

宇峻奧汀科技股份有限公司

提升企業價值計畫

[現況分析]

一、資金成本分析

本公司以自有資金創造穩健的獲利來源，營運活動產生穩定現金流量，並持續採取審慎的資金運用策略，藉以投入營運與研發支出，維持健康的財務體質。根據本公司113年度財務報告數據，本公司負債比率30.89%、流動比率453.74%、速動比率442.63%及利息保障倍數50.94指標優於文化創意業，顯示本公司財務結構與償債能力穩健。本公司利率風險主要來自於浮動定存單投資，透過與往來銀行保持良好關係，以取得更優惠利率。

而在利率、通膨率和匯率的波動等風險均會對公司的 WACC 產生影響，本公司由專責人員掌握銀行匯率變動方向與資訊，視實際狀況持有不同貨幣，以分散貨幣集中之風險。此外，本公司將定期進行總體經濟分析，以期在風險可控範圍內保持 WACC 的相對穩定性，有助於提高本公司對市場動態環境變化的應變能力，確保資金成本的合理性，進而維護企業的財務穩定。

二、獲利能力評估

本公司113年合併營業收入為13.93億元，毛利率為97.57%，每股稅後盈餘為5.54元，根據本公司113年度財務報告數據毛利率97.57%、純益率21.12%、資產報酬率13.9%、權益報酬率19%等財務指標，多優於文化創意業，顯示本公司獲利能力良好並在同業市場上具備競爭優勢，能穩定創造現金流與獲利來源。觀察資產報酬率（ROA）與股東權益報酬率（ROE）部分，公司未來亦將持續檢視資產與資本運用效率，並於風險可控下優化財務結構，提升整體報酬表現，以更有效地轉化獲利為資產與股東價值之成長。

三、市場評價分析

(一) 評價水準分析：

公司其核心業務皆具備穩健獲利能力，持續專注本業發展並獲取良好營運績效，將企業的經營成果與員工共享，確實回饋投資人與社會大眾。長期以來，公司持續創造穩定現金流與營運績效，並將服務擴展至國際市場，進一步鞏固產業中的市場地位。

截至 113 年底止，本公司股價淨值比（PBR）為 2.66 倍，稍低於同業（文化創意業）平均值 4.31 倍，主要係本公司仍需持續開發具有競爭力的產品，我們將致力於確保投資人對我們的評價能反映出公司真實的內涵價值。

(二)潛在成長評估：

市場環境與成長動能根據Newzoo《2025全球遊戲市場報告》，全球遊戲市場規模達1,888億美元，預計2028年成長至2,065億美元（CAGR 3.4%）。然而，Sensor Tower報告顯示移動遊戲下載量下降6.6%，市場已從「流量思維」轉向「存量思維」，開發者聚焦於LiveOps實時運營，提升玩家生命週期價值。本公司的成長策略面對市場變革，建立四大核心成長引擎：

(1)端手聯動：IP價值最大化以端遊IP為基礎，透過手遊延展價值。神州M於2025年6月上線，帶動神州Online營收增長；三國群英傳系列端手遊矩陣持續驅動用戶回流。

(2)IP賦能拓展：拓展品牌邊界自有IP深化延展外，積極推動跨界聯動，與知名IP合作，突破圈層，降低獲客成本，提升口碑驅動力。

(3)跨區營運：構建全球化韌性今明兩年80%新遊戲為全球多區多平台發行，涵蓋台港澳、東南亞、日韓、歐美等市場。透過跨區營運擴大用戶基數、分散風險、驗證產品普適性。同時透過授權合作將IP推展至中國大陸等市場。

(4)用戶經營LiveOps：長青式增長從流量經營轉向用戶經營，深入理解玩家需求。本公司擁有6款營運15年以上遊戲，包括23週年《神州Online》、20週年《三國群英傳Online》，證明「穿越週期」核心能力。AI技術賦能生成式AI已應用於程式開發、美術設計、企劃、營運、客服、本地化等流程，突破研發效率與品質上限。AI、Crypto、雲端運算、XR裝置發展正重構產業天花板，為本公司開創多維度價值創造空間。

