

上福全球科技(股)公司 6128 General Plastic Industrial Co., Ltd.

法人說明會 主講人 上福全球執行副總 黃懷德 2019.04.18







GPI





Together, We Are Stronger



Milestones



1978

董事長王瑞宏創建上福全球科技(股)公司 製造鞋材

1986

投入影印機、印表機之相關卡匣和耗材

2003

上福轉上市

2001

上福上櫃,股票代號6128

1997

ISO9002 認證



2008

80 Cartridge Web™

O alternative solution for imaging supplies

2010

籌設台中港酒店

2012

ISO14001 認證



創建CW品牌

2018

KATUN

100% 收購最大副牌事務機耗材通路商美國KATUN公司 完成現金增資

2013

台中港酒店 ★★★★ 投入營運





GPI & KATUN主要產品介紹

Main Product Lines











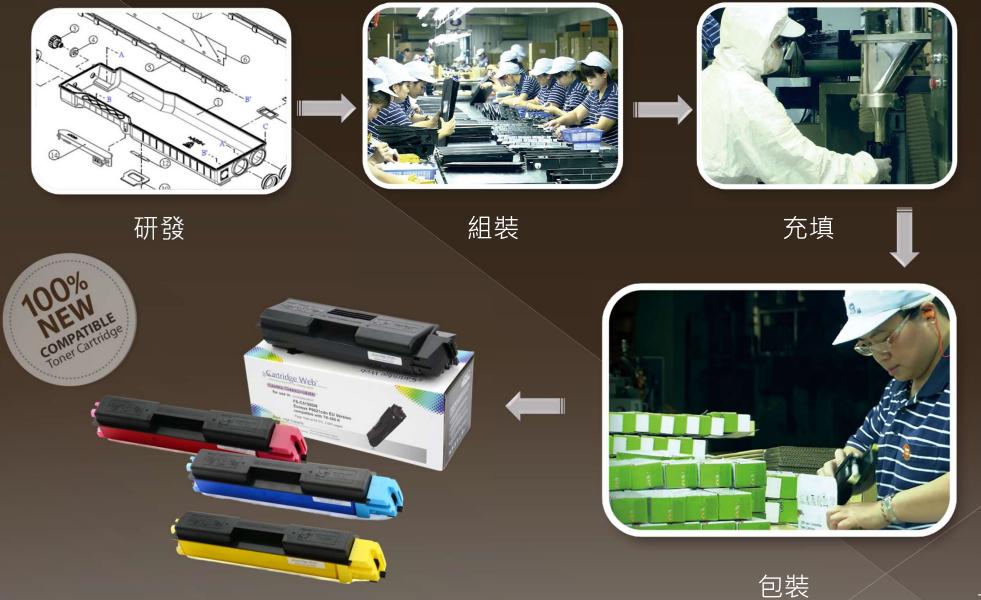
列印耗材零組件





GP在做什麼

生產作業流程







KATUN在做什麼

KATUN®







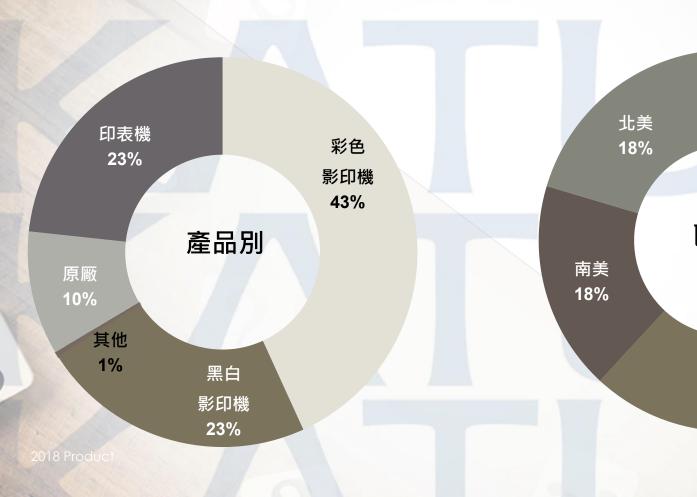


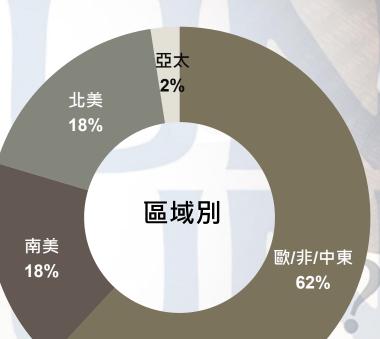
自主的品質掌控技術

強大的行銷通路













地區	國家	營收占比
歐/非/中東	義大利	10%
歐/非/中東	英國 & 愛爾蘭	10%
歐/非/中東	法國	9%
歐/非/中東	非洲 / 中東	8%
歐/非/中東	中歐/東歐	7%
歐/非/中東	德國	6%
歐/非/中東	西班牙	5%
歐/非/中東	其他	7%
	總和	62%

