



建議優先閱讀對象

☐ 供應商客戶 ☒ 客戶 ☐ 員工 ☒ 投資人 ☐ 政府 ☒ 媒體 ☒ 其他（含一般社會大眾、學術單位等）

創新產品與服務

2.1 研發與創新

2.2 客戶關係管理

2.1 研發與創新

重大主題 創新產品管理 - 永續產品創新、智慧財產權管理

創新產品與服務

為維持產業競爭力並落實永續發展，台半持續專注創新產品研發，投入研發經費逐年增加，2025 年達新台幣 141,019 仟元，占營收淨額比率為 3.10%，連續 3 年超過 3%。同時，台半期望減輕營業活動對環境造成的危害，產品皆制定環保規格，控管產品的危害物質，包含符合歐盟 RoHS 指令、REACH 法規等，逐步在設計端、生產端持續導入綠色產品理念。

政策及承諾

- 持續關注物質與相關議題法規動向，確保各項產品 100% 符合規定，遵守所有適用的法律和法規
- 提供具能源效率的產品解決方案，並盡可能降低製造、包裝對環境產生之衝擊
- 制定《智慧財產權管理辦法》，建構完善且制度化的智慧財產權管理架構，確保公司研發成果獲得適當保護
- 控管智慧財產風險，避免侵害他人權利或自有權利遭外洩

行動方案與績效

- 持續研發多項創新產品，包括 MOSFET、車用低功耗穩壓 IC、ESD 等產品，持續完成驗證及量產。2025 年推出 717 個新零件編號，2026 年也將發布 500 多項新零件編號
- 針對 10,803 件產品進行全物質揭露，全產品揭露率高達 99%
- 2025 年法務部與事務所合作，完成 1 場對研發團隊之專利教育訓練，共 29 人參訓

全產品揭露率
99%

管理方針與評估機制

- 根據歐盟 RoHS 指令、REACH 化學品法規等，建立物質資料庫（TSC Environmental Compliance），以針對有害物質進行管理
- 品質管理系統定期透過第三方驗證，包含 IATF 16949、ISO 9001 等
- 持續投入資源，研發創新產品及優化製程，提高效能及可靠性，提供終端客戶更節能的產品
- 由法務部統籌智慧財產權管理，負責制度規劃、全力維護與對外事務所聯繫
- 建立專利資料庫，並定期盤點既有專利，評估其效益與維護策略
- 與專業事務所合作，確保申請品質與權利保護具備全球布局視野
- 辦理智財相關教育訓練，強化研發與技術人員之權利意識與應用能力

2.1 研發與創新

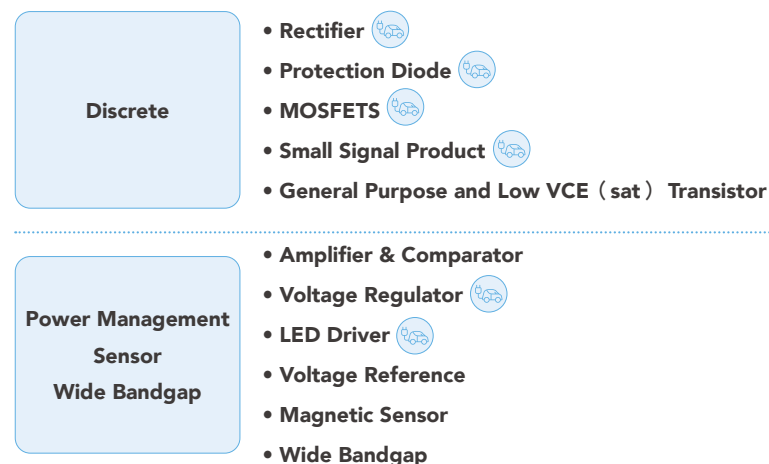
GRI 3-3 301-1 416-2 417-1 417-2 TC-SC-000.A TC-SC-000.B TC-SC-410a.1 SC-410a.2

台半主要從事整流器、電晶體與 LED 驅動器的製造、封裝測試及售後服務，產品線囊括整流器、保護二極管、MOSFET 金氧半場效電晶體、雙極電晶體、超低耗電穩壓器、ESD 防護二極管、高壓整低損耗流器、快恢復整流器、LED 驅動器、傳感器、寬能隙等，主要應用於三大領域，分別為車用電子、工業市場（充電樁、電動工具、氣動裝置設備）、消費性電子產品等。隨著市場產品逐漸朝向輕薄短小發展，台半近年亦積極朝向小型、節能與整體方案化發展，開發小訊號 DFN 封裝技術以優化空間利用率，研發低導通電阻 MOSFET 以提升電力轉換效率。

