成的影響，仍需要時間慢慢紓解與消化，另外加上因地緣政治持續激化，中美兩大經濟體的政治角力而對經濟活動的影響也更加檯面化，兩強對抗所衍生之貿易戰及衍生相對風險持續升高；且 2022 年發生的俄羅斯與烏克蘭因為歷史主權問題的糾纏及政治利益失衡引發俄烏戰爭，至今尚無法透過協商而獲得解決，此戰爭也讓美中兩強因政治角力，讓原本緊張的兩岸關係而更加緊繃；此等環境因素都對整體海外業務拓展造成諸多挑戰。

整體台灣市場經濟因所述之外在環境對於機械製造外銷產業更增加相當程度的不確定性及衝擊，短期影響眾所可見，未來對於投資意願的影響仍有待持續觀察；因應之道如積極拓展新市場包含日本及新興市場如東南亞，及發展不同產業領域的應用業務以分散風險是公司中長期經營的方向策略。

(二) 公司未來發展策略

彬台公司秉持三項營運主軸:(1)貿易代理(2)設備研發製造(3)整廠工程系統整合，強化核心競爭力、產品應用多元化；結合代理國外先進技術，搭配彬台於各地方的工程團隊，整合為針對性的客製化整廠工程方案服務是公司業務發展的發展策略；透過彬台自行製造的咖啡茶萃取機、殺菌機、自動開袋機、充填機、包裝機、膜包機、機械手自動堆棧機等設備產品與工程整合技術服務，積極穩健建立市場品牌，強化海外市場佈局來穩定公司營收與獲利。

同時近年來基於上市櫃公司應承擔更多對社會及投資大眾的企業責任，在營運的主軸上同時導入 ESG(環保/社會責任/公司治理)的理念，結合到公司的實際經營；包含設備的研究開發和國外技術引進合作的同時，針對機械設備設計製造是否對環境保護更加友善與節能減碳；勞工的福利及資訊安全上要做到更佳周延；對於公司整體營運與治理包含員工、各階管理主管，董事及董事會之運作及內控更加透明與有效率等等，以期公司體質更加健康發展之永續經營方向。

2023 年彬台公司在製訂單的執行上有可能因為疫情逐步紓解、人員恢復與客戶之互動交流而獲得改善；惟全球經濟能否在疫情過後快速復甦，中美雙邊關係矛盾有否改善，俄烏戰爭何時結束等因素，故整體市場經濟狀況仍有諸多變數及挑戰。

展望 2023 年彬台業務將持續往產品多元化方向推動發展，包含彬台產品應用於咖啡烘培、乳品飲品、油脂醬料等相關產業上；另外也將在市場，包含台灣中國、東南亞各國、日本等繼續深耕發展；預期疫情回穩產業復甦，在彬台公司全體同仁的合力經營努力下，持續提高核心競爭力並克服外在環境所造成之困境，將重回營收與獲利雙向穩定成長發展的正向軌道。

彬台科技股份有限公司

董事長 洪振攀

總經理 林添進

會計主管 許錦碧