地區	國家	營收占比
北美	美國	18%
拉丁美洲	巴西	8%
拉丁美洲	墨西哥	8%
拉丁美洲	其他國家	2%
其他地區	亞澳地區	2%
	合計	38%



GPI & KATUN自有品牌

Own Branding & Manufacturing























Own Branding & Manufacturing





EE FEARLESS IMPACT SUCCESS CASE ST YALTY ENGAGEMENT DATELINE PROFIT POSITIVE E-CONMERCHE THE TIME TO CONTENT CONTENT AWARENESS VALUES RESULTS MARK

VISION EARNINGS MEDIA SOCIAL

RKET BRAND TALK ON SHARE IMPRESSION ATTITUDE ENGAGEMENT

AUDIENCE FEARLESS IMPACT RESEARCH CASE STUD

YALTY ENGAGEMENT DATELINE PROFIT POSITIVE

E-COMMERCE APPLICATION INTERACTIVE LIFEST



CW及KATUN品牌優勢

- 憑藉品牌差異化從非原廠競爭者中脫穎而出
- 完善的售後服務(含客訴處理)
- 尊重原廠專利智慧財產權
- One Stop Shop (一次購足)
- 穩定可信賴的品質水準、業界最高產品良率
- 代理銷售網路綿密、歐美主流區域零售體系完整
- 新興國家品牌加值效益
- 後勤倉儲系統完善

品牌行銷故事













Together, We Are Stronger





GP









Together, We Are Stronger













roducts

Copiers/MFPs

Printers

Accessories

Digital Duplicators

Managed Print Services

KDFM Premier KDFM Monitor

NEW! KDFM eXplorer

Why Partner with Katun for MPS KDFM Audit Key Automated Toner Fulfillment KDFM Customer Testimonials



KDFM eXplorer

With nearly 40 years of expertise in the imaging industry, Katun knows the daily-concerns from our printing systems dealers: cost streamlining, productivity optimization and customer satisfaction. Therefore, Katun has enlisted a European leader in device management to meet those expectations:

> Easy to Use software: with minimum training required, you get control of your customers' printer had,





KATUN



GPI & KATUN 全球物流倉庫









北美愛荷華



墨西哥



荷蘭物流倉



北美第三方物流

註: 北美及巴西另有第三方物流倉, 提高貨物配送之效率



集團高毛利之原因探討

- ◎ 彩色產品占比逐年提高
- 綜效整合成功(KATUN高毛利產品全部由GPI代工製造)
- 原物料成本管控得宜
- 靈活之定價策略
- 專利的門檻



合併資產負債表

									單位:新台幣	各百萬元
年度	103年	≣	104年	E	105年		1064	ŧ	107年	
項目	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
流動資產	985	27%	1,238	34%	1,353	37%	1,792	41%	2,841	42%
資產總額	3,683	100%	3,644	100%	3,657	100%	4,402	100%	6,736	100%
流動負債	1,495	41%	1,337	37%	1,516	41%	2,474	57%	1,990	30%
負債總額	1,917	52%	1,784	49%	1,873	51%	2,764	63%	3,304	49%
股 本	911	25%	911	25%	876	24%	876	20%	1,276	19%
資本公積	240	7%	239	7%	229	6%	229	5%	1,239	18%
保留盈餘	584	16%	657	18%	637	18%	529	12%	834	12%
權益總額	1,766	48%	1,859	51%	1,784	49%	1,638	37%	3,432	51%
每股淨值	19.39		20.41		20.37		18.70		26.90	