豐富的产品組合



多元化的產品組合



產品研發執行進程



垂直整合是我們的競爭優勢之一，從半導體前段的研發設計、生產，到後段的封裝、測試、銷售，一站式服務可完整優化上下游的製造流程，縮小溝通誤差。

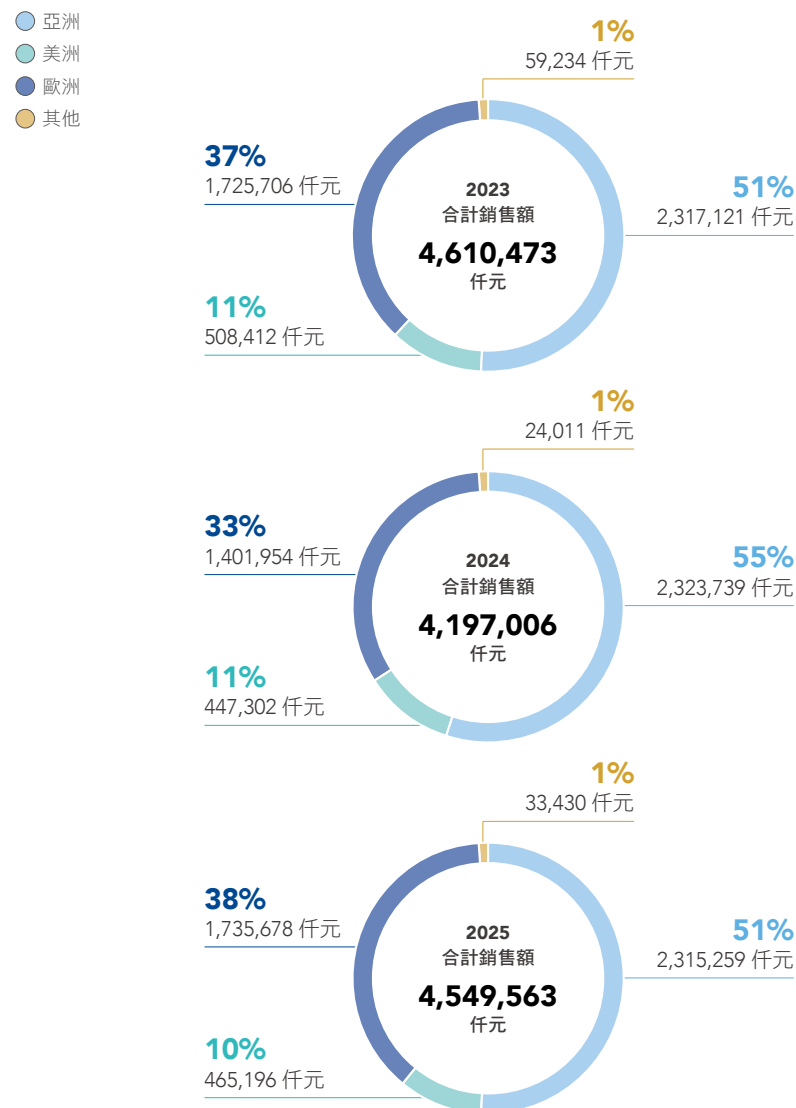
台半產品產量自製率（來自自有廠房的百分率）約 70%，其餘約 30% 為委外代工及外購。主要整流器產品年產量為 7,299,197 (Kpcs)。近年台半積極推動轉型布局，並調整產品銷售策略，截至 2025 年底，汽車應用市場及工業市場佔總營收約 7 成。以主要地區市場銷售而言，2025 年亞洲 51%，歐洲及美洲地區合計市場銷售份額為 48%，其他地區則為 1%。



註：數據統計至 2025 年 12 月

主要地區市場銷售情形及占比

單位：新台幣仟元



註：以台半個體財務報表揭露

多面向的策略布局

為提供客戶更豐富的產品解決方案，我們不斷提升技術創新及研發能力，並制定短、中、長期產品發展策略，以滿足客戶需求並在全球市場變局中穩固競爭優勢。

2025 年度的營業計劃，聚焦於技術領先與創新研發，確保整流器、金氧場效電晶體（MOSFET）及蕭特基等技術領先，並導入先進的生產設備與自動化技術，執行垂直整合與戰略聯盟策略，提升生產效率與效能及建構完整供應鏈，持續佈建並優化全球通路。產銷方面，透過靈活調整與穩定供應模式，針對整流器業務導入精實管理確保供貨彈性，條碼印表機業務以深耕供應鏈品質管理、提供全方位優質服務。期以達成公司業績穩定發展與財務穩健增長等營運表現。

