

廣越企業 (4438 TT)

法人說明會簡報

重塑效率，重構價值

日期：2025/7/10

<https://www.qve.com.tw/>

免責聲明

- 本文件由廣越企業股份有限公司(簡稱「本公司」)所提供。除本公司財務報表中揭露的數字和資訊外，本文件所含資料並未經會計師或外部獨立專家查核或審閱，本公司對該等資料或意見之允當性、準確性、完整性及正確性，不作任何聲明與保證。本文件所含資料僅以提供當時之情況為準，本公司不會就本文件提供後所發生之任何變動做更新。本公司、本公司之關係企業、本公司及本公司關係企業之負責人，無論係因何過失或其他原因，均不對因使用本文件或其內容所致之任何損害負任何責任。
- 本文件可能包含「前瞻性陳述」，包括但不限於所有本公司對未來可能發生的業務活動、事件或發展的陳述。該等陳述係基於本公司對未來營運之假設，及其他本公司無法控制之政治、經濟、市場等因素所做成，故實際經營結果可能與該等陳述有重大差異。
- 本文件不得視為買賣有價證券或其他金融商品的要約或要約之誘引。
- 本文件之任何部分不得以任何形式直接或間接複製、再流通或傳送給任何第三人，且不得為任何出版目的而刊印本文件之全部或部分內容。



廣越為全球前三大高端戶外機能服飾製造商

基本資訊

成立時間	1995年10月
股票代號	4438 TT
董事長 / 總經理	吳朝筆 / 唐湘梅
實收資本額	新台幣10.34億元
全球員工人數	約21,900人 (含台灣 211人)
產品組合 (2024)	羽絨夾克(34.53%)、樹脂棉夾克(23.26%)、薄外套/大衣(14.99%)、針織 (11.24%)

全球生產佈局

區域	廠區數量	員工數	特色
越南	5廠	13,000人	研發基地、歐盟關稅優勢
中國大陸	2廠	2,000人	研發與當地內銷市場
約旦	2廠	5,200人	歐盟免稅+對美具20%關稅優勢，成為2025新成長引擎
羅馬尼亞	1廠	455人	接近歐洲終端市場，高端品牌市場

