

109 年受到新冠疫情影響，歐美市場萎縮，導致紗價迅速下跌，公司以百分之二十的低價銷售大陸市場去化庫存，以至於上半年營運結果不如預期；歷經紡織業嚴雋的一年，大東紡織將持續改善產品組合，專注於機能紗的開發，降低棉紗比重，建構供應鏈垂直整合，同時強化行銷與業務能力，主攻品牌客戶，建立穩固的客戶關係，以擴展多功能機能布品業務。

本公司 109 年的營業結果及 110 年的營業計畫概要報告如下：

一、109 年營業結果

(一)營業計畫實施成果

(1)紗品事業

成功轉戰大陸市場，營收增加。

(2)布品事業

109年下半年成功切入口罩市場。

(二)財務收支及獲利能力分析

單位：仟元；%

分析項目		109年	108年
財務 收支	營業收入	1,509,851	1,466,872
	營業成本	1,584,880	1,539,946
	營業淨利(損)	(250,053)	(287,480)
	稅前淨利(損)	(297,143)	(327,986)
	稅後淨利(損)	(247,547)	(322,359)
獲利能 力分析	資產報酬率%	(8.24)	(11.05)
	股東權益報酬率%	(25.71)	(25.59)
	稅前純益佔實收資本比率	(29.48)	(32.54)
	純益率%	(16.40)	(21.98)
	每股盈餘(元)	(2.46)	(3.06)

二、110年營業計畫概要

因新冠肺炎全球疫情蔓延，經濟大環境存在著許多不確定性，本公司仍將秉持「審慎穩健」之原則來運作，除持續成本控管及風險管理外，將聚焦著重於市場行銷及長期的發展策略上。

(一)經營方針

聚焦紡織本業之產品發展為主軸，深化與產業供應鏈的合作。

(1)紡紗事業：

1. 將持續提升產品品質，以爭取策略性客戶下單，提高獲利水準。
2. 產能聚焦於混紡紗及特殊紗，著重差異化，以改善獲利。

(2)布品事業：持續強化供應鏈管理優勢，擴大品牌客戶的訂單。

1. 加強研發，提供更優質的產品組合，擴張市場佔有率。
2. 開發新興市場，切入利基性產品。

(二)重要之產銷政策

紡織產品著重功能性兼具舒適性的發展趨勢，紡紗事業處將依趨勢繼續開發高附加價值與發展機能性及特殊性紗種；布品事業處則以配合品牌客戶之產品需求為基準，發展客製化產品開發及服務，發展功能性針織布料等。

三、公司發展策略受到外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響分述如下：

(一)原料價格影響

國際原棉價格仍佔本公司產品成本較大比重，國際原棉價格的波動，對本公司生產成本將有明顯的影響，因此公司方面將持續調增混紡紗產品比重，藉以降低原棉使用量來因應不確定之價格波動。

(二)能源價格影響

國際原油價格的波動將影響工業用電價，亦將直接影響到製造成本。

(三)下游消費市場之影響

本公司紗及布產品主要係以半成品型態供應台灣、日本、歐美地區、中國大陸、東協等地之客戶，再由客戶端生產成衣行銷全球市場。在國際政治及經濟情勢方面須更加關注及觀察，尤其美國、中國、東協、歐盟各國的經濟成長率是否能維持；各國的政經情勢、貨幣政策及全球負利率是否持續擴大，均會影響到本公司的銷售業績。

(四)中國大陸東南亞國協之競爭

中國及亞洲鄰近國家生產的功能性紡織品，近年其品質已有顯著改良，對本公司的產品已形成競爭。為區隔市場，本公司目前已朝向開發更高附加價值及特殊性之產品，減少在紡紗供應鏈體系的衝擊。

(五)東南亞國協(ASEAN)與跨太平洋夥伴全面進展協定(CPTPP)之影響

在自由貿易協定的架構下，區域經濟體的會員國均可享有貿易開放及關稅減免優惠。以日本為首主導的跨太平洋夥伴全面進展協定(CPTPP)11個國家包括越南在內，於107年3月8日已正式簽署並於民國108年正式生效，由於越南在早年引入的基礎建設優勢及較為開放的吸引外資政策，未來將享有的區域經濟體中較高的競爭優勢；本公司已在越南投資擴廠，可期待未來的營運成本降低、外銷拓展機會增加及在關稅優惠下能提升產業競爭力。

綜觀110年，整體經營環境依然複雜，本公司將因應外部環境的變化，更加努力不懈，以擴大營運成果，建立永續經營的競爭優勢。