長期發展，面對全球價格競爭、法規日益嚴苛的要求等挑戰，公司遵循法規要求，堅守高規格與高品質發展，持續耕耘研發創新技術、提升產品價值與技術壁壘，建立上下游供應鏈整合深化整合資源及跨域發展的核心能力，拓展市場合作與連結，提供更具環保概念的綠色產品，並以客戶為中心的服務模式，強化市場形象並提升競爭優勢。

策略目標

短期策略

中期策略

長期策略

產品發展

- 深入了解市場需求，將產品快速推向市場；例如，持續發展更高效能車用半導體元件，如先進 MOSFET、寬能隙半導體、高效整流器等
- 利用現有技術和產品平台，開發新的產品變體，以滿足不同的客戶需求
- 根據客戶需求及市場趨勢，進行全面產品組合優化尋找新的應用場景，將現有產品應用於新的市場和領域
- 加強對安全性和可靠性的研究和開發，提高產品品質和市場信任度
- 強化與客戶的合作，提供個性化產品和服務，增加市場占有率
- 發展新的產品生態系
- 推進永續發展和綠色製造
- 持續發展新的市場和應用領域，增加產品應用場景和市場規模
- 加強對產品生命週期管理的研究和實踐，實現長期永續發展
- 推進產品綠色設計和綠色製造，實現環保和永續發展目標
- 發展基於雲端的產品和服務，實現智慧化和數位化產品的共享和協同
- 推進產品循環經濟和資源利用，實現產品的循環再利用和減少浪費，達成永續發展目標

技術提升

- 引進新的人才和技術，提高研發和製造實力
- 加速產品智慧化和數位化，提高產品附加價值和市場競爭力
- 強化產品的研發和製造流程，提高效率和產品品質
- 加強與供應商的合作，提高供應鏈效率和可靠性
- 引入新的材料和技術，提高產品性能和功耗比
- 推進產品設計與測試自動化，提高產品研發效率和產品品質
- 推進智慧製造和工業互聯網，提高生產效率和產品品質
- 強化企業創新文化和研發能力，提高企業創新活力和競爭力
- 推進綠色製造，強化綠色技術研發
- 推進人工智慧和機器學習等前沿技術的應用，提高產品的智能化和自主化水準
- 持續推進技術研究和開發，保持技術領先優勢
- 推進企業全面數位化轉型，提高企業智慧化和數位化水準
- 推進與產業鏈夥伴的深度合作和創新，共同推進產業發展

數位轉型新里程： 榮獲「山東省級 （先進級）智能工廠」認證

2 近年山東廠深耕 IT 建設與精進流程，致力打造數位轉型典範。2025 年透過管理部與 IDI 部團隊緊密協作，順利獲批「山東省級（先進級）智能工廠」認證，肯定本公司在數位化生產與智能管理的領先實力。

在技術面，山東廠以西門子 Camstar MES/EAP 為核心，構建覆蓋製造全流程的自動化生產管控中樞，系統性提升資源效率與流程品質。同時，部署 AI 驅動的視覺檢測系統，以智慧品控層層把關，有效降低不良損耗與品質風險。落實綠色營運，我們搭建能源管理與環境線上監測一體化平臺，並建設以主資料管理（MDM）為基石，確保數據資產的合規、安全與可追溯，為高效治理注入堅實的數位動能。我們將持續優化智能化製程，以成為「國家級（卓越級）智能工廠」為目標，透過智能製造帶動產業升級，實踐企業永續競爭力。

打造多元化、差異化 且具競爭力的產品線

自 2024 年起，我們持續優化研發管理體制，透過重整核心產品研發資源、組建目標新產品的研發團隊、針對所有目標產品打造專屬研發團隊等方式，加速產品開發進程。憑藉自行開發晶片技術及自動化封裝優勢，台半持續深耕蕭特基整流器、快速恢復晶圓（FRED）、突波抑制器（TVS）、MOSFET、ESD 保護元件及車用低壓差 / 低耗電穩壓 IC 等產品進行研發。

在晶片技術方面，研發新一代的溝槽式蕭特基整流器（Trench schottky rectifier）、快速恢復晶圓（FRED）、超接面金氧半場效電晶體（Super Junction MOSFET），以及屏蔽柵技術 SGT（Shielded Gate Technology）MOSFET 以有效降低導通損耗與開關損失，回應全球市場對環保節能及低功耗的趨勢與需求。上述新技術將全系列開發以利推廣導入於汽車電子主 / 被動安全應用、工業、通訊、能源產業。ESD 保護元件的開發，則持續專注於符合各式車內通訊標準與乙太網路需要的靜電保護產品。