客戶皆為國際知名Tier 1 品牌

高端機能服飾



戶外機能性運動服飾



運動服飾



流行服飾

ARITZIA

今日議程

- 營運狀況更新
- 公司策略分享
- Q&A

為何現在是您關注廣越的關鍵時點？

1. 廣越具備營運韌性

- 大型強勢品牌比重高，面對不確定性具韌性
- 全球4國產地可靈活調度，分散地緣風險
- 聚焦高端戶外與機能品項，具護城河

2. 廣越正在轉型

- Icebreaking 計畫全面推動製造升級，強化接單效率與產能槓桿
- 約旦廠享美關稅優勢，成為關鍵轉單樞紐

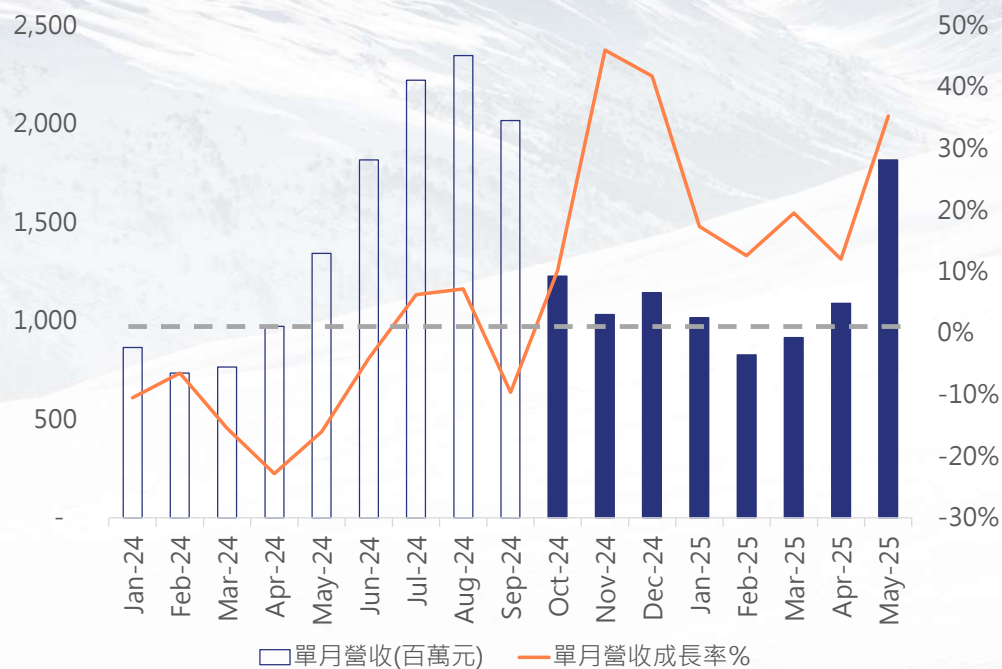
3. 提升股東報酬將為我們未來的重要營運指標

- 中期目標 5 年內 ROE 提升至 20%，打造高資本回報體質
- 穩健維持 70% 配息政策，強調營運升級與股東價值並重

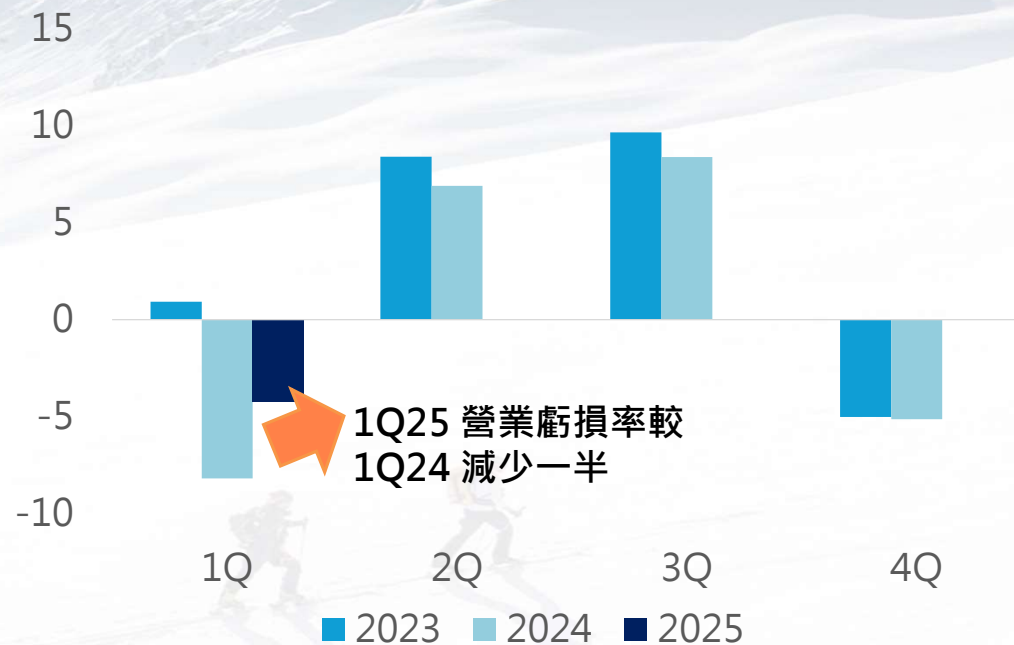
成長動能強勁，2025 年營收挑戰歷史新高，獲利結構將改善

- 客戶訂單穩定無流失，新客戶導入逐步放量，搭配 Q3 傳統旺季推升出貨，全年營收（美元計價）可望年增逾 20%。
- 1Q25 營業利益率顯著改善，虧損率較去年同期減半，全年獲利結構將明顯優於 2024 年。

營收成長趨勢



營業利益率



約旦成為轉單核心據點，關稅與地緣雙優勢驅動放量

- 相較亞洲主要產地而言，約旦輸美的總體關稅仍具顯著關稅優勢。
- 新興品牌 Alo 已指定約旦生產，Q4 起開始出貨，有望成為品牌全球布局的長期戰略支點。
- 2025 年約旦廠出貨年增60%，營收占比由 8% 提升至 17%，全年可望轉虧為盈。

美國擬對主要紡織生產國課徵關稅比較

國家	對等關稅前 成衣輸美平均稅率	對等關稅稅率 (加徵)(協商中)
柬埔寨	17.8%	36% (7/8公布)
越南	18.5%	20% (已協商完成)
孟加拉	16.6%	35% (7/8公布)
印尼	18.3%	32% (7/8公布)
印度	13.5%	26%
約旦	0%	20%

