

綠界科技股份有限公司

提升企業價值計畫

[現況分析]

一、成本分析

(一) 資本成本與財務結構分析：

指標(2025Q3)	流動比率	速動比率	利息保障倍數
綠界科技	148.23	148.18	410.42
數位雲端業	149.18	132.50	28.51

資料來源：公開資訊觀測站-財務比較e點

本公司截至2025年9月30日，資本結構組成係權益約為44%和債務約為56%，在償債能力的表現上皆不遜於同業表現，而第三方支付產業具較高負債比特性，提升資金運用效率及強化財務韌性為營運重點，本公司之負債比較數位雲端業55%並未顯著偏高，顯見公司財務結構穩健控管得宜。

(二) 總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率的波動均會對公司之營運成本產生影響，惟本公司均以新臺幣交易，上述因子的變化對於本公司相對可控。此外，本公司將定期進行總體經濟分析，有助於提高對市場動態環境變化的應變能力，確保資金成本的合理性，進而維護企業的財務穩定。

二、獲利能力評估

(一) 獲利能力分析：

指標(2025Q3)	毛利率(%)	營業利益率(%)	資產報酬率(%)	權益報酬率(%)
綠界科技	42.16	23.77	10.17	23.72
數位雲端業	42.70	10.94	4.64	10.58

資料來源：公開資訊觀測站-財務比較e點通

公司資產報酬率及權益報酬率分別達10.17%與23.72%，顯著優於同業平均4.64%及10.58%，反映公司在同業中資產淨值產生獲利的能力佳且有效地運用股東權益獲得良好的報酬，使整體財務績效表現優於產業水準。

(二) 業務分析：本公司主要收入來自第三方支付，較去年同期成長8.45%，顯示公司在支付市場中穩定成長。雖然本公司之主要成本項目與營運規模同步成長，但在有效控管與效率提升下，成本結構維持穩定，有助改善整體獲利表現。本公司將持續拓展多項業務內容為原則，可望進一步提高整體經營效能。

三、市場評價分析

(一) 評價水準分析：本公司2025年11月最後營業日股價淨值比(PBR)為3.46¹倍，高於同業平均之3.40倍，主要係因本公司在市佔率具有競爭優勢，並持續推出具有競爭力的服務，鞏固公司於同產業中的市場地位。終端需求亦在產業趨勢蓬勃發展下持續維持穩定發展，故我們評估市場給予本公司較高的股價淨值比為合理範圍。我們將致力於確保投資人對我們的評價能反映出公司真實的內涵價值。

(二) 潛在成長評估：公司審慎樂觀看待第三方支付產業在市場上的需求，第三方支付平台的便利性使產業逐漸發展壯大，客戶及消費者的接受度及滲透率逐漸成熟，為公司提供了正向的市場機會，發展策略上公司由最初技術支援，已進階到完整服務提供，現階段進一步產業朝賦能方向前進，期望帶動產業圈內的夥伴共榮成長。目前股價表現與此潛在成長動能相符，因此暫時無需調整業務戰略。

四、公司治理分析：

(一) 董事會及功能性委員會結構及獨立性：本公司董事會由7名董事組成，其中有4名獨立董事，占董事會的4分之7。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，黃慶堂獨立董事曾任職於經濟部投審會，亦擔任過台灣證券交易所上市審議委員、財團法人櫃檯買賣中心上櫃審議委員，目前為國立政治大學財管系兼任副教授及銘傳大學企管系兼任副教授，專精於公司治理等領域；劉科獨立董事曾任金融監督管理委員會證券期貨局組長及銀行局組長，具備多元產業專業知識；黃博駿獨立董事畢業於國立台北大學財經法碩士，現任達言法律事務所合夥律師，參與過許多上市櫃公司營業秘密、內線交易、財報不實、操縱股價等重要案件且擔任多家上市櫃公司的法律顧問；陳齡修獨立董事曾任寶碩財務科技(股)公司及寶金雲國際金融科技(股)公司之副總經理，擁有產學界與金融科技經驗背景，有助於公司在金融科技、系統整合、投資操作等方面取得不同專長之補充。

本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。為提升公司治理，本公司除現有的審計委員會及薪酬委員會，今年成立提名委員會及永續發展暨風險管理委員會，並借重本公司獨立董事之專業才能，聘任全體獨立董事為委員，期望對公司在董事及經理人選才之相關架構制度，及公司永續議題落實有更精進的成長。