針對新興第三代半導體技術，我們也積極投入資源，包含碳化矽蕭特基整流器（SiC Schottky Diode）已陸續上市新產品，碳化矽金氧半場效電晶體（SiC MOSFET）的研發亦穩步進行中。

此外，針對車用與工控領域，我們持續投入低功耗、高效能的高穩壓器 IC 產品開發，可涵蓋於供應給車用 MCU 3.3V 及 5V 的穩壓源，目前相關產品已陸續完成研發，並陸續通過 AEC-Q100 車用法規的驗證，期望拓展在車用與工業控制等應用市場的布局，透過高品質與服務提升客戶的信賴與支持。

發展永續產品

隨著 5G、電動車時代來臨，市場對於耐高溫高壓、高功率、低耗損的產品需求提升。考量到碳化矽半導體在高電壓、高功率方面表現優異，散熱性佳，並且廣泛應用於電動車、充電樁及 5G 等。近年持續透過研發創新，提高產品效能及可靠性，能提供終端客戶更高規格的产品。自 2024 年起，台半啟動 ISO 14067 產品碳足跡專案，優先針對封裝產品進行盤查與評估計畫，2025 年山東廠已取得 24 類產品之產品碳足跡盤查與認證。

台半開發之永續產品案例

碳化矽蕭特基二極管 (Silicon Carbide Schottky Diode)

高性能功率半導體器件，與傳統的矽蕭特基二極管相比，具有多種優勢：

- 耐熱性高、電壓承受力強
- 低反向恢復時間，降低開關損失已修正、提升效能同
- 尺寸小、重量輕，適用空間受限之應用或設備
- 壽命長，降低維護和替換成本

低功耗穩壓 IC (Low Power Consumption Voltage Regulator)

適用於便攜式與電池驅動設備的高穩壓元件，具備：

- 延長電池壽命、降低熱能產生，適用於小型電子設備
- 簡化散熱與電路設計
- 提高能源效率與環保表現
- 尺寸小、可靠性高，有利於長期穩定運行

高壓低損耗整流器 (High Voltage Low Loss Rectifier)

可在高壓環境中有效整流，並降低能量損耗

- 高效率轉換、低損耗
- 電壓承受力強、適用性廣
- 設計精巧、無須大型散熱器
- 延長壽命並降低運行與維護成本

智慧財產權保護

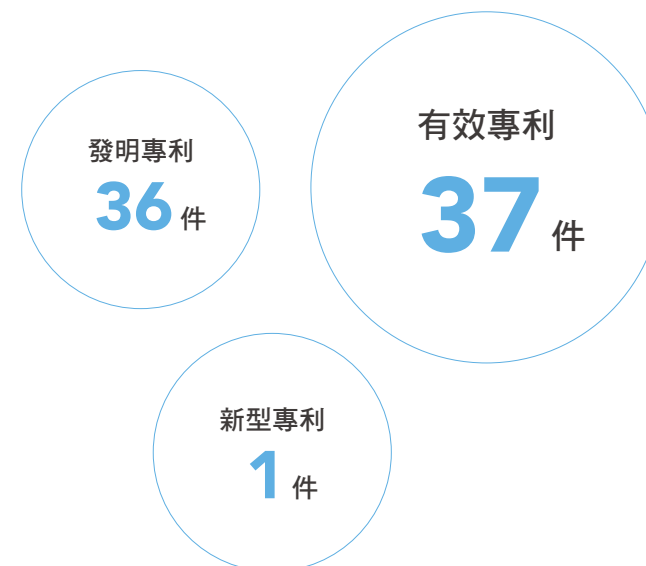
智慧財產權代表企業投入技術研發之智慧結晶及成果，尤其對企業長遠發展，實為重要之無形資產。台半已制定《智慧財產權管理辦法》，作為集團智慧財產權管理暨維護之依據。同時，為提升本公司研發技術及厚植專利之重要性與經濟價值，本公司不定期委請合作外部事務所對內部研發、技術相關人員開設智慧財產權、專利相關培訓課程。

面臨半導體產業結構變化及技術日新月異，台半針對智慧財產權重新設定管理暨維護目標、策略，以「優化既有技術、專研核心技术」進行盤點、審視集團全部專利，保留具經濟價值之專利。另更著重於申請「獨創性」、「新穎性」較高的新發明專利。本公司持續與美國某技術公司共同合作開發新技術，並以質為根本及基石，非以量為導向，亦非以專利數目設定目標，而是專注於核心技術的研發與保護，保障專利的實質應用及價值，並鼓勵同仁進行研發並保障研發成果。截至目前，**台半獲准且有效之專利件數為 37 件**，包含發明專利 36 件、新型專利 1 件，另有 4 件申請中。