持續深化：IP賦能拓展、多品類融合創新、全球化多平台佈局、長青經營LiveOps四大策略，為用戶帶來獨特價值、創造口碑影響力。

四、公司治理分析：

(一)董事會結構及獨立性：

本公司董事會由8名董事組成，其中有4名獨立董事，占董事會的二分之一。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，陳緯達、吳雅惠獨立董事具備營業判斷、分析財務會計專業；李宜光獨立董事具備法律長才專業；蘇怡仁獨立董事為澎湖科技大學教授，專精於資訊、產業領域，本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。

(二)董事會運作之有效性：

本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，並於每年第一季辦理並提報，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。其至少每三年執行外部評估一次，藉由外部機構評核，提升董事會績效及運作品質。

(三)資訊透明度：

本公司定期舉行董事會，並在官網公開揭露董事會重要決議事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，達「內部重大資訊處理作業程序」依櫃買中心作業之規定及作業辦法辦理，及時發布重訊以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。

(四)其他對公司治理運作情形瞭解之重要資訊：

(1)依金融監督管理委員會發布「上市櫃公司永續發展路徑圖」，本公司適用第三階段溫室氣體盤查(即115年完成盤查，117年完成查證)，本公司將依主管機關發布之參考指引及相關規定，持續控管溫室氣體盤查及查證揭露時程之完成情形，並定期向董事會報告。

(2)本公司自111年起即主動編製永續報告書，並優於法規要求時限，提前完成永續資訊揭露，展現對永續經營的重視與承諾。

(3)強化永續資訊揭露，本公司每年定期發布中英文版本永續報告書，內容依據GRI、SASB 與 TCFD 準則編製。此外，董事會亦於113年度將「永續資訊之管理制度」納入公司內部控制制度與內部稽核實施細則，並列為年度內部稽核計畫之必要查核項目。

五、風險及競爭評估：

(一) 總體經濟分析：

根據市場分析公司 Newzoo 及其他主要報告的最新預測，2025 年全球遊戲市場預計將重拾更穩定的成長，並達到約 1,890 億美元的規模，較 2024 年（約 1,839 億至 1,877 億美元）成長約 3.4% 左右。整體市場增長趨緩，主要受到經濟環境、後疫情時代對於用戶注意力與時間的競爭等影響。區域增長驅動力，成熟市場（如北美、歐洲和亞太地區）的增長亦放緩，新興市場成為主要增長引擎，中東與非洲預計是增速最快的區域（YoY+7.5%），特別是以沙烏地阿拉伯和阿聯酋為首的海灣國家，透過國家級投資和電競發展加速市場成熟，拉丁美洲緊隨其後，預計保持高成長（YoY+6.4%），主要由巴西和墨西哥引領，隨著 AI、Crypto、雲端運算、XR 裝置等技術的發展，未來仍可能出現新的增長動能。

(二) 產業競爭分析：

公司目前已經在遊戲產業的上中遊築立了堅實的地位，擁有自有的 IP、強大的研發團隊和營運團隊。我們的發行渠道已擴展至本土市場以外的日本、韓國、中國大陸、東南亞、歐美市場，並將持續不斷地進行創新和改進現有的 IP 產品，將透過 IP 授權的方式，讓 IP 跨足多個領域，以發揮更高的商業價值。我們擁有堅強的核心研發能力，將持續開發符合市場需求的高質量產品。同時，我們積極將更多的遊戲支援跨平台，以提供用戶最佳的遊戲體驗。我們的營運團隊將進一步導入 AI 技術，以提高運營效率並解決全球化技術限制和挑戰。我們秉持著 GaaS 的精神，定期更新遊戲內容並提供高質量的客戶服務，期許在未來為遊戲產業帶來更出色的成績。

[政策與計畫]

一、短期業務發展計劃

宇峻奧汀多元發展除專注本業核心研發事業，對內研營一體進行資源整合，對外亦洞察市場趨勢、擴展跨領域合作可能、滿足多元產業需求創新機會，2025 年可望維持穩定貢獻營收，期創造持續成長。公司亦積極投入面向：

- (一)積極投入行動裝置的遊戲內容，擴大服務海內外玩家族群。
- (二)提昇核心研發實力，研究導入AI應用引進國外技術。
- (三)積極吸納優良的人才及優異的研發團隊，強化競爭力。
- (四)持續找尋海外具有市場價值的產品，引進代理。
- (五)結合海外合作夥伴拓展自研IP之華人地區客群滲透度。
- (六)加強運營的品質及擴大行銷通路。