● 註1:本公司107年1月8日完成併購Katun Holdings LP

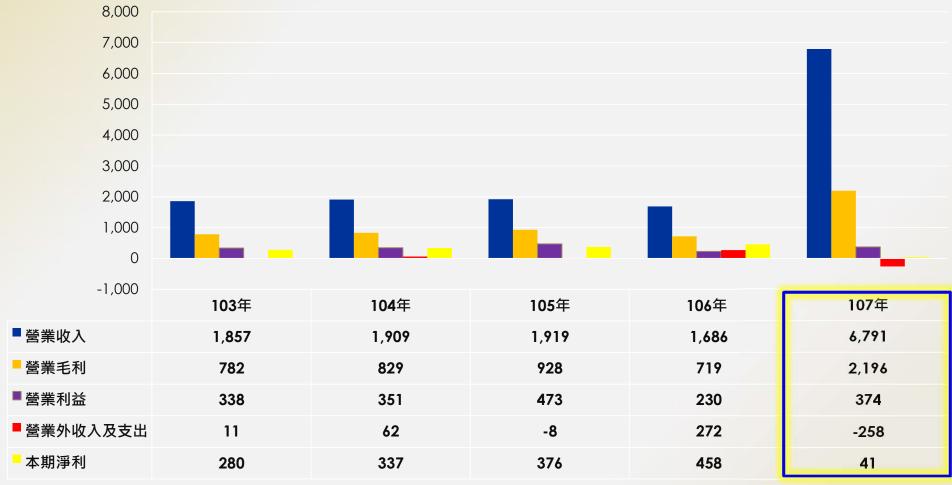
● 註2:GPI負債比持續改善





合併營收、營業利益及淨利

單位:新台幣百萬元



● 註1:本公司107年1月8日完成併購Katun Holdings LP。





合併綜合損益表

3.08

每股盈餘

年度	10	3年	10	4年	10)5年	10	6年
營業收入	1,857	100%	1,909	100%	1,919	100%	1,686	100%
營業毛利	782	42%	829	43%	928	48%	719	43%
營業費用	-445	-24%	-478	-25%	-456	-23%	-492	-30%
營業利益	338	18%	351	18%	473	25%	230	13%
營業外收入及支 出	11	1%	62	3%	-8	-1%	272	16%
稅前淨利	349	19%	414	22%	465	24%	503	29%
本期淨利	280	15%	337	18%	376	20%	458	26%

4.2

5.22

單位:新台幣百萬元

1	107年			
6,791	100%			
2,196	32%			
-1,821	-27%			
374	6%			
-258	-4%			
116	2%			
41	1%			
0.36				

註1:本公司107年1月8日完成併購Katun Holdings LP。

3.7





2018年特殊費用大事記

單位: 新台幣仟元		<u>金額</u>
107年稅後淨利	\$	41,462
訴訟和解損失		167,255
匯兌損失、留任獎金及員工認股費用		55,000
收購價格分攤(PPA)認列之銷貨成本		96,074
排除一次性特殊費用後之淨利		359,791
107年稅後基本EPS	100	0.36
107年排除一次性費用後之EPS(推估)	\$	3.08
(EPS皆以2018年流通在外股數計算)	7 7 1 1 1 1 1	William

- Canon訴訟大事紀-本公司與Canon長達六年之碳粉卡匣專利侵權訴訟案, 於107年8月6日達成和解協議,和解支出美金5,500仟元,新台幣167,255仟元。
- 因收購案支付美金價款實現之匯兌損失、Katun高階管理階層之留任獎金及現金增資員工認股費用約55,000仟元。
- 依照會計準則規定處理收購價格分攤(PPA),認列一次性銷貨成本新台幣96,074仟元。

❤ 每股盈餘

0.79



107年Q3 Q4 營收、獲利及EPS表現

單位:新台幣百萬元



0.9



2019未來表現可更強之原因探討

- 預期歐元匯率回穩 (KATUN銷售之歐元區占比高)
- 2019年度成本控制成果Q2加温 *Q3成效將最為明顯
- ◎ 綜效整合效益可直接帶動GPI更多產能
- 排除2018年一次性損失影響,2019年狀況明顯改善

GPI&KATUN如何做出差異性

- 發展自有品牌 CartridgeWeb 及 KATUN成熟品牌,行銷全球
- 與優質客戶結盟成第三勢力,提高市佔率 (Market Share)
- ▼ TOTAL SOLUTION (品質,服務,智慧財產權)



GPI&KATUN核心價值

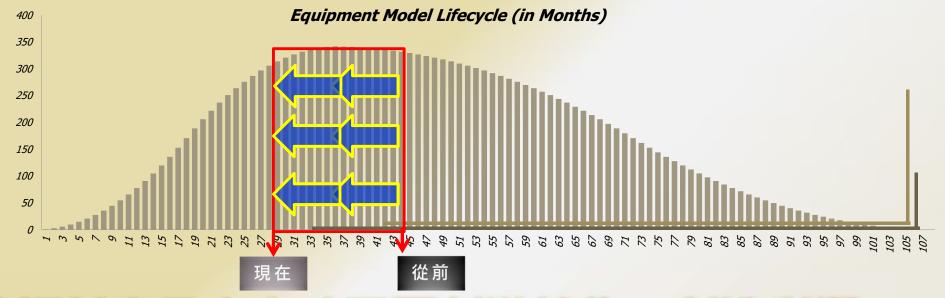


- 尊重專利,創造價值
- 垂直整合,利潤共享
- •根留台灣,行銷全球
- 人才培育,追求成長



GPI&KATUN新產品搶先上市之專業及敏捷度

First-to-Market New Product Development Agility and Expertise



縮短新產品上市時間可刺激銷售,創造利潤

TTM Improvements Dramatically Impact Ability to Maximize Revenue Over Life of Machines