本公司擁有之各項專利及商標，均委由專業的國際智慧財產權事務所（以下稱事務所）協助本公司進行管理，並提供專業建議，供本公司評估專利與商標申請之可行性及應在哪些市場申請，以期維持本公司之競爭力。同時，為有效掌握本公司擁有之智慧財產權，事務所更將智慧財產權內容、申請資料及相關紀錄等資料儲存於其資料庫中，定期每年向本公司回報，並由法務部門向稽核部門提交相關資料，作為年度稽核之用，以利智慧財產權效期掌握及管理；就前段的管理方式，本公司希冀能藉此保持本公司在行業中的競爭力及領先地位，且能就目前有效之智慧財產權，評估未來研發方向，持續推動公司的技術能力與製程先進性。

為加強台半對智慧財產權佈局之決心，法務部偕同本公司高層管理，除規劃定期安排智慧財產權培訓或產業技術相關課程予研發、技術人員外，亦全面要求新進供應商簽署保密協議，針對資訊安全與營業秘密的重要性進行內部宣導，完善公司營業秘密及核心專利與技術之保護。台半已於 2025 年 06 月邀請國際智慧財產權事務所，針對台半研發人員及非研發人員就專利提案撰寫與申請進行「研發人員應具備的專利知識」教育訓練。

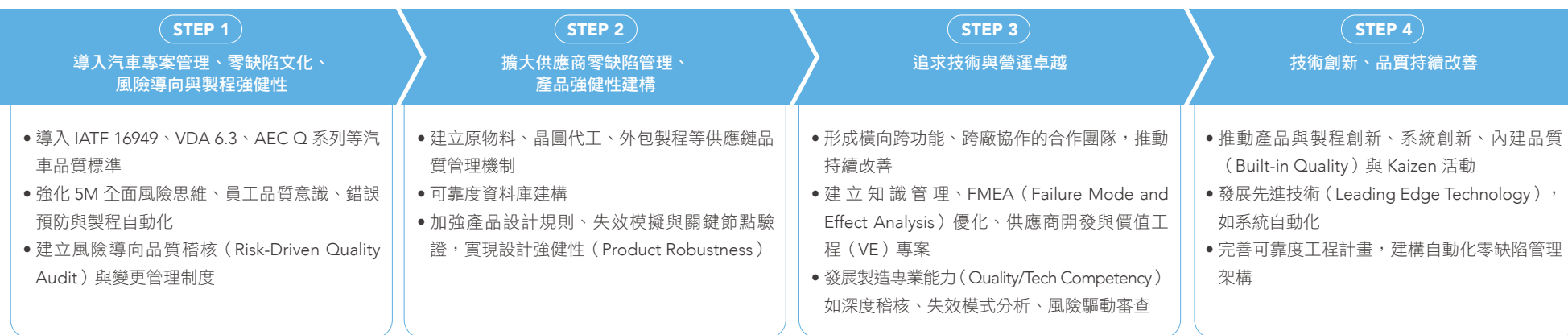
為鼓勵台半員工積極從事研究發明與創新，提高產品品質與功能，藉此提升台半競爭力，獎勵辦法有眾多項目，包含提案獎、核准獎、專利侵害檢舉獎、專利核駁獎、授權獎及年度獎等，以多元條件鼓勵員工共同保護台半的智慧財產權。2025 年共計核發專利提案獎金及專利領證獎金各一項，共計兩項，總金額合計新台幣 18,000 元。



品質卓越藍圖

為確保產品品質與製程可靠性，自 2017 年起台半推動「品質卓越藍圖（TSC Quality Excellence Roadmap）」，以汽車電子品質標準為基礎，逐步導入零缺陷策略（Zero Defect Strategy）、風險導向管理、製程強健性等管理機制，並結合先進技術與跨部門協作，持續提升組織整體品質管理能力。透過嚴謹的品質管理制度，堅持通過全球汽車產業品質管理系統 IATF 16949 及品質系統 ISO 9001 之驗證，實現持續產品改良及缺陷預防之目標，提供全球汽車產業客戶高品質產品。

