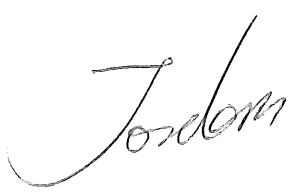


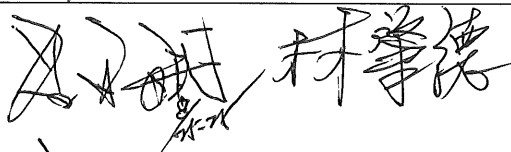
迅得機械(股)公司114年氣候相關風險、機會及策略

風險評估項目	風險評估細目	預期該風險機會可能發生之時間	影響可能性 (1-5分)	影響程度 (1-5分)	財務影響	因應策略或措施
實體風險	颱風和洪水等極端氣候事件的嚴重性和頻率增加	短期 (3年以下)	4	2	增加營運成本：原物料 增加支出：資產(如設備、廠房取得) 減少資產：設備損壞 營運中斷：供應鏈斷鏈、員工無法出勤、供水供電中斷、物流交通中斷 ●上游供應鏈短缺或運輸受阻，影響原物料價格，增加營運所需原物料成本 ●廠房或設備毀損導致資產價值減損，或增加資本支出 ●供應鏈中斷、水電中斷、員工無法出勤等因素，導致營運中斷，使產能降低、營收減少	1. 評估製造廠區旱災／水災風險，並研擬與執行風險減緩措施。 2. 既有廠區建築物設置擋水閘門、新建廠區基地墊高等。 3. 開發替代原物料，或建立多元地區複數供應商名單。
實體風險	降雨（水）模式變化和氣候模式的極端變化	中期 (3~5年)	3	1	增加營運成本：維護減少資產：設備損壞	評估製造廠區旱災／水災風險，並研擬與執行風險減緩措施。
實體風險	平均氣溫上升	短期 (3年以下)	4	2	增加營運成本：能源 增加支出：資產(如設備、廠房取得) ●空調用電增加，導致營運所需能源成本增加 ●汰換或引進新空調設備，增加資產支出	1. 逐步檢討汰換因老舊導致效能衰弱的設備。 2. 新廠辦公大樓使用VRV區控型變頻空調系統，每一區域各自使用空調開關，避免整體空調系統全開產生浪費。
轉型風險	溫室氣體總量管制與碳稅費相關法規	短期 (3年以下)	4	3	增加營運成本：能源 增加支出：資產(如設備、廠房取得)、稅收、罰款或訴訟 ●盤查、確信、報告書揭露等作業，增加合規營運成本 ●未合規申報或繳費，將增加稅收、罰款、訴訟等支出 ●購買及使用低碳和再生能源，降低能源碳排放，增加營運所需能源成本 ●汰換低效能設備、興建綠色廠房，增加資本支出	1. 因應金管會相關規定，母公司提早於2024年執行溫室氣體盤查與外部確信作業，通過ISO14064-1認證。 2. ESG委員會及風險管理委員會定期追蹤氣候相關法規進程並擬定因應對策。 3. 規劃推動節能減碳措施，以降低碳排放量，如：汰換燃油公務車及老舊低效能設備、建置太陽能發電設備、規劃綠電購買時程等。
轉型風險	現有產品服務的要求及監管	長期 (5年以上)	2	2	增加營運成本：原物料 減少營收：失去客戶	公司針對所採購的物料會嚴格地進行評估或送第三方檢測，以瞭解是否含有違反法規之危害物質。確保從產品設計、製造、出貨等過程中所使用的部件與輔助材料，皆未含有不符合法規（如歐盟 RoHS）對環境與人體健康有衝擊之物質。
轉型風險	低碳技術轉型成本	中期 (3~5年)	3	2	增加營運成本：研發	持續投入研發資源，開發節能產品。

轉型風險	客戶對供應鏈碳管理要求趨嚴	短期 (3年以下)	4	3	增加營運成本：能源 增加支出：資產(如設備、廠房取得) 減少營收：失去客戶 損害聲譽與形象：股價下跌 ●購買及使用低碳和再生能源，降低能源碳排放，增加營運所需能源成本 ●汰換低效能設備、興建綠色廠房，增加資本支出 ●溫室氣體排放量過高或減量程度不符客戶需求，導致失去客戶，營收減少、損害聲譽與形象	為朝向淨零排放(Net Zero)的目標邁進，將節能減碳觀念納入企業政策，訂定階段性管理策略，如： 1. 溫室氣體盤查及查證、科學基礎減量目標設定。 2. 興建綠色廠房、建置太陽能發電設備。 3. 規劃RE100時程計畫： (1)2025~2027年:RE20 (2)2028~2029年:RE60 (3)2030年~2035年:RE100 4. 逐步汰換因老舊導致效能衰弱之設備。 5. 逐步將燃油公務車改為油電車或電動車。 6. 數位轉型計畫。
轉型風險	客戶產品規格要求趨向低碳高效能	中期 (3~5年)	3	2	增加營運成本：研發	1. 產品設計考量對環境可能造成的衝擊，以降低各階段的排碳量 2. 持續投入研發資源，開發節能產品
轉型風險	利害關係人的關注與負面回饋日益增加	中期 (3~5年)	3	3	增加營運成本：能源 增加支出：資產(如設備、廠房取得) 減少營收：失去客戶 損害聲譽與形象：股價下跌	1. 興建綠色廠房，取得綠建築及智慧建築認證，並朝向綠色製造與綠色創新以提升企業綠色形象 2. 興建綠色廠房、建置太陽能發電設備，增加綠電使用
機會	使用高效率的生產和配銷流程	短期 (3年以下)	4	2	節省成本：原物料、研發、銷售與物流 提高生產效率：提升良率、縮短生產時間、增加產量 ●製程數位轉型提升良率、縮短生產時間、增加產量，使生產效率提高、交期縮短，增加營業收收 ●製程錯誤率降低，節省原物料成本 ●應用新科技提升研發效率，節省研發成本	1. 有鑑於新科技的應用不斷日益出新，目前在AI的應用應該會是最可能導入的：為此公司已內部教育訓練的機會提供予內部同仁參訓，以期能透過學習使得AI技術應用於日常工作中。 2. 定期每季將開會檢討公司內部的數位轉型專案，期待透過數位工具，達到數位優化、數位化的願景，如此以提高人員工作效率，盡可能減少成本浪費，提高生產力與交期。
機會	增加或開發低碳產品服務	長期 (5年以上)	4	2	增加營收：爭取客戶 ● 拓展產品市占率及曝光度，可爭取更多客戶，增加營	持續投入研發資源，開發節能產品。
機會	進入低碳產品/服務新市場	長期 (5年以上)	3	2	增加營收：增加訂單、爭取客戶 價值提升：股價上漲、品牌價值上升、社會觀感提高	預計在未來與客戶直接進行專案型合作(因公司本就以客製化服務為主要項目)，現階段主要為建立內部ESG風氣與觀念，以期在後續推行時較能有利於引發研發上的創意。
機會	消費者偏好的變化	中期 (3~5年)	3	2	增加營收：增加訂單、爭取客戶 價值提升：品牌價值上升	1. 評估回應客戶提出之相關節能減碳與再生能源使用要求。 2. 提高市場敏銳度，因應環保概念開發低能耗產品。

風險管理委員會委員簽名：






稽核人員簽名：

