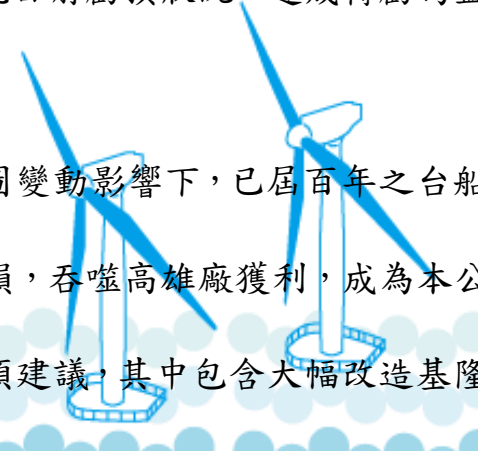


公司開源節流之策略形成

全球航運市場在疫情與供應鏈不足的情形下，已有復甦情形。然造船市場雖有訂單湧現跡象，同時面對韓國和中國等主要造船國的激烈價格競爭，公司營運於 105 年開始出現虧損。惟公司於同年洞悉市場趨勢，配合政府「國艦國造」與「離岸風電」政策，積極轉型為三大事業方向，調整人力並規劃新興產線，也辦理減資以彌補虧損、增資以充實轉型所需之營運資金，皆是本公司面對嚴峻挑戰下之努力作為。

對內推動之改善包含：自 106 年啟動之開源節流，及提升生產力 10%之 EP10 方案，更於今年組成戰鬥內閣，訂立「109 年度營運改善方案」，由一級主管親自帶領推動與執行，希冀在經營團隊帶領下，藉由各項措施，提升生產效率、控制成本、開源節流、改善基隆廠…等，以擺脫目前虧損狀況，達成轉虧為盈之目標。



然而，在航運景氣波動及國際造船業版圖變動影響下，已屆百年之台船基隆廠，雖歷經多次轉型研究與改造，仍持續虧損，吞噬高雄廠獲利，成為本公司營運的沉重負擔。董事會針對公司營運提出多項建議，其中包含大幅改造基隆廠…等。公司深入檢討基隆廠現況，提出改造計畫，如成本高的業務移轉至高雄、積極活化廠外閒置資產、塗裝及修船業務與海軍合作、開闢潛艦園區…等各項改造

計畫均積極規劃推動中。

希冀在公司持續強化推動改革之決心下，同仁能共體時艱，徹底改善營運模式、基隆廠長期虧損、人事制度與薪資結構…等問題，勞資雙方能攜手共同面對各項執行改善方案，讓台船渡過危機，守住台灣造船業的元氣，亦保住員工家庭生計，共創雙贏，順利達成政府賦予台船的使命！

