

提升企業價值計畫

本公司為提升企業價值，特制定和揭露營運策略和業務計畫，每年分析並更新資金成本、獲利能力與公司治理，闡明提升企業價值具體措施，並積極與股東及利害關係人互動。主要內容如下：

現況分析

一、成本分析

(一) 加權平均資金成本 (WACC) 分析

本公司 113 年度資本結構由 45% 權益及 55% 債務組成，權益成本為 5.49%，稅後債務成本為 1.93%。依此計算，本公司 113 年度之加權平均資金成本 (WACC) 為 3.53%。

為有效評估資金運用效率、投資計畫之適切性以及企業價值合理性，經加權平均資金成本(WACC)分析，影響資金成本的因素包括：企業信用評估等、經營風險及全球經濟波動等。透過 WACC 的分析，公司可有效評估資金使用效率、投資計畫之適切性，以及企業價值之合理性。本公司年度的 WACC 為 3.53%，公司將持續關注相關變動因素，並透過財務策略靈活調整資本結構，以維持資金成本的合理性與穩定性。

(二) 總體經濟影響分析

利率、匯率及物價等總體經濟變動因素，均可能對本公司之加權平均資金成本 (WACC) 產生影響。惟就本公司而言，相關影響屬可控範圍內。為降低外部變動對資金成本之衝擊，公司已建立完善之風險管理機制，包括：運用遠期外匯合約進行避險、優化融資結構及維持與金融機構之穩健合作關係等。此外，公司持續關注國際財經及金融市場動態，並定期辦理總體經濟分析與情境評估，以掌握市場趨勢與潛在風險。透過前述措施，本公司得以在風險可控範圍內維持 WACC 之穩定性，進而確保整體財務結構之健全與營運穩定。

二、獲利能力評估

(一) 資金運用報酬率 (ROIC) 與股東權益報酬率 (ROE)：

本公司 113 年度稅後淨利為新台幣 71,952 千元，權益總額為 4,548,961 千元，計算得 ROE 約為 1.58%。扣除利息及稅項後之營業利益相對投入資本水準，估算 ROIC 約為 1.45%，低於本公司 WACC 之 3.53%，顯示資金運用報酬率尚未達資金成本水準。主要原因為健身器材市場需

求疲弱、歐洲及美國通路銷售仍處調整期，致整體毛利率與營業利益水準偏低，影響整體投資報酬率表現。

(二)業務分析：

113 年度全球健身器材市場受通膨壓力及終端消費需求遞延影響，整體成長動能有限。雖家庭健身風氣逐步恢復，但大型通路商庫存調整仍在進行，導致本公司歐美市場出貨動能偏弱。惟本公司持續強化品牌經營及產品組合優化，並推動營運體質改善，營運表現較前一年度已有穩定趨勢。

三、市場評價分析

(一)評價水準分析：

113 年度的普通股每股淨值約為 29.5 元，而目前股價約為 23 元，代表其股價低於帳面價值，PBR（股價淨值比）約為 0.78 倍。這樣的評價水準顯示市場對公司資產價值的認定偏保守，可能反映出投資人對其短期獲利能力仍持觀望態度；以每股盈餘 0.45 元計算，其本益比屬於偏高的水準，尤其在獲利尚未明顯回升的情況下，市場可能對其未來成長性仍有疑慮。整體而言，目前的股價水準反映出市場對本公司短期獲利動能的保守態度，但也同時透露出其長期價值尚未被充分認可。若公司能持續優化營運效率、拓展市場佈局並提升獲利能力，則股價有機會逐步回升至更合理的評價區間。

(二)潛在成長評估：

面對全球健身產業需求進入調整期，本公司除持續鞏固既有品牌基礎外，亦積極布局新興市場與數位化通路，以擴大未來成長動能。全球消費趨勢顯示，居家健身及健康生活型態已成為長期趨勢，儘管短期內終端需求仍受通膨及通路庫存調整影響，但中長期市場潛力仍大。為此，本公司採取「品牌深化、通路多元化、產品智慧化及營運精實化」之策略方向，持續強化競爭優勢與企業韌性。

四、公司治理分析

(一)董事會結構及獨立性：

本公司董事會由七名董事組成（其中女性一席），包含四名獨立董事，占董事會成員之二分之一以上。整體組成兼具專業性與多元性，涵蓋法律、會計、財務、企業管理及產業經營等領域，能有效發揮監督與決策職能。其中，王志誠獨立董事及杜啟堯獨立董事具備法律及會計

專業背景，對企業營運之財務結構、內部控制及風險管理具高度敏感度，能就公司資金運用、投資決策及財報揭露等議題提供專業建議，顯著提升董事會整體財務決策品質與治理水準。王凱立獨立董事，專長於財務管理、企業評價及資本市場分析，能從財務策略面提供專業建議，協助公司強化財務決策與資本運用效率；吳錦波獨立董事，專精於資訊管理、人機互動、服務科學及資訊科技治理，能就公司數位轉型、資訊安全與營運效率提升等議題提供專業見解，支持公司科技治理與永續發展方向。

整體而言，本公司董事會成員組成具備專業多元化與性別多樣性，各董事能依其專業領域分工合作，確保決策之周延與平衡。董事會並依公司治理相關規範定期召開會議，審議重大營運決策及風險事項。獨立董事除積極參與董事會運作外，亦透過審計委員會及薪資報酬委員會之職權運作，強化監督機制與決策透明度，有效維護股東權益，並為公司永續經營奠定良好治理基礎。

