



傳奇網路遊戲股份有限公司

提升企業價值計畫

2025/05/19

一、現況分析

1. 營運概況

本公司於 2002 年成立至今，在兼顧創意與現實情況下，開發出各種新穎元素之遊戲產品擴大產能，並針對遊戲內容快速進行更新，另外採用具有先進動畫技術及遊戲技術增強功能的次世代 3D 引擎，進一步打造出新型態遊戲產品，並跨足行動遊戲市場，截至 2024 年底營運中的產品囊括端遊與手遊兩大市場，其中包括十七款自研產品及兩款代理手遊，除了將已成功開發之自有線上遊戲 IP 結合手遊玩法創造多元價值，將 IP 授權交付給高度研發能力的開發商研發遊戲，積極投入多樣化的產品發展，擴展消費客群以吸引更多族群加入遊戲，穩固既有支持玩家以增加黏著度。

2. 獲利能力評估

本公司管理階層主要採用營業利益率、淨利率、股東權益報酬率等財務比率評估獲利能力，並據以規劃短中長期營運強化計畫，本公司短期目標 2025 年至 2027 年股東權益報酬率為 10% 以上，而中期目標預估進入穩定期 2028 年至 2030 年股東權益報酬率為 12% 以上，而長期目標期許 2031 年後則規畫維持在 15% 的水準，故本公司之提升企業價值計畫即是將股東權益報酬率極大化，將股東權益報酬率予以拆解，即為所謂的杜邦方程式：股東權益報酬率 = 淨利率 × 總資產週轉率 × 權益乘數。

- 淨利率：稅後淨利佔營業收入的比例，衡量公司獲利能力。
- 總資產週轉率：營業收入佔總資產的比例，衡量公司資產的利用率與營運能力。
- 權益乘數：總資產除以股東權益，衡量公司的資本結構，可看出舉債與股東權益佔比情形。

3. 市場評價分析

(1) 評價水準分析

本公司截至 2025 年 03 月底收盤價，股價淨值比為 5.12 倍，於統計的同業樣本(17 家)中位居第 6 名，其主要係因本公司在市場上專注在研發，因此具有遊戲競爭的主控權，未來希望能持續推出具有競爭力的遊戲，鞏固公司於同產業中的市場地位，以利市場給予本公司較高的股價淨值比，並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。

(2) 潛在成長評估

I. 新類型策略開拓新的成長曲線

基於 MMORPG 累積的研發實力，公司積極嘗試休閒放置 RPG、休閒 Merge 等輕度遊戲，這代表著拓展新用戶群、分散風險並進入快速成長的休閒遊戲市場的決心。若能在這些新領域成功推出受歡迎的產品，將為公司帶來新的營收增長點，並提升其在更廣泛遊戲市場的地位。

II. 核心技術研發驅動的長期競爭力提升

中長期投入次世代遊戲引擎和 AI 技術的研發，雖然短期內可能不會立即帶來營收增長，但對於提升公司長期競爭力和開發效率至關重要。掌握先進技術將使公司能開發更高品質、更具創新性的遊戲，從而在未來的市場競爭中佔據有利地位，並持續吸引用戶和投資者。

4. 公司治理結構評估

(1) 董事會結構及獨立性

本公司董事會由 7 名董事組成，其中有 4 名獨立董事，占董事會的 4 分之 7。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，其中葉力銓獨立董事畢業於美國紐約復敦大學教育學院人力資源發展文學碩士，提供本公司用人及留任等人力資源之建議；而陳宏杰獨立董事於法律業界-六合法律事務所從事商務暨證券交易法律等業務多年，提供本公司上市櫃等商務類及證券交易法等法律諮詢及提供寶貴的建議；鄭冠宇獨立董事則任職於東吳大學，曾授任為法學院院長，致力於法遵的教育，提供本公司多方的法律見解；潘建維獨立董事其曾任職元大銀行及京城銀行的副總，具備多元產業專業知識。本公司透過董事會結構之知識多元化及獨立性，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。