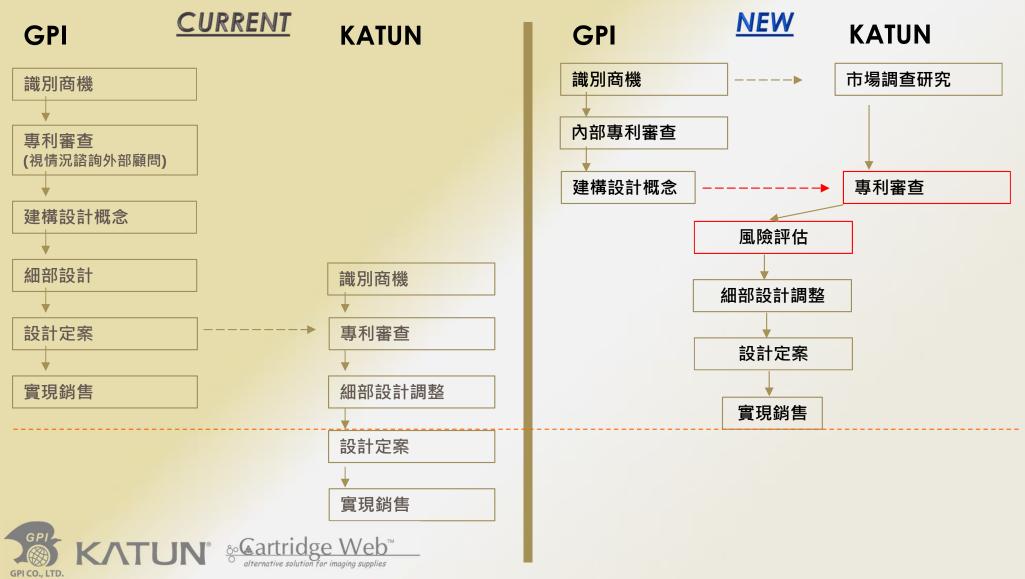
- 2018新產品上市時間由44個月縮短為34個月
- 2019將由34個月縮短至29個月
- 在產品生命週期內,提前上市時間取得定價優勢

Together, We Are Stronger



推進新產品上市時程-專利破解流程

TTM Efficiency Improvement - Patent Clearance Process





32

KATUN人員區域分布狀況表

Global Headcounts by BU



歐洲 148



事業體	全職員工
總部	124
北美地區	31
歐洲地區	148
中南美洲地區	55
合計	358



KATUN

十大供應商營業額列表分析

供應商	辛 □ 産吅	占2018總採購金額%
1	碳粉	17%
2	碳粉	14%
3	GPI-	11%
4	碳粉/感光鼓	10%
5	碳粉	7%
6	影印機碳粉匣/印表機碳粉匣/感光鼓	6%
7	印表機碳粉匣	4%
8	影印機碳粉匣	3%
9	影印機碳粉匣	3%
10	原廠	2%
16000	前十大供應商	77%
	其他供應商	23%
	合計	100%



- 34

GPI如何協助KATUN有效降低成本

- GPI協助KATUN使採購單價更貼近亞洲當地採買價格
- GPI主導所有印表機完成品之製造及影印機空匣之裝粉業務
- 大宗碳粉採購建立雙向溝通平台,確保集團最有利之採購單價
- 相關零配件及晶片之採購亦由GPI協助處理



