

2022 年度風險管理執行狀況

- 1、 本公司風險管理執行狀況已提第十二屆第五次(2023 年 3 月 10 日) 董事會報告。
- 2、 執行情形如下表：

風險範圍	風險項目	風險情境	風險對策
達成營運目標	客戶訂單不如預期	客戶訂單減少或不如預期，影響營收目標達成。	提前取得新客戶預示訂單，掌握業績量。
	產能不足	客戶訂單集中個別月份，無法準時交貨。	提前取得客戶預示訂單，適時與客戶協調交貨時間，以平準化生產。
	關鍵設備故障風險	設備維修時間過長，影響生產及交貨。	針對專用維修備品，建立安全在庫對應。
	材料價格波動風險	原材料漲價，成本提高。	推動供應商合理化降價活動。
	市場缺工，用人成本增加	基本工資調升，外勞用人成本增加，工資行情上揚，推升成本。	推展費用低減活動。
	資本支出增加，折舊費用上升	為符合法規，新增設備，或老舊設備汰換更新，推升固定成本。	提高設備綜合效率。
	匯率波動	人民幣貶值，造成匯損。	增加往來銀行家數，取得更優之定存利率或借款利率。
	利率波動	升息造成資金成本提高。	增加銀行，取得更優之定存利率或借款利率。
開發液壓尾門及鋁床	自主設計式樣，技術可行性無法確保風險	自主設計未能通過測試及驗證，導致開發日程無法滿足。	導入 CAE 分析軟體驗證設計可行，或委外工程分析廠家協助驗證。
	設計人員不足	設計能量不足，日程無法滿足，影響量產交貨時程。	增加建教合作，確保人力滿足需求。
	缺少制訂品質檢查標準的技術及經驗	構成件精度不穩定、熔接強度不穩定及結構剛性強度及承載強度，造成產品品質風險。	委託外部資源做 CAE 結構分析。
	設計成本及使用材料成本過高	因產品設計成本及投資成本過高，導致售價過高，客戶不進行開發。	將設計成本高的訂製零件改為標準品，降低產品成本。
	自有商品售後服務模式及流程未制定	無法及時對應客戶售後服務需求，客戶滿意度下降，影響後續銷售。	建立自有商品售後服務模式及流程。

風險範圍	風險項目	風險情境	風險對策
提高生產效率	生產排程不良的風險	材料缺料、斷料，造成欠交，或額外加班需求，增加生產成本。	提升生管計畫員排定生產計畫專業能力。
	生產人員短缺	無法建立成品安全庫存，造成欠交風險。	增加合作外勞仲介及人力派遣公司家數。
	設備故障，降低設備稼動率	維修時間長，影響交貨。	針對維修備品建立存庫對應。
	CO2 熔接人員、噴漆手及打釘手等人員技能養成不易	技術人員不足，導致生產能力不足，造成欠交風險。	優秀外勞提升為基層主管，透過外勞主管進行人員教育訓練。
	手工焊接部位多，需要更多焊接人力	手工焊接多，品質容易產生變異及生產效率低，無法有效提高產能。	導入 ROBOT 生產。
提高料帳準確率	成品庫存資訊不正確	庫存資訊不正確，導致欠交，造成客戶抱怨。	制定成品繳庫之驗證措施，確保成品料帳相符。
	零件料帳相符率偏低風險	影響物料訂購正確性，導致缺料斷線及延誤交期，公司信用及聲譽受損。	改善倉儲管理系統及物料定位重規劃。