(二) 董事會及功能性委員會運作之有效性：本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。

¹ 資料來源：Goodinfo! 台灣股市資訊網

(三) **資訊透明度**：本公司定期舉行董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會應公告申報事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，另外，本公司亦在網站揭露各項資訊，以確保股東充分了解公司的產品服務、公司組織架構、財務資訊、股東資訊、營運及策略方向。

五、風險及競爭評估：

- (一) **總體經濟分析**：在當前全球經濟環境中，台灣的金融科技服務業面臨多重挑戰與機會。首先，全球經濟增長放緩及地緣政治緊張局勢，對台灣的出口導向經濟造成壓力。然而，台灣在半導體及科技產業的領先地位，仍為經濟提供強大支撐。其次，隨著數位化轉型加速，台灣金融科技業者迎來創新發展的契機。政府推動的金融科技政策及法規鬆綁，有助於提升金融服務效率及擴大市場覆蓋。此外，區塊鏈、人工智慧等新興技術的應用，亦為金融服務創造新價值。然而，金融科技業者需謹慎應對網絡安全及數據隱私問題，以維持消費者信任。此外，全球利率政策變動及通脹壓力，亦可能對資本市場及投資環境產生影響。總體而言，台灣金融科技服務業在政策支持與技術創新驅動下，具備良好發展潛力，惟本公司仍需持續關注國際經濟動態及風險管理。
- (二) **產業競爭分析**：在台灣金融科技第三方支付服務業中，競爭激烈且多元。首先，市場上主要競爭者如LINE Pay、藍新科技等，不斷推出創新服務以吸引消費者，這使得市場競爭日益加劇。其次，隨著政府對金融科技的支持及監管政策的逐步完善，更多新興科技支付業進入市場，增加了行業的競爭壓力。此外，消費者的支付習慣逐漸向數位化轉變，這對傳統支付方式構成挑戰，同時也為第三方支付創造了機會。然而，各家企業需要面對的不僅是技術創新，還有如何保障用戶的資金安全及個人隱私問題。在此背景下，本公司需要不斷提升技術能力和服務質量，以保持競爭優勢。透過數據分析與人工智慧技術，提供更為人性化的用戶體驗，是未來發展的重要方向。此外，與其他金融科技服務業的整合及跨境支付的拓展，也是提升市場份額的關鍵策略。總體而言，唯有持續創新與優化服務，才能在這個快速變化的市場中立於不敗之地。

[政策與計畫]

一、短期強化計畫

短期而言，為提升資本使用效率，本公司秉持經營理念「專業、誠信、創新」，致力於解決商家及消費者網路購物的各種問題，整合線上線下數位服務，創造予買賣雙方更便利的金融科技服務，以強化客戶滿意度和堅持品質至上的企業價值觀為核心。本年度推出在地返利平台「CashBack返多多」，過去商家在大型電商生態系的行銷與廣告費用往往高達 20~30%，侵蝕利潤，CashBack平台的設計核心便是協助商家在較低的行銷支出下有效完成銷售，並回饋消費者，綠界也可以在其中增加金流業務，等於是三贏局面。同時，本公司將持續改善董事會的多元性和獨立性，透過定期評估董事會成員的表現和公司治理實踐情形，以增強董事會對管理層的監督能力。

二、中長期強化計畫

展望未來，本公司將進入產業賦能階段，持續擴大高毛利之產品和服務比例，加快子公司的損益平衡與獲利，在產業圈中帶動業內夥伴一起提升產業價值。其策略規劃包含公司體質及產業環境優化的方向：

- (1)積極吸收優良的經營人才及技術團隊，加強人才留用計畫；
- (2)致力發展開放式API並與各大系統商與平台通路合作，拓展市佔率；
- (3)朝向數據化發展，持續優化內/外部系統功能並提升服務品質；
- (4)經營現有會員，依現有會員需求擴大產品功能並增加營收；
- (5)以現有會員需求及市場趨勢發展，研發創新型服務與產品；
- (6)持續優化內部機制系統，優化客戶註冊、服務申辦、作業管理達到降低作業成本，提升作業效能的目的。
- (7)透過策略聯盟或轉投資等措施，與多元生態系合作，除了擴展支付應用場景，同時也深化第三方支付代收付的業務範疇；
- (8)利用本公司自身技術優勢提供加值型服務或資訊媒合，協助業內夥伴專注其本業經營，提升業內夥伴業績成長的同時也為本公司獲利帶來成長。

同時，本公司將積極善盡企業責任，強化公司治理，提升各項產品核心技術競爭力，深化客戶互信與夥伴關係，攜手成長，進而持續提升股東價值。