資料來源：美國國際貿易委員會 (2025/3) (印尼對等關稅前成衣輸美平均稅率為2023年平均)

Icebreaking改革落地，全面推進 ROE 體質轉型

🕒 為何選擇此時啟動？

全球供應鏈重構下，除了規模、準時度外，效率亦將為搶攻市佔率的決勝關鍵，Ice Breaking計畫不僅是效率提升，更是未來廣越持續提升接單動能的重要改革。

核心目標：目標為5年內將ROE提升至**20%**

接單能力
提升



成本結構
優化



資產結構
優化



決策速度
提升



🔍 工廠管理升級

- 於各區工廠逐步實行生產革新
- 生產資訊數位化，促進決策速度及即時管理
- 建立接班制度，落實工藝/管理傳承

💡 接單管理升級

- 以工廠效率極大化與獲利為接單優先考量
- 以長期合作角度衡量接單效益，提升長期客戶往來貢獻

🎯 投資管理升級

- 優化轉投資績效，並持續汰弱留強
- 審慎進行資本擴張，盡可能以輕資本方式滿足營運需求

2024年大陸廠導入Ice Breaking計畫，生產效率已增加近四分之一

大陸廠區生產升級案例策略

組織再造：

- 。組織扁平化、年輕化：提拔新一代管理層，提升組織活力及溝通效率
- 。國際化：引進跨國籍管理層，促進與客戶端溝通深度

精實成本：

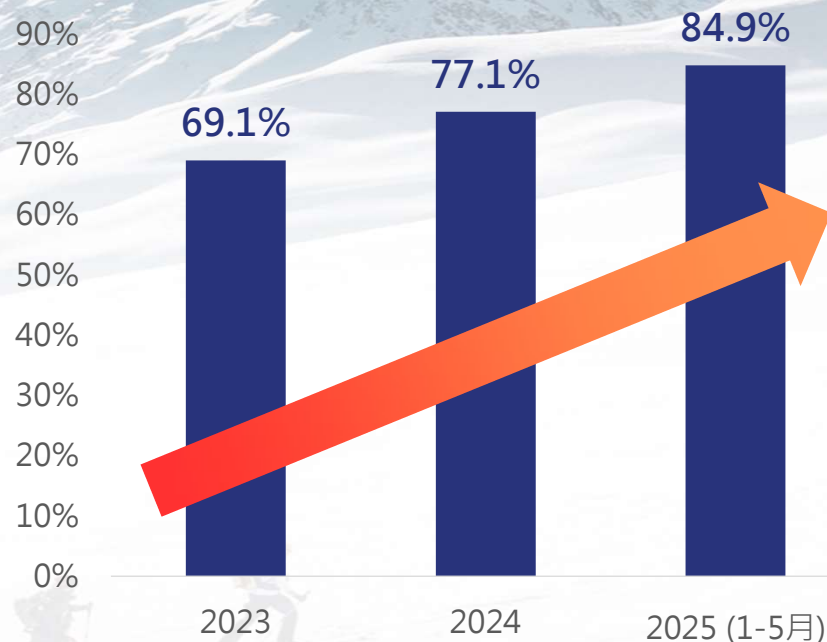
- 。逐項拆解工廠支出，優化資源配置，減少無效開銷。
- 。建立成本控制機制，確保開支帶來具體效益。

提升生產效率：

- 。進一步升級既有自動化設備，並於部分工段導入自動化(如穿繩)，進一步提升自動化比率。

大陸工廠的生產效率已增加近四分之一

工廠生產效率



*工廠生產效率 = 標準產出時間 ÷ 實際投入時間。

**數據來源：公司統計

2025年大陸廠區營收增長60%，佔集團營收由13%提升至18%

這只是開始...

成功模式全球複製：未來成長藍圖

2024

大陸廠區

效率提升模式成功驗證，為全球複製奠定基礎

✓ 已逐步落實，持續優化中

2025

越南、約旦廠區

成功經驗跨國複製，提升海外廠區營運效率

⌚ 正逐步導入

2025 年改革模組已陸續擴展至越南與約旦廠區，全面提升營運效率，為 ROE 中期提升奠定基礎

從效率改革開始，迎向下一個估值區間