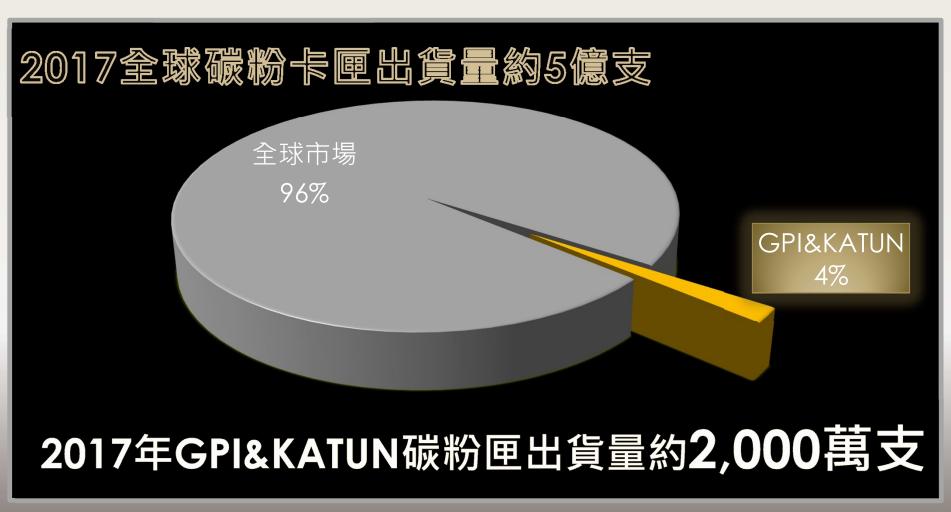
KATUN®

前十大客戶vs所有客戶比重分析

客戶	客戶留存年限	%
客戶 1	10	2.4%
客戶 2	29	1.4%
客戶 3	16	1.4%
客戶 4	23	1.1%
客戶 5	3	0.9%
客戶 6	20	0.9%
客戶 7	22	0.8%
客戶 8	7	0.8%
客戶 9	18	0.8%
客戶 10	14	0.7%
前十大客戶總計	16	11.2%
其他客戶		88.8%
合計		100%

PHOTIZO 💸 GROUP

調查指出碳粉卡匣全球市場比重



註:公司內部估計。



KATUN未來經營改善重點

- 成功導入倉儲管理系統,提升服務品質及效率
- 薪資管理系統上線
- 提高北美市場之配送效率
- ERP系統升級以及網站優化
- 美國營運總部改裝計畫



KATUN未來新事業及成長機會

- KATUN BUSINESS INK 墨水品牌重返市場
- 伺機重返亞洲市場
- 透過亞洲供應商進行裝運整合送達全世界



整合綜效與展望

- ◆ 雙品牌策略
- ◆ 通路整合
- ◆ 採購整合
- ◆ 研發及專利整合
- ◆ 提升市占率及發揮1+1>2之綜效
- ◆ 新事業體導入,藉由通路擴大營收
- ◆ 尊重現行GPI客戶KATUN直接之競爭態勢
- ◆ KATUN無借款,強化成本費用控制



併購一年後之心路歷程

- 中西合併,截長補短
- 尊重專業,深化協同經營
- 把握任何可提升市占率之契機
- 精實人力及嚴格控管開銷



GPI及KATUN雙向溝通進程

- 每季之董事會
- 每雙周之管理階層對焦會議
- 財務內稽駐點直接深化管理
- 每月GPI例行性拜訪總部及全球據點
- 雙邊溝通平台架構完整,無文化及語言差異
- GPI遠端監控所有KATUN執行狀況



如何提高KATUN員工向心力

- 制定年度KPI,以額外獎金鼓勵員工達標
- 長期激勵條款鞏固核心幕僚
- 年度風雲業務之額外犒賞獎勵
- 推動團隊新血汰換,追求創新突破以提升整體戰力

GPI集團經營現況

- 集團財務體質佳
- KATUN收購案,集團可融資額度大幅提高
- 多角化經營綜效逐漸顯現,表現亮眼
- 通路與生產垂直整合,有效減少成本並提高效率
- 今年配息2元
- 未來以每季獲利皆超越2018年第四季為目標

台中港酒店經營現況

- 台中海線唯一四星級★★★★飯店
- 經營方向改變、靈活性策略符合市場需求
- 商務客層穩定,國旅之散客層逐年增加
- 住房率及單位房價均大幅成長,後市看俏





GPI及KATUN未來之新面向

- 本業穩中求進,子企業均獲利可期
- GPI毛利及淨利率看好,KATUN持續調整中
- 一次性損失2018已完成提列
- 目前並無面臨原廠訴訟威脅
- 第三勢力再整合,可伺機增加與原廠之合作空間
- 中美貿易大戰,關稅壁壘,GPI可間接受惠



GPI及KATUN未來所面臨之挑戰

- 晶片專利之強度及韌體升級問題
- 新興市場政治與經濟情勢不穩定影響購買力
- 歐元及英鎊受歐洲區經濟成長趨緩及英國脫歐影響升值力道有限
- 大陸紅色供應鏈對第三勢力之價格戰

未來展望

近程

穩固核心經營團隊,綜效整合,協同經營管理

中程

開源節流·擴大營收及增加淨利回饋股東

遠程

成為原廠以外終端消費者之不二選擇







THANK YOU