

高林實業股份有限公司

提升企業價值計畫

一、營運與獲利分析

(一) 營運現況

高林實業(股票代號 2906)(以下簡稱本公司)以服務為專業，目前主要從事各類雜貨、成衣出口，服飾進口、餐飲代理及洗腎醫療器材買賣等銷售業務，主要業務涵蓋四大核心領域：貿易事業、時尚精品事業、生技醫療事業及綠能事業。

1. 貿易事業：

主要從事家用消費產品及成衣出口，代理及銷售包含手工具類、家用五金類、禮品燈飾類、電器類、運動器材、室內傢俱類、室外傢俱類及紡織品類等項目。

2. 時尚精品事業：

經營國內零售連鎖業務，代理流行服飾、行李箱、皮件及其他配件等商品。服飾品牌 G2000，並與日本貝肯士集團(BAYCREW'S GROUP)合作引進服飾品牌 JOURNAL STANDARD、B.C STOCK 與 JOURNAL STANDARD relume 及餐飲品牌 J.S. FOODIES、FLIPPER'S，同時透過子公司美之心代理服飾品牌 BALLY、BALMAIN、CHRISTIAN LOUBOUTIN、DELVAUX、DIESEL、DOLCE&GABBANA、HERNO、MARC JACOBS、RIMOWA、SHANG XIA 等。

3. 生技醫療事業：

轉投資杏昌生技(股票代號 1788)跨足生技醫療，主要經營血液透析產品(簡稱洗腎)、牙科產品、營養產品、醫用導管產品、洗腎經營管理顧問、居家保健產品、脊椎外科產品及糖尿病患所需耗材等醫療器材之買賣，其中又以洗腎之醫療器材買賣占杏昌生技營收比重最高，故亦將生醫事業列為本合併公司主營業務。

4. 綠能事業：

積極投入儲能及太陽能案場開發與運營，設立新能源控股公司，並持有多座儲能案場，參與台電 AFC 調頻運轉服務。子公司高明能源在儲能、智慧充電與能源管理領域穩健推進，全面落實「儲能 × 充電 × 能源管理」三軸整合策略。

高明能源持股的愷蘭電力在宜蘭利澤工業區有一座 50MW E-dReg 增強型動態調頻儲能案場，在高明能源代操營運團隊執行下，通過台電通訊與服務能力測試，進入電力交易平台提供電網調節服務。該案場地位於供電不足之東北電網，係未來台電重要調度資源。高明能源亦積極布局表後儲能市場，攜手旗下德叡科技為台達電表後儲能系統之經銷合作夥伴，共同推動企業用戶導入尖離峰調度、時間電價套利與用電效率優化等應用，提供完整的一站式軟硬體整合解決方案。

高明能源在智能充電領域，透過旗下雲樁科技與全台機電管理龍頭國霖機電集團攜手合作，實現「建築即能源節點」之智慧化能源應用，並加速台灣建商及社區能源轉型與建築節能落地。

截至 114 年第二季，業務別合併營收占比：依序為生技健康事業 33.4%，貿易事業 31.8%，時尚事業 17.5%，其他投資(含綠能事業)17.3%。地區別合併營收占比：依序為台灣 68%，美國 19.5%次之，加拿大 4.3%，其他國家 4.3%，中南美洲 3.9%。這四大事業群共同構成本公司的營運主軸，並隨市場趨勢持續擴展新業務與供應鏈布局。

113 年度合併營業收入新台幣 88.73 億元，較前一年同期 80.01 億元增加 8.72 億元約 10.91%。本期淨利 3.46 億元，較 112 年度 3.48 億元年減少 0.02 億元約 0.61%；歸屬母公司淨利 1.08 億元，相較 112 年度 1.18 億元減少 0.11 億元約 9.04%，每股盈餘 0.52 元。113 年營業利益純益率為 3.90%。截至 114 年第二季，合併營收 42.83 億元、年減 1.69%，稅後

純益 0.27 億元、年減 31.7%，EPS 為 0.13 元，其中生技醫療營收占比 33.4%，綠能等新能源投資營收占比 17.3%，貢獻度均較去年同期成長。114 年第二季營收小減近 1.7%，但獲利則大幅縮減逾 3 成，主要因出貨訂單受影響與零售營收減少所致，惟下半年是零售傳統旺季，樂觀無論本業或轉投資營收均有機會轉正成長。

113 年度轉投資事業認列獲利為新台幣 1.53 億元，主要獲利來源為杏昌生技及杏昌投資認列投資利益新台幣 0.50 億元、加拿大 Quality Craft Limited(以下簡稱 Q.C.L.)認列投資利益新台幣 0.36 億元、高昕實業認列投資利益新台幣 0.50 億元及美之心國際認列新台幣 0.36 億元等投資利益。截至 114 年第二季止，轉投資事業，子公司與關聯企業，計有 16 家，總金額 20.02 億元。杏昌投資占比 42.7%最高，Q.C.L. 13.8%次高，再來是杏昌生技 11.1%。其中透過其他綜合損益按公允價值衡量之金融資產 FVOCI 及損益按公允價值衡量之金融資產 FVPL(包括流動與非流動)，主要有價證券計有 25 家，總金額 11.99 億元；其中台新新光金(股票代號 2887)占比 19.7%最高，TXOne Networks 16.8%、雲豹能源 12.3%次高。

(二) 獲利能力

針對本公司自 108 年至 113 年間之主要財務比率進行綜合分析，涵蓋財務結構、償債能力、經營能力、獲利能力、現金流量及槓桿度等面向。透過趨勢觀察與比率變化，評估本公司財務體質之穩健性與成長潛力，以作為企業價值評估與後續經營策略擬定之參考依據。