(二)董事會運作之有效性：

本公司每年均依公司治理實務守則辦理董事會及功能性委員會績效評估，評估面向涵蓋「對公司營運之參與程度」、「決策品質」、「董事會結構與選任」、「成員持續進修情形」、「內部控制與風險監督」等項目，藉此檢視董事會整體運作績效與功能發揮情形。評估結果除提報董事會討論外，並作為未來董事提名及功能性委員會組成之重要參考依據，以持續強化董事會職能與決策品質。公司亦定期辦理董事持續進修課程，強化成員對新興產業趨勢、ESG 議題及法令變動之掌握，確保董事會能以更全面之視野及專業判斷，引領公司永續經營與長期價值成長。

(三)資訊透明度：

本公司定期召開董事會，並於會後即時公開揭露董事會重要決議事項，確保資訊揭露之即時性與正確性。此外，對於重大決議事項的揭露和說明，亦於發生當日完成公告，以確保股東充份了解公司的營運和策略方向。

五、風險及競爭評估

(一)總體經濟分析：

本公司的營運深受全球經濟波動影響。由於其主要市場集中在美國與

歐洲，匯率變動、利率政策與通膨壓力都可能對其成本結構與銷售表現造成影響。例如，美國市場佔其營收比重高達六成以上，若美元走弱或美國消費力下降，將直接衝擊其主要收入來源。此外，全球健康意識提升與居家健身需求成長，雖為利多因素，但也伴隨著原物料價格波動與供應鏈不穩定等挑戰。本公司已啟動泰國建廠計畫，以分散生產基地並因應中美貿易關稅風險，顯示其對總體經濟風險已有前瞻性佈局。

(二)產業競爭分析：

本公司所處的健身器材產業競爭激烈，主要對手包括喬山與力山等台灣同業，以及國際品牌如 Peloton 與 Technogym。本公司透過自有品牌如 SPIRIT、XTERRA 與 SOLE，成功打入家用與商用市場，並以 ODM 與 OBM 雙軌策略強化競爭力。其在歐洲併購德國通路商 CARDIO Fitness、在日本推出 CONIBIKE 復健器材，展現其多角化與在地化經營能力。此外，本公司積極拓展電商通路，尤其在 Amazon 平台的表現亮眼，顯示其在數位轉型方面具備競爭優勢。

政策與計畫

為因應總體經濟波動及產業競爭挑戰，本公司將產能、財務與品牌等面向，多管齊下，提升營運效能，強化企業價值，並持續優化公司治理機制，具體作法如下：已建立全面性風險管理及策略佈局，並依短期與中長期計畫執行如下：

一、短期強化計畫

- 產能及供應鏈管理：加強現有產線產能配置，優化庫存管理，確保供應鏈穩定運作；與主要供應商維持緊密合作，降低原物料價格波動及交期風險。
- 財務與匯率管理：運用遠期外匯合約控管匯率風險，監控利率及融資成本，維持資金運用效率。
- 市場與品牌策略：持續強化家用及商用產品銷售，透過促銷活動及電商平台（如 Amazon）提升短期營收與品牌曝光度。
- 風險監控機制：定期進行總體經濟、匯率及市場風險評估，建立快速應對機制，以減輕外部衝擊。

同時，本公司將持續強化董事會的多元性和獨立性，透過定期評估董事會成員的表現和公司治理實踐情形，提升決策品質，增強董事會對管理層的監督能力。

二、中長期計畫

- 產能與海外布局：推進泰國建廠計畫，分散生產基地風險，並因應中美貿易關稅與海外市場需求變化。
- 產品創新與數位轉型：持續投入智慧健身、數位互動與雲端平台研發，打造產品差異化與高附加價值，強化市場競爭力。
- 海外市場拓展與在地化經營：透過歐洲 CARDIO Fitness 通路收購及日本 CONIBIKE 推出，建立多角化及在地化經營模式，拓展長期營收來源。
- 永續與企業治理：推動 ESG 策略及資訊科技治理，強化永續發展與品牌形象，提升公司長期價值。
- 策略性研發與人才培育：培養跨領域研發與管理人才，追蹤國際健身產業趨勢，確保公司具備快速應變能力及持續創新能力。

整體而言，短期計畫聚焦營運穩定與風險控制，中長期計畫則以創新、海外布局及永續經營為核心，確保公司能在全球健身產業波動中維持穩健成長，並持續提升股東價值。

溝通與追蹤

一、投資人關係與溝通：透過公開資訊觀測站「提升企業價值計畫專區」，向投資人說明財務改善計畫與成效。並強化股東溝通機制，例如舉辦法說會、股東會與法人說明會，確保投資人理解公司發展策略。每年定期檢視財務數據與企業價值計畫，並視市場變化適時調整策略，確保企業永續經營與成長。

二、總結及後續追蹤：展望未來本公司將透過強化獲利能力、提升營運效率、優化財務與公司治理等多方策略，積極推動企業價值提升。未來將持續檢討財務指標，優化資本配置，並確保與投資人之間的透明溝通，以增強市場信心，提升公司長期競爭力與股東價值。