

【附件一】營業報告書

捷迅股份有限公司

營業報告書
102 年度

一、102 年度營業報告

102 年全球經濟雖因歐債危機逐漸和緩，美國財政懸崖也因調高舉債上限而暫時避免，然因受到國際經濟情勢之影響，中國大陸經濟成長趨緩，新興市場國家成長力道亦相對減弱，造成台灣 102 年的經濟成長不如預期。由於台灣經濟面臨長期低迷，致使出口表現不佳，再加上兩岸航空公司削價競爭，且造成空運運價近乎為零，致使本公司 102 年度全年營收衰退。

環視 102 年度，全球經濟歷經 101 年的震盪與波折，原本預期在 102 年將可逐漸恢復穩定，不過，因民間消費薄弱、外貿對經濟貢獻呈現負值、國際經濟景氣不振及原物料上揚衝擊下，致使國內外經濟景氣呈溫吞走勢，惟在本公司董、監事的督促與支持及經營管理階層與全體同仁努力不懈之下，雖在物流業普遍低迷的狀況下，不畏競爭者對市場之瓜分，在同業市場中仍保有領先之地位。

(一) 營業計畫實施成果

單位：新台幣仟元

項 目	101 年度	102 年度	成長率 (%)
營業收入淨額	354,641	318,999	(10.05)
稅後純益	56,799	27,670	(51.28)

(二) 預算執行情形

依據公開發行公司公開財務預測資訊處理準則規範，本公司 102 年度毋需編製財務預測。

(三) 財務收支及獲利能力分析

單位：新台幣仟元

項目／年度		101 年度	102 年度
財務 收支	營業收入	354,641	318,999
	營業淨利	6,244	586
	稅後純益	56,799	27,670
獲利 能力	股東權益報酬率%	24.17	8.14
	稅前純益佔實收資本比率%	37.71	16.61
	每股盈餘	4.05	1.28

(四) 研究發展狀況

在競爭激烈的物流行業中，捷迅秉持專業的服務品質及憑藉深耕佈局亞太及中國之優

勢，結合歐美市場的開拓及合作夥伴，為全球客戶提供資訊流、資料流及金流並進之系統，在軟、硬體同時並進下，提升服務全球的競爭力。

本公司自行研發之GLS系統自民國九十五年正式導入已長達七年時間，本系統整合空、海運進出口、報關、快遞進出口之銷售、操作及財會管理等作業，在資料、資訊及金流方面做垂直整合；不僅如此，本公司深知客戶所需，不斷精進系統之功能，故本系統亦可同時應客戶需求研發客製化程式，並連接集團公司間之資訊，橫向整合銷售、物流操作及財務管理，為一全方位整合之物流作業系統。

二、103 年度營業計畫概要

(一) 經營方針

展望 103 年國內外經濟雖可望有所復甦，但由於運價生態的改變，加上部分不確定政治因素仍可能影響未來景氣發展，勢必將影響本公司 103 年度營運情形，但憑藉著本公司經營團隊積極努力開拓市場，制定營運策略與各項計畫，適時檢視及修正，祈能達成本年度設定之營運目標。

(二) 營業目標

1. 空運出口貨物承攬

經檢視目前客戶出貨表現，相對較穩定且具規模，除原有標案客戶外，亦持續爭取新的標案機會，藉由此合作夥伴關係，更能有效延伸上、下游供應鏈客戶群。佐以 AEO 認證優勢，未來會更琢磨於歐、美長程線之開發，並淘汰舊有負獲利之客戶群，預估 103 年新進客戶出貨噸數將達 602 噸。

2. 空運進口貨物承攬

昔日主力於香港、大陸地區等台商貨物進口，由於東協五國崛起，台商紛紛進駐設廠，未來東南亞地區（如泰國）將成為開發主力戰區，預估 103 年底月單量將由原來的 700 筆突破至 900 筆。

3. 海運進口貨物承攬

近年來出口貨物持續衰退，進口貨物反而逆向成長，顯示國內消費市場仍具潛力，尤以民生物資及各項舶來品為最，未來除了深耕原有主力之中港台航線外，出口會更加強歐美航線業務之開發；進口業務上則加強力道，首重東南亞市場。102 年著重於貨量的增減，103 年則將把重心放在毛利提振上，並設定海運新進客戶全年成長達 825 TEU。

4. 進口報關業務

由於電子科技產品需求衰退，多元產業開發勢必為 103 年業務方向，而貿易商為當然開發重點，預估 103 年全年進口單量成長 300 筆，每月平均單量上看 1,200 筆。