卓越藍圖四大階段

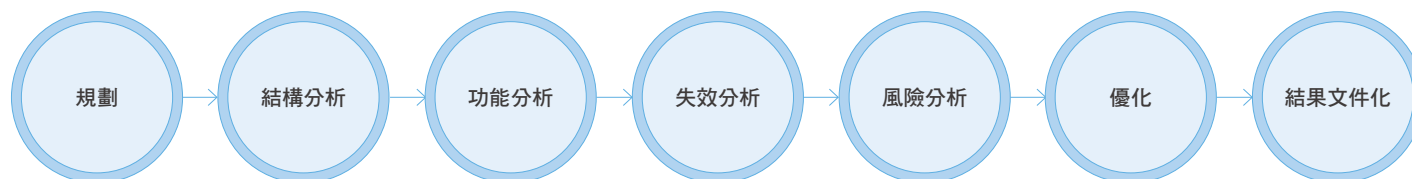


透過此長期藍圖，逐步建構起與車用電子品質標準接軌之管理能力，強化從產品設計至量產交付的全流程品質管理體系，進一步落實對客戶的品質承諾與零缺陷文化。

可靠度分析

2000 年起，我們透過 VDA6.3 過程稽核與 IATF 16949 全球汽車產業品質管理系統驗證強化管理，結合現有品質管理系統，協助內部診斷、優化，強調零缺陷目標，提升在汽車供應鏈的競爭力。另一方面，因應國際車用產業不斷提升，台半於 2020 年開始，全面執行最新版 AIAG-VDA FMEA（Failure Mode and Effect Analysis）失效模式及效應分析，對產品和製造過程進行成本優化。

AIAG-VDA FMEA 七大步驟



化學物質控管與揭露

台半產品生產過程中使用諸多化學物質，存在對於人體及環境危害之風險，因此化學物質之控管相當重要。近年環境物質法規頻繁更新，列管項目亦逐年增加，反映出國際上對化學品管理日趨重視；同時，客戶因考量到購買零件後續之研發、設計、製造及品質維護，亦極度重視產品的組成材料。

為了讓客戶快速了解產品內含的化學物質，以加速需求媒合，台半已建立物質組成成分表 Materials Composition Declaration (MCD) 於網站中揭露。各項產品皆有 MCD 資料表，客戶、廠商及其他外部利害關係人，皆可透過官網之自助服務查詢產品細項，迅速搜尋到符合需求的料件。2025 年台半針對 10,803 件產品進行全物質揭露，並進行法規評估，**全產品揭露率高達 99%**。未來亦將持續推動產品料件的全物質揭露宣告，彙整成透明及完整的物質資訊資料庫，鑑別高風險材料分析，確保台半生產友善環境的產品。

有害物質管理

我們深信，有害物質管理是永續發展的重要關鍵之一，對於客戶而言亦具同等重要。本公司嚴格遵循國際法規，如歐盟 RoHS 指令、REACH 化學品法規等，建立物質資料庫 (TSC Environmental Compliance)，針對有害物質進行管理，提供對環境更友善的製造服務，亦因應客戶需求進行有害物質揭露，支持客戶拓展綠色產品市場。有關台半依循之環保法規的完整列表，請詳官網環境相關法規之遵循。

2025 年度，台半之產品含有 IEC 62474 所列聲明物質，乃因歐盟 RoHS 指令及 REACH 法規允許使用部分尚未有替代方案之化學物質。然而，台半持續關注相關法規變動，並積極找尋適當且安全可行的替代方案，透過每年審視其內容，修訂相關文件，同時要求供應商一同遵守。經評估，台半所提供之產品非終端產品，2025 年台半提供客戶之產品與服務對健康及安全無顯著影響，亦無違反有關產品與服務的健康和安全法規之事件。



台半在產品開發階段，即依循 ISO 9001、IATF 16949 等品質管理系統架構進行 PDCA 審查，確保全產品健康安全等相關衝擊評估。同時，我們也將客戶之需求串聯至各生產據點，2025 年台半產品和包裝材料的設計及製造皆符合各地法規，並且 100% 符合客戶針對有害物質管理之需求，無違反商品資訊標示法規或自願性規約之相關情事，亦無任何導致罰款或警告之相關情事。

因應環境部新增列管之 357 種氟相關化合物，台半將持續追蹤國內法規管制規定與期程，並逐步減少氟相關化合物的使用。我們亦嚴格遵守各國的產品進口法規或指令，經內部檢核，**2025 年產品通過率為 100%**。

法規或指令

歐盟危害性物質限制指令 (RoHS) *1

歐盟化學品註冊、評估、授權和限制法案 (REACH)

安全飲用水和有毒物質實施法 (Safe Drinking Water and Toxic Enforcement Act)

廢車輛指令 (End-of-Life Vehicle, ELV)

歐盟持久性有機汙染物法規 (Persistent Organic Pollutants, POPs)

美國環保署 - 毒性物質控制法 (Toxic Substances Control Act, TSCA)

JEDEC 固態技術協會之 J-STD-609 無鉛標準

中國揮發性有機物 (Volatile Organic Compounds, VOCs)

