長虹建設股份有限公司
提升企業價值計畫

[現況分析]

一、營運現況

近幾年來台灣房地產市場有顯著的發展，除舊屋換新及新青安專案引發購屋需求遽增外，各大城市因受科技相關產業進駐，鄰近住宅需求亦因就業機會而增加，以致房價均有顯著上漲。惟中央銀行認為房價上漲多為人為炒作，故陸續實施多項房地產管控措施，希望能抑制房價，以致自113年中起，消費者多採取觀望態度，房地產市場逐漸呈現降溫現象。本公司向來係採取穩健保守之經營政策，且已掌握未來近十年可開發案量，故目前僅對推案風險較低之地區進行評估開發，未來發展將隨市場狀況調整，務求為公司續創佳績。

二、獲利能力評估

(一)獲利能力分析(合併財務報表)：

項目	113年度	112年度	增減率
總負債比率(%)	55	56	(2%)
資產報酬率(%)	6	4	50%
權益報酬率(%)	13	9	44%
營業利益佔實收資本額比率(%)	117	79	48%
稅前純益佔實收資本額比率(%)	117	81	44%
純益率(%)	23	19	21%
每股盈餘(元)	7.85	6.32	24%

本期上列各項比率較112年度增加，主要係因本期過戶交屋之建案金額增加所致。

(二)本公司113年度合併營業收入計新台幣12,070,767仟元，較112年度增加約23%；母公司業主稅後淨利計新台幣2,277,806仟元，較112年度增加約24% ；每股盈餘為新台幣7.85元。

(三)本公司民國113年度合併營收，主要係認列「央泱長虹」約新台幣44億元、「長虹天擎」約37億元、「忠孝詠吉」約29億元、營造工程收入約8億元及租賃收入約2.5億元。

三、公司治理分析：

(一)董事會結構及獨立性：本公司董事會由10名董事組成，其中有4名獨立董事，占董事會的十分之四。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，王玠琛獨立董事為前財政部台北市國稅局副局長，具備豐富稅務知識與經驗；蔡福仁獨立董事為前中國鋼鐵(股)建廠建築師，專精於建築領域；張彥姝獨立董事畢業於台灣大學土木工程學系及台大 EMBA 財金組，曾任職佳世達科技(股)投資處資深處長、投資與管理顧問公司董事長與總經理，專精於營造及投資與管理領域；劉博綸獨立董事畢業於中央大學土木工程學系，並擔任建設公司與營造廠董事長及總經理，專精於建築領域。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。

(二)董事會運作之有效性：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。

(三)資訊透明度：本公司每季至少舉行一次董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會重要決議事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。每年至少參加兩次法人說明會，說明本公司財務及業務狀況。另外，本公司亦於公司網站揭露各項重要資訊以供股東了解公司營運狀況。

四、風險及競爭評估：

(一)總體經濟分析：本公司營運所在地為台灣，總體經濟、貨幣政策相對穩定健全，有利於企業的發展。通膨率和利率仍維持在合理範圍內，有助於業務規劃和成本管理。近幾年來台灣房地產市場有顯著的發展，除舊屋換新及新青安專案引發購屋需求遽增外，各大城市因受科技相關產業進駐，鄰近住宅需求亦因就業機會而增加，以致房價均有顯著上漲。惟中央銀行認為房價上漲多為人為炒作，故陸續實施多項房地產管控措施，希望能抑制房價，以致自113年中起，消費者多採取觀望態度，房地產市場逐漸呈現降溫現象。本公司向來係採取穩健保守之經營政策，且已掌握未來近十年可開發案量，故目前僅對推案風險較低之地區進行評估開發，未來發展將隨市場狀況調整。

(二)產業競爭分析：由於房地產業具有強烈之地域性，故其產業競爭情形並不同於一般產業有明顯之競爭態勢，多為同一地區內個案間之競爭。以本公司而言，主要營業項目為委託營造廠興建國民住宅、商業大樓及廠辦大樓之出租或出售，地點集中在大台北地區，近年來跨足中部地區，基於本公司優越的土地開發能力並結合專業的銷售團隊，深具競爭優勢。

[政策與計畫]

一、短期強化計畫

(一)在推案方面

1. 一般住宅

以台北市為發展重心，慎選具有鄰近捷運站、綠地、優良學區及生活機能完善等條件之區域進行開發，並積極開發都市更新計劃案件。

2. 商業用不動產

以台北市具指標性、居交通樞紐或政府機關積極開發之地點為主。就廠辦大樓方面，對於使用的需求，將不再僅限於過去傳統的建築物規劃、土木興建施工而已，取而代之的是高技術、高科技商用產品或軟體服務設施的規劃與提供等全方位產品。本公司未來對於具增值潛力之商業用不動產產品可能採取出租方式經營，以獲取最佳投資利益。

(二)在財務管理方面

藉由預算制度、稽核制度及嚴密控制成本及收支並逐步提高自有資金之比率，以健全財務結構，鞏固經營基礎。

(三)在土地開發方面

土地取得方式以買斷為主、合建為輔。推案計劃短期仍以大台北地區為主。除加強市場調查、慎選土地區域，並以交通便捷及具發展性之地段為優先考量因素。

(四)在人力資源方面

加強員工教育訓練、提昇員工素質及專業水準、重視員工福利、提供優良工作環境、照顧員工生活，使員工發揮個人潛能專長，亦將提升公司經營績效。

二、中長期強化計畫

(一)在業務發展方面

為拓展經營觸角、分散經營風險並確實掌握工程品質、有效控制工程進度，計劃垂直整合上、中、下游業者，如水電業、建材業、裝潢業及房屋仲介公司等，藉由多角化的經營策略以期降低營運成本，確保獲利能力，並可提供消費者更全面之服務。

(二)在土地開發方面

組織專業人才並成立專案小組，研究分析相關資訊，來建立全國性土地資訊系統，使公司能確實掌握有利的資訊，以利土地之取得及開發計劃，並開發可行性高之都市更新計劃案件。

(三)在產品規劃方面

產品規劃採彈性因應策略，視市場需求變化及區域之不同，規劃設計出精緻化及人性化的高品質產品，並提供客戶完善售後服務以建立公司良好的品牌形象和信譽，進一步增加客戶對公司之信任來提昇公司未來銷售業績。

(四)在內部管理制度方面

為因應經營規模日益擴大，唯有強化內部管理制度並致力各項管理制度電腦化，才能使作業流程順暢進而健全內控制度，使公司能在業績成長之情形下，仍能提高工作與經營效率。

(五)在財務管理方面

加強財務運作能力，以穩健的運作方式及財務工具，透過資本市場與貨幣市場等理財方式，籌措營運所需的長短期資金，以提昇競爭實力。

(六)在人力資源方面

持續加強人力資源訓練計劃，培訓專業人員並吸引優秀人才的投入，來提昇公司競爭力，以便提供更高水準的服務。