(三) 重要之產銷政策

經過 102 年各方削價競爭後所帶來之負面成長，未來面臨客戶對物流業者砍殺微薄利潤的情況下，將以服務至上作為重點訴求，不再陷入價格戰迷思；並且以獲取利潤為原則，為客戶打造量身訂作的專屬服務。

三、未來公司發展策略

藉由集團公司間相互配合，為客戶量身打造專屬之物流服務，以滿足客戶各項進出口需求。無論從進出口報關、空海運進出口貨物運輸、快遞進出口，到貨物運送安排，提供客戶更完整及完善之服務品質。

營收成長固然重要，但提高整體利潤更是穩定成長之重點，本公司之服務項目較著重於中、港、台進出口航線，未來將著重開發歐美長程線客戶，藉以提高整體利潤。

四、外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響

(一) 外部競爭環境

1. 揮別景氣低迷的 102 年，歐債紓緩、歐美經濟表現漸入佳境、中國龐大的民生用品內需市場，及根據 IMF（國際貨幣基金）預測，東協五國（印尼、泰國、菲律賓、馬來西亞和越南）的 GDP 將於 103 年首度超過亞洲四小龍的 2.408 兆美元，因政局穩定及中產階級崛起，電子、金融等企業也紛紛佈局，103 年我們將設定挑戰這巨大市場。
2. 移動世代的興起，大幅縮短了人與人之間的距離，從隨身手機到現今的穿戴式裝置，顯示了微型化系統整合技術引領潮流，如 Google 眼鏡及智慧手錶的推出，透過簡單易用的概念，創造了聲音與影像完美地結合，也預期這樣地突破將能成為未來的主流商機。
3. 電子零組件、半導體、通訊、顯示器等科技產業外，汽機車零組件、雲端應用等產業也提前在 103 年前做好策略佈局，例如台灣自有品牌納智捷汽車(LUXGEN)，看準俄羅斯加入 WTO 後的市場成長潛力，明年將赴俄羅斯組裝生產，搶食俄國高達 300 萬輛汽車市場的大餅。
4. 國內景氣復甦力道雖然微弱，但逐漸脫離低迷狀態，以對台灣市場影響最鉅的大陸市場而言，在策略與海外市場雙重刺激下，面板、電子產業產能迅速釋放，也將受益於大陸本土的自給率，面對這龐大地商機，台灣業者應與大陸廠商形成戰略聯盟、合資或相互持股方式發展，利用差異化策略形成互補關係，方能分食這巨大的市場。

(二) 法規環境

針對兩岸服務貿易協議對台灣製造業的影響，服貿協議簽定後，除了服務業會受影響，對台灣製造業的衝擊也十分巨大，雖目前為止還沒有完全開放通路，中貨還沒有機會搶攻台灣市場，但簽訂服貿後，中貨進口來台銷售將開啟另一個商機。並藉由年底兩岸簽署貨品貿易協議，中貨也將可以透過在台製造業的通路，銷售至全台各地。若政府處理得宜，將可為台灣在國際貿易上推向另一個更具國際化的定位價值。

台灣主要出口的四大項產業:汽車、面板、石化、工具機械於貨貿上如果於年底獲得正面回應並簽屬有利於我國的協議，則對於未來台灣出口經濟可帶來正面幫助，除有助我國產品提升價格競爭力，進而拉高市佔率，也可減少業者外移大陸設廠的必要。

(三) 總體經營環境之影響

服貿協議簽署後對台灣各產業提升競爭力有相當之助益，藉此營造台灣經濟及服務業國際化、對外強化台灣貿易自由化。其中以空運業產值增加 0.55% 成長幅度最大，同時協議簽署後台灣服務業總就業人數最多可增加 11,923 人，總就業成長約為 0.16%；將使台灣 GDP 增加 9,700 萬 (美元)，成長 0.025% 到 0.034%。以下資料顯示，服貿實施後，預估兩岸總體經濟影響上，運輸倉儲業不論在進口內銷市場或對大陸出口值可大幅受惠。

項 目	增加值(百萬美元)	成長率(%)
台灣 GDP	97~134	0.025~0.034
空中運輸業	34.7~35.14	0.55
運輸倉儲業	62.19~63.62	0.33~0.34
水上運輸業	6.22~6.34	0.19
就業人數	11,380 ~11,923 人	0.15~0.16

註:資料來源 - 中經院兩岸服貿協議影響評估報告

綜觀上述令人期盼的利多消息，展望 103 年，我們將跟隨著整體經濟之趨勢，憑藉過去三十年在內部管理上，已建立之高度整合能力、以現有的穩固基礎，藉由跨部門合作及與客戶、廠商間深厚的關係提升效率，發展成為服務品質最頂尖且全方位的國際化物流公司。

董事長：



經理人：



會計主管：