台半產品符合率

100%

註：係指關於限制在電子電器設備中使用某些有害成分的指令 (Restriction of Hazardous Substances)。

守護化學安全新高度： 榮獲環境部 2025 年 毒化物聯防績優獎

為確保高風險化學品（如三氟化硼、二氯乙烯、氯氣、氫氟酸、氯氣等）運用的安全性，我們持續強化災害演練及風險應變機制，並將安全管理深植於日常營運之中。

在日常管理方面，我們建立嚴謹的巡檢體系，落實化學品儲存區檢查、容器標示確認及 SDS（安全資料表）維護，並透過異常通報機制與定期點檢應變器材，確保防護具與除污設備隨時處於最佳狀態，透過自主檢查從源頭降低化學品洩漏、誤用或人員暴露之風險。

同仁的應變能力是安全防線的核心，我們每半年定期舉辦教育訓練，針對化學品操作與緊急應變人員辦理危害辨識、SDS 查閱及洩漏初期應變訓練，確保每位同仁皆能熟練使用個人防護具並掌握通報流程。除了對內的自我要求，利澤廠每年更積極投身聯防活動，參與宜蘭地區毒化災聯防組織，配合環保局、消防單位及聯防成員辦理演練與應變交流。

2025 年 10 月，利澤廠協同宜蘭縣環保局及消防分隊，模擬氫氟酸化學物品運輸洩漏事故，展開災應變演練。透過偵檢、除汙、醫療通報及緊急搶救等專業分工，嚴謹驗證從現場警戒劃設、氣體偵測到傷員處置及洩漏圍堵等完整流程，有效強化區域共同應變能力。

憑藉卓越的自主防護與聯防實績，我們於 2025 年榮獲環境部評選為「毒性及關注化學物質績優運作管理聯防組織」績優獎。肯定我們在環境安全治理（G）與職業安全（S）上的投入。我們將此演練模式推廣至廠內相關緊急應變，保障同仁安全與建構更具韌性的應變機制。

2.2 客戶關係管理 GRI 3-3

基本主題 客戶關係管理

政策及承諾

- 透過全球多處物流據點與服務策略，滿足客戶需求
- 面對特殊需求，能彈性調整，提供量身打造的客製化服務
- 建立上下齊心的協作文化，快速回應客戶需求
- 強化雙向溝通機制，確保服務品質與客戶信任持續提升

管理方針與評估機制

- 依公司內部「客戶管理作業辦法」，實施客戶關係管理，維繫客戶關係，並持續監控相關績效、持續改進
- 依公司內部客戶滿意度與評分卡管理程序，建立滿意度評估指標，經年度滿意度調查後分析之數據，定期檢視其服務成果
- 客戶教育和培訓
- 專職業務與客戶服務窗口

行動方案與績效

- 定期進行客戶滿意度調查：以了解客戶對公司產品和服務的滿意度，以及可能的改進點。**2025 年客戶滿意度調查結果為 4.7**
- 分析調查結果：針對調查結果進行分析，識別客戶滿意度的主要影響因素，確定潛在的改進措施
- 建立全球應用工程師（**Field Application Engineer, FAE**）團隊，將產品應用到實際場景中，並提供專業的即時支援，幫助客戶更好地了解產品或服務的使用方法和價值，共同創造客戶需求
- 舉辦研討會、培訓等活動，提升客戶對公司產品的認知，確保客戶能夠輕鬆的透過專職業務及客戶服務窗口表達需求、意見和問題，同時也確保公司能夠及時回應和解決問題。**2025 年共舉辦超過 50 場產品與應用相關培訓課程，累計培訓時數超過 100 小時，參與人數超過 200 人**
- 導入代理商管理系統，透過即時銷售數據分析，掌握市場趨勢，並制定更精確的市場策略