(2) 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(薪資報酬委員會及審計委員會)進行績效評估，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，並每年於董事會中報告其績效評估結果，以強化董事會運動的有效性。

(3) 資訊透明度

本公司定期舉行董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會應公告申報事項，以及一年兩次的業績發表會，予以說明本公司的短期營運政策。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，另外，本公司亦在網站揭露各項資訊，以確保股東充分了解公司的遊戲產品服務、公司組織架構、財務資訊、股東資訊、營運及策略方向。以及每年評估並於董事會報告利害關係人溝通情形報告，充份的提供多方的利害關係人與本公司的多元溝通管道。

二、政策與計畫

1. 短期聚焦：改善財務與產品競爭力

(1) 產品組合優化

持續提升高毛利長青遊戲的營運表現，透過提高內容更新頻率和每周檢視用戶反饋，確保其長尾效應，並維持用戶黏著度與課金收益。

(2) 新遊戲開發風險控制

新遊戲立項階段將設立多重嚴謹的檢核點。遊戲風格與題材的選定，需經由市場廣告投放收集完整數據驗證，確保在主要市場具備競爭力與吸引力。遊戲核心玩法的 MVP 版本，必須通過用戶實測並達到預期指標後，方可投入大量研發資源進行全面開發，以降低因開發週期過長而無法適應市場變化的風險。

(3) 重點產品上市與營運效率提升

全力投入已完成引擎升級和創新內容開發的新款大型線上遊戲全球版的上市與營運，使其成為新的營收增長點。同時，將引進先進的數據分析與 AI 工具，提升整體遊戲營運效率。

(4) 資本與研發資源配置

短期內，資本支出與研發投資將聚焦於高效運用預算，優先滿足核心遊戲開發需求，如美術與程式工具的升級。此外，將嚴格控制營運成本，以提升營業利益率。

(5) 人力資本強化

推動人才強化計畫，積極延攬具備遊戲開發經驗的研發人才，並擴充現有人力（目前員工數約 300 人）。同時，將加強內部訓練，涵蓋新技術與業界交流，確保團隊能有效支援全球化營運。另將檢討組織效率，適度精簡或重新配置人力至成長業務，以提升人均產出。

(6) 內部研發強化控制力度

加強內部研發控制，尤其針對研發專案管理流程，避免重大開發延期或預算超支。此外每月將根據行銷費用執行效益進行評估，避免低投資報酬率或無法回收的虧損。

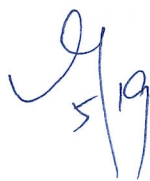
2. 中長期策略：多元產品與技術創新(1) 多元產品組合拓展

- I. 中長期目標是打造多元且穩定的產品組合。
- II. 拓展端遊與手遊之外的其他遊戲載體
- III. 持續深耕並改良現有的 MMORPG 類型，也將開發新的遊戲類型，例如休閒放置 RPG、休閒 Merge 等輕度玩法，以開拓新的用戶族群。
- IV. 計畫每年至少推出 1 款自主研发的新作，並評估透過策略聯盟或授權合作方式引進外部資源，共同開發具有市場號召力的作品，降低單一產品風險。

(2) 核心技術研發

- I. 探索次世代遊戲引擎：深入分析並掌握未來遊戲發展趨勢，評估導入或自主研发先進的次世代遊戲引擎，以提升遊戲的表現力與開發效率。
- II. 掌握前沿 AI 技術：密切關注人工智慧領域的最新發展，探索其在遊戲開發、營運及用戶體驗提升方面的潛在應用，並積極投入相關技術研究。
- III. 開發可落地應用之平台工具：持續開發或優化內部使用的平台工具，目標在於顯著提高遊戲開發流程的效率，並藉此累積獨有的技術 know-how 與門檻。

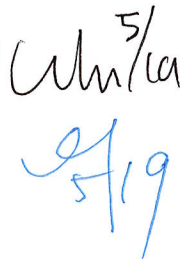
董事長：



總經理：



副總經理：



製表人：