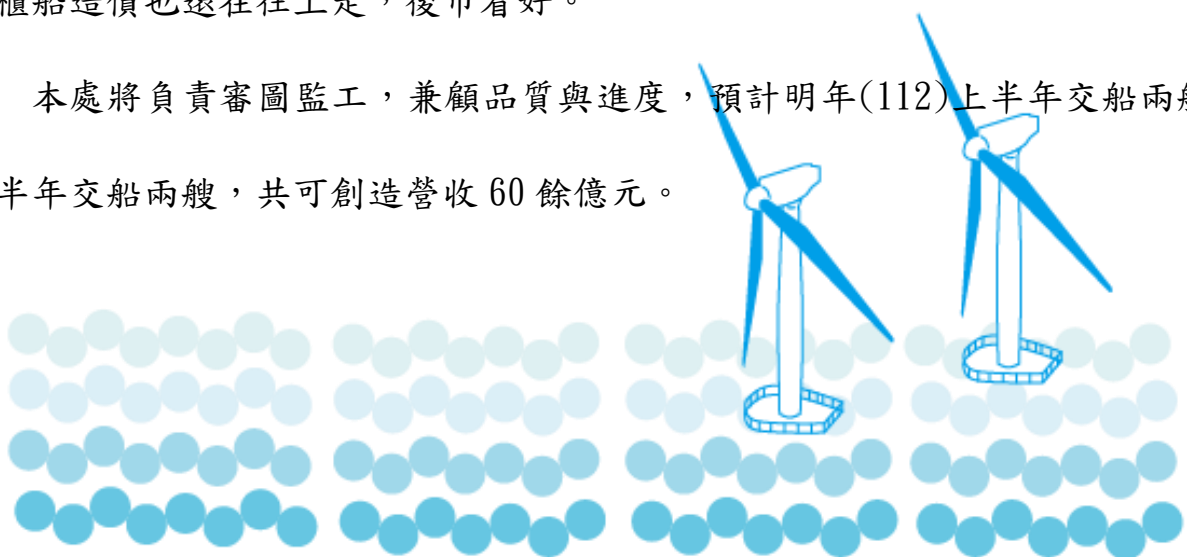
船舶管理處之思考與作法

針對以上市場狀況以及公司整體經營策略，本處積極配合前述策略，提出多項措施，並在去年(110)達成並超越單位目標，成為典範單位。具體措施包括：

(1) 自建 2800 TEU 貨櫃船，創造新的經營模式。

本處與業務處合作，首創自建 2800 TEU 貨櫃輪四艘之投資與經營模式，投資效益評估經董事會支持通過，並已於 110 年 12 月 30 日舉行開工儀式。因應海運市場十年來難得的大起時機，貨櫃輪需求強勁，塢檔一位難求，採先建後租或伺機出售模式。鄭文隆董事長表示，目前國內外都有船公司在洽談租購事宜，貨櫃船造價也還在往上走，後市看好。

本處將負責審圖監工，兼顧品質與進度，預計明年(112)上半年交船兩艘，下半年交船兩艘，共可創造營收 60 餘億元。





自建 2800 TEU 貨櫃輪開工典禮

(2) 擴充風電船隊，投資大型安錨拖船。

本處為掌握國內離岸風電船舶業務機會以及擴充國內 M TEAM 船舶能量，已提案購置兩艘大型安錨拖船，企望增加公司營收並創造利潤。此亦為開源節流的主要作法之一。

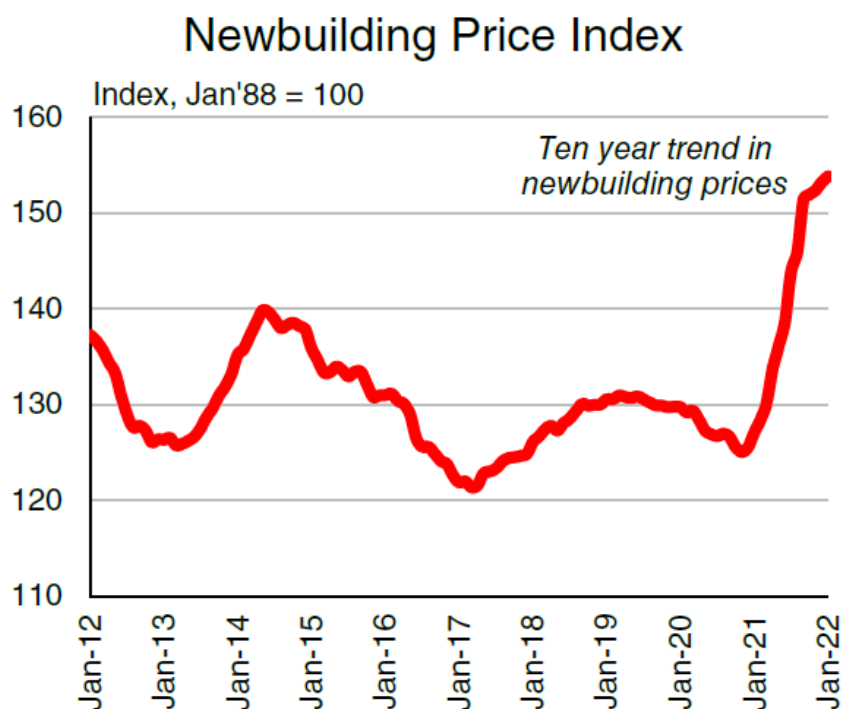
(3) 開展國內風電船舶業界合作，持續拓展船舶租賃業務。

因應國內離岸風電持續發展，配合政府產業關聯政策，本處積極與國內各業者合作，包括高雄海事工程同業公會各會員、高雄市輪船公會各會員、港務港勤公司、東方風能公司、昱能南昌海事工程公司、陸海公司、海歷企業公司等，期望以合作的前提下，互相支援，共同拓展商機。目前已有初步成果，預計本年可擴大合作，創造營收，達成開源效益。

(4) 內部持續改善、節省成本。

節流亦是本處今年執行重點，相關措施包括：船員配合基高新船試俾工作、拖駁船運送新船物料、配合新船修船離靠碼頭作業、支援 IDS 船舶作業、支援船舶防颱作業等，以上作業均可節省外包，達到節流效果。

結語



撐過景氣低迷時期，光明就在不遠處！航運景氣已經復甦，造船價格指數（請參考上圖）已創十年新高，相信在公司同仁的努力開源節流下，很快可以開創業務新局面，創造獲利。