2025 客戶滿意度
4.7

累計培訓時數
100+

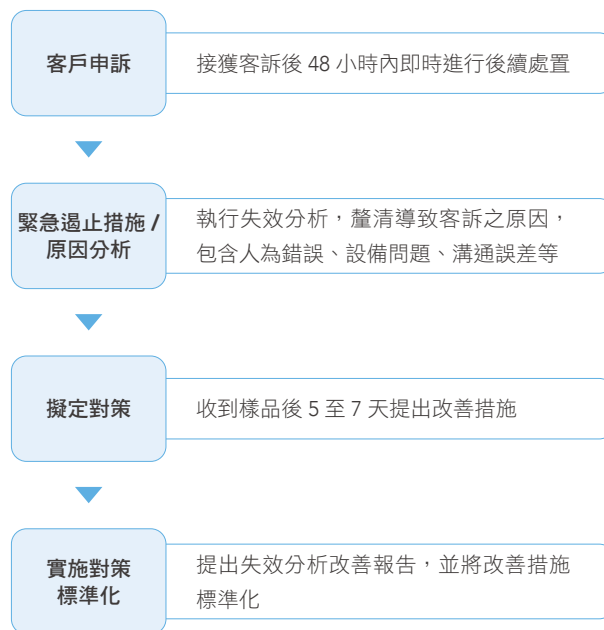
台半重視客戶信任與服務品質，並持續以提升客戶滿意度為目標。良好的客戶關係管理有助於提升客戶滿意度及忠誠度。反之，若客戶關係管理不當，可能對產品銷售直接造成負面衝擊，進而對公司經營產生衝擊。暢通的雙向溝通為客戶關係維護的首要元素，台半官網提供清楚的產品資訊及查詢功能，亦透過業務和應用技術工程師與代理商合作，不定期舉辦產品應用說明會，使客戶能即時取得最新且完整的產品資訊。

我們透過全方位的客戶服務，包括主動聯繫與拜訪客戶、進行滿意度調查，並且提供暢通的申訴管道，藉此與客戶保持密切溝通。根據客戶對產品、服務需求與意見持續優化客戶體驗，進而提升客戶留存率與公司經營績效。另一方面，台半近年也積極投入並展開 design-in 階段，積極參與客戶產品開發，滿足客戶實際產品應用的需求，亦強化與客戶的策略夥伴關係。

客戶申訴管道

為保障客戶權益，台半提供客戶多元的申訴管道。例如，客戶可以透過各區業務即時反映意見或提出申訴。當業務部門收到申訴時，將根據本公司《客戶服務管理作業程序》作業規範，於 48 小時內主動向客戶了解異常產品之情形，包括品質、交期、服務等，即時聯繫客戶，並受理申訴案件。並由應用技術工程師（FAE/AE）與品保部門了解申訴情況、釐清發生原因，藉此擬定解決對策，盡力將雙方損失降到最低。

客戶申訴流程及改善作業



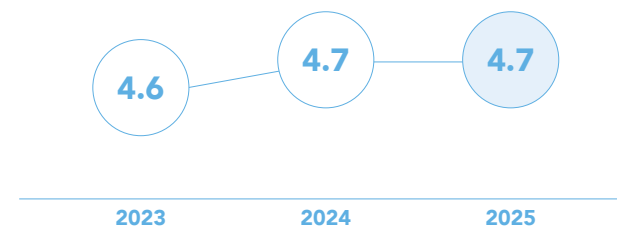
客戶滿意度調查

台半透過年度滿意度調查和客戶評分卡（Scorecard）雙重機制，了解客戶滿意度情形。總公司每年進行一次客戶滿意度調查，針對前一年度營業額覆蓋率合計超過 70% 的主要客戶發送線上問卷。調查內容涵蓋「客戶服務與業務支援」、「交期」、「品質」以及「客戶體驗與夥伴關係」等四大面向，採 5 分量表評分（滿分為 5 分）。近三年客戶滿意度均維持在 4.6 分以上。

針對已提供評分卡之客戶，將直接以該評分卡所提供之數據作為評估，並不再另行發送滿意度調查問卷。客戶評分卡之評估項目及計分方式依各客戶之供應商管理制度而定。2025 年度客戶評分卡結果顯示，台半在各項指標上均符合客戶之供應商評估標準。公司將持續關注客戶回饋，並精進產品與服務品質。

客戶滿意度

● 主要客戶滿意度指數（滿分 5 分）



透過數位化客戶關係管理 強化營運決策與韌性

本公司持續運用客戶關係管理系統（CRM），透過強化通路管理、客戶設計導入專案追蹤與市場數據分析機制，以系統化及數據化方式掌握客戶與代理商銷售表現、客戶需求變化、市場趨勢、設計導入進度及產品流通狀況。

這些關鍵資訊為公司制定銷售策略、價格管理、通路激勵計畫、資源配置及市場覆蓋率，提供重要的管理依據。藉由數據可視化與跨部門資訊整合，可提升對市場需求與專案進度的掌控力，確保營運決策的即時性與準確性。

此機制不僅優化供需協調、彈性供應鏈管理、價格策略制定及市場資源配置，更強化全球通路管理能力與營運效率。台半將持續推動客戶關係管理與市場資訊管理的系統化、資訊管理的透明化與數位轉型，透過深耕通路夥伴關係與提升服務品質，建構責任供應鏈與營運韌性，支持企業長期永續經營。