二、中長期業務發展計劃

展望未來，公司除持續提升各項產品及技術競爭力外，將持續掌握全球市場脈絡，積極善盡企業責任，強化公司治理，深化客戶互信與夥伴關係，並依照下列長期計畫為目標執行：

(一)鞏固研發技術與實力，開創自製遊戲全球品牌

提升遊戲品質與製作效率。建立標準化且高效的量產流程，確保產品穩定性和規模化輸出。透過自製遊戲的IP授權，將產品推向全球市場，與國際發行商合作，實現跨區域的品牌影響力與收益多元化。強化技術核心競爭力，提升全球市場份額，增加授權收入，並建立長期穩定的產品線。

(二)強化營運競爭力，深化玩家體驗與社群連結

透過數據分析與玩家行為研究，優化遊戲內的互動設計、活動策劃及更新頻率，提升玩家黏著度。建立多語言、跨文化的社群平台，提供即時客服、電競賽事及玩家共創內容，增強社群凝聚力。同時，運用雲端技術確保遊戲伺服器穩定性，提升全球玩家的遊戲體驗。提高玩家留存率與付費意願，擴大活躍用戶基礎，並透過社群互動提升品牌忠誠度。

(三)多元延伸IP潛能，佈局跨域新契機

將核心遊戲IP延伸至動漫、影視、周邊商品或元宇宙應用等多元領域，打造跨媒體的品牌生態系統。與知名品牌或創作者合作，推出聯名產品或衍生內容，提升IP的市場辨識度。同時，透過IP授權模式，與全球娛樂公司合作，開拓新收入來源。擴大IP的商業價值與文化影響力，創造多元收益管道，並強化品牌在全球娛樂市場的地位。

(四)建立海外主要市場之策略合作夥伴

針對主要市場尋求平台運營商及技術公司建立長期策略聯盟。透過在地化合作，適應各地區的文化與法規需求，加速市場滲透。同時，與國際電競組織或內容創作者合作，提升品牌曝光度與市場競爭力。加速海外市場拓展，降低進入門檻與風險，建立穩固的全球合作網絡，提升品牌國際化程度。

(五)數位轉型與AI技術應用：

投資於AI與大數據分析技術，優化遊戲開發流程、個人化玩家體驗及精準行銷策略。透過AI驅動的遊戲設計與動態內容生成，提升產品創新力，同時運用數據洞察掌握全球市場趨勢，快速回應玩家需求。

(六)永續發展與社會影響力：

將ESG（環境、社會、治理）原則融入企業運營，推廣多元包容的遊戲內容，並參與公益項目以提升品牌正面形象。透過這些舉措，強化與全球玩家及利益相關者的信任與連結。

[溝通與追蹤]

本公司依證管法令進行各項資訊公開，並且積極與投資人進行對話，提升投資人對本公司營運狀況的掌握度，包含：

一、每月營運情形

本公司均於每月 10 日前於公開資訊觀測站申報每月營運情形（含營業收入 金額、背書保證金額、資金貸放金額及衍生性商品交易處理）。

二、年度與各季財務報告

本公司於每季及年度財務報告依規定提報董事會，並於董事會當日完成審議後，即時公告財務報告內容。季度財務報告均於季度終了後 45 日內公告，年度財務報告則於會計年度終了後法令規定內內完成揭露。此外，本公司亦自願，於公開資訊觀測站揭露 英文版財務報告，以提升資訊揭露之透明度。

三、每年至少兩次法人說明會

本公司每年至少兩次在中華民國境內自辦或受邀參加法人說明會，優於法規每年至少一次之規定，本公司於法人說明會後，於公開資訊觀測站申報完整會議影音連結資訊與中、英文簡報等資訊，並將簡報與會議資訊公開於本公司官方網站。

四、每年股東常會

本公司股東常會各項會議文件均提前公開於公開資訊觀測站及本公司官方網站，包含中文與英文開會通知書、議事手冊與年報等。

本公司於官方網站除定期更新相關財務資訊供投資人查閱外，另設有利害關係人專區，投資人可透過專責發言人電話與郵件窗口及時反應意見。

為持續追蹤投資人意見之回應與改善進展情形，本公司定期每年將提升企業價值計畫與利害關係人溝通情形（含投資人反應事項）報告至董事會，並於董事會會後將相關資訊公開本公司官方網站，其中，提升本公司企業價值計畫揭露於公開資訊觀測站與本公司官方網站。