

# 紅心辣椒娛樂科技股份有限公司

## 114 年提升企業價值計畫

[現況分析]

### 一、成本分析

(一)加權平均資金成本(WACC)計算：

- 本公司資本結構係由 40.3% 權益和 59.7% 債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 4.5%，債務成本(Cost of Debts)為 3.1%，影響債務、權益融資成本的因素包括公司的經營績效、企業信用、股票的市場風險係數等。透過加權平均資金成本(WACC)的分析使得本公司能評估資金使用效率、投資計畫的適切性和企業價值的合理性，本公司的加權平均資金成本(WACC)為 3.7%，屬於合理的範圍內。
- 總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率的波動均會對公司的 WACC 產生影響，這些因子的變化對於本公司相對可控，因本公司所經營之產業皆為內需產業，一則受到匯率波動的影響相對較低，再來因利率、通膨率的變動都維持在合理範圍內，因而降低這些因素對本公司 WACC 波動的潛在風險。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

(一) ROIC 和 ROE 評估：

公司的經營效能可透過投入資本報酬率(ROIC)和權益報酬率(ROE)進行評估。具體而言，本公司目前的 ROIC 達到 21.7%，在遊戲產業中已實現較佳的資金使用效率且本公司 ROIC 高於 WACC，顯示本公司今年實現了良好的資金使用效率。此外，本公司 ROE 達到 12.9%，亦高於同業平均的 0.7%，表示公司有效地運用股東權益獲得良好的報酬。

(二)業務分析：

本公司經營業務為代理遊戲、IP Café、IP 文創商品等三種收入來源，在經營層面，

目前主要獲利仍來自於代理遊戲收入。IP Café 部分除去年設立之忠孝營業所外，今年度更是新增永康營業所，為本公司帶來新的營業收入。IP 文創商品部分於今年度切入了 KPOP IP 商品市場反應熱烈，未來公司將更著重於 KPOP IP 商品事業，進一步提高整體經營效能。

### 三、市場評價分析

(一)評價水準分析：本公司股價淨值比(PBR): 15.95 倍，高於同業平均之 2.79 倍，主要係因本公司所代理的遊戲具有競爭優勢，並持續推出創新的營業項目，以鞏固市場地位。持續維持穩定發展，故我們評估市場給予本公司較高的股價淨值比為合理範圍。

(二)潛在成長評估：公司正積極切入 KPOP IP 文創商品市場，寄望其除了遊戲收入外，有下一個營收成長動能。KPOP IP 文創商品的需求，為公司提供了正向的市場機會。目前股價表現與此潛在成長動能相符，因此無需調整業務戰略。

### 四、公司治理分析：

#### (一)董事會結構及獨立性：

本公司現任董事會由 9 位董事所組成，並包含有 3 名獨立董事在內，占本公司董事會的 1/3。於前述之獨立董事中，陳令軒獨立董事現任台北君倫律師事務所之榮譽所長乙職；謝明或獨立董事現為香港商古河產業(股)公司台灣分公司之執行長；高婉瑜獨立董事則同時具備有公、私部門之實務經歷，除有擔任彰化縣政府有線廣播電視系統費率委員外，並為揚新會計師事務所之執業會計師。由此可見，本公司之獨立董事成員實可謂備有商務、法律等豐富之產業經驗，以儘力協助本公司作成決策。

由此可見，本公司藉由落實董事會結構之獨立性以及專業之多元化，除希冀得以其獨立之地位為公司提供客觀之意見外，並欲促使董事會於議案決策之過程中得立於不同之觀點、專業知識背景而為充分考量。

#### (二)董事會運作之有效性：

本公司訂有「董事會績效評估辦法」，以作為就個別董事以及功能性委員會進行評核之依據，從而維繫董事會運作之效能基礎。就董事會之評估內容，包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之組成與結構、選任及進修、內部控制等；就功能性委員會評估項目之部分，除前述幾點外，並包含對於功能性委員會之職責認知。透過上述辦法之實踐，本公司並期得藉此健全公司之治理結構。

### (三)資訊透明度：

本公司除每季定期召開董事會外，並有落實發言人之制度以向股東充分揭露相關重大訊息、重要決議事項，且有按法令之規定公布相關訊息至「公開資訊觀測站」，以期相關議事內容得以公開透明，進而確保公司股東得以充分了解公司的營運及相關策略方向。

### 五、風險及競爭評估：

(一) 總體經濟分析：本公司營運地區主要以台灣市場為主，總體經濟、貨幣政策相對穩定健全，有利於企業的發展。通膨率和利率仍維持在合理範圍內，有助於業務規劃和成本管理。近期全球景氣受關稅議題影響，但是對公司主營業務影響範圍不大，本公司未來仍將研判並加以關注。

(二) 產業競爭分析：公司代理的遊戲以具有競爭優勢並已建立長期穩定營運模式。公司積極尋找玩家喜愛且備受肯定之遊戲進行營運代理，使公司能夠滿足市場的需求。

### [政策與計畫]

#### 一、 短期強化計畫

短期而言，為提升資本使用效率，本公司將以代理遊戲、IP Café、IP 文創商品三個動力主軸來提升營業收入與獲利，其策略規劃如下：

(一) 代理遊戲：多方導入電腦遊戲及手機遊戲，並積極尋找已開發產品且具 A 級以上實力並進行營運代理，以多元化的產品提高公司在市場的佔有率。

(二) IP Café：經營主題式 IP 餐廳，每年至少舉辦 6 次 IP 主題更新，並與知名 IP 合作推出限定菜單及周邊商品、舉辦粉絲活動以吸引大量之忠實粉絲，藉由粉絲經濟學的效應來提升營收。

(三) IP 文創商品：積極參與文博會、文具展等不同的線下展會，持續與更多知名文創 IP 合作，包含台灣本土創作者的品牌聯名授權等相關工作，並積極切入 KPOP IP 文創商品市場。

同時，本公司將持續改善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，以增強董事會對管理層的監督能力。

#### 二、中長期強化計畫

展望未來，本公司將持續拓展業務，擴大高毛利事業發展，以及加快子公司損益平衡與獲利，其策略規劃如下：**(1)**持續累積核心技術與營運經驗，推出兼具深度與廣度，符合玩家需求的遊戲產品，並透過本公司豐富的營運及行銷推廣能力，提升產品產值；**(2)**與開發商共同開發產品，加快遊戲產出時程並達到迎合目標市場提高獲利的目的；**(3)**加強 IP 文創產業的多角經營實力，並導入多種不同的虛實整合與線上線下結合的事業，以不同的服務內容來強化獲利能力。本公司將積極善盡企業責任，強化公司治理，提升各項產品核心技術競爭力，深化客戶互信與夥伴關係，攜手成長，進而持續提升股東價值。