1. 財務結構分析：

負債占資產比率由 109 年度最低 41.1%升至 113 年度 47.70%，顯示財務槓桿略升。長期資金占不動產、廠房及設備比率由 336.3%降至 210.88%，長期資金挹注能力減弱。

2. 償債能力分析：

流動比率與速動比率均呈下降，113 年分別降至 126.59%及 80.64%，短期償債能力下降。利息保障倍數由 11.03 倍降至 5.89 倍，獲利支撐力減弱。

3. 經營能力分析：

應收款項週轉率小幅提升，顯示收款效率穩健。但存貨週轉率下降，庫存增加。不動產、廠房及設備週轉率由 3.71 降至 2.23 次，營運效率下滑。

4. 獲利能力分析：

資產報酬率與權益報酬率整體上升，純益率由 2.54%升至 3.90%，每股盈餘穩定成長。

5. 現金流量分析：

現金流量比率由從 110 年度最低-2.17%回升至 113 年度 15.38%，現金再投資比率小幅上升，整體現金流量穩健。

6. 槓桿度分析：

113 年度財務槓桿度略升至 1.29，風險仍可控。

(三) 股東權益報酬率

近五年(109 年至 113 年)股東權益報酬率平均值 5.34%，113 年 5.21%低於平均值。淨利率近五年平均值 3.85%，113 年 3.9%高於平均值。權益乘數近五年平均值 1.77，113 年 1.84 高於平均值。而從各項數字看來，自 COVID-19 疫情結束所產生的補償性消費行為，導致財務比率數字為近幾年之高點。

利用股東權益報酬率可評估公司的獲利能力，顯示公司管理階層之經營能力，可據此規劃未來營運計畫。而本公司企業價值計畫之一即是將股東權益報酬率極大化，透過杜邦方程式：股東權益報酬率 = 淨利率 x 總資產週轉率 x 權益乘數，可拆解淨利率、總資產週轉率與權益乘數(財務槓桿)這些因素來增加股東權益報酬率。

二、市場評價及分析

(一) 評價水準分析

現況本公司雖呈現股價低於淨值之不合理市場評價情形，而根據台灣證券交易所提供之上市公司股價淨值比(PBR)相關資訊，目前本公司 PBR 0.89 倍，較自世界衛生組織(WHO)於 112 年 5 月 5 日宣布結束 COVID-19 疫情後之歷史平均股價淨值比約 1.13 倍來得低，顯示現況本公司股價可能被低估，投資人可以注意之潛在買進機會。

另根據台灣證券交易所提供之上市公司本益比相關資訊，資本市場目前給予本公司之本益比(PER)位於同業或整體市場的水準以上，顯示投資人對本公司未來發展前景有正向期待。

(二) 潛在成長評估

本公司所處的產業涵蓋國際貿易、時尚零售、生技醫療及綠能等多元領域，未來前景如下：

1. 國際貿易：受全球地緣政治、美國關稅政策及供應鏈重組影響，傳統貿易業務面臨挑戰。本公司積極將供應鏈從中國大陸轉向東南亞（如泰國、柬埔寨、越南、馬來西亞）等地，以因應貿易與關稅風險，這有助於提升未來競爭力，但短期內仍需面對外部不確定性。
2. 時尚零售：本公司代理多個國際服飾與精品品牌，並積極拓展新零售據點（如 JOURNAL STANDARD relume 與 J.S.FOODIES 等進駐大型商場）。隨著消費升級與品牌多元化，時尚零售業務有望帶來成長動能，尤其在台灣本地市場表現穩健。
3. 生技醫療：生技醫療事業營收佔比逐年提升，已成為公司最大營收來源之一。隨著健康意識提升與醫療產業發展，該領域具備長期成長潛力。
4. 綠能：本公司積極投資儲能、太陽能等綠能事業，隨著全球淨零碳排趨勢與政策推動，綠能產業未來成長空間大，有助於公司多元化發展與長期價值提升。

114 年度本公司仍以強化貿易、零售、生技與能源等四大核心領域為主要營運策略，並持續投入具未來發展性及永續經營理念之產業如再生能源事業等，以強化既有事業競爭力及落實企業永續經營為目的。在繼續督促虧損之轉投資事業加快產品上市腳步或盡速調整現有業務方針以外，因全球景氣復甦步調緩慢，地緣政治風險和貿易摩擦等不確定因素持續升溫，資本支出態度仍應審慎。本公司針對現有轉投資事業將兼顧機會開創與風險管理，以因應全球情勢變化，並為未來保留競爭力。

(三) 風險及競爭評估

國際貿易環境變動下，該公司面臨的具體風險包括：

1. 關稅上升與貿易壁壘：美國及墨西哥等地區針對中國大陸製產品加徵對等關稅，導致本公司必須將供應鏈從中國大陸轉移至東南亞（如越南、泰國、柬埔寨、馬來西亞），但轉移過程中可能出現供應鏈斷鏈、成本上升、品質控管難度增加等問題。
2. 地緣政治與政策不確定性：中美貿易戰、地緣政治衝突及各國政策快速變動，增加了本公司在全球布局時的風險，特別是新興市場的政策穩定性與法規遵循壓力。
3. 匯率波動：國際貿易環境不穩定導致匯率劇烈波動，影響本公司進出口成本與獲利能力。
4. 海運與物流風險：受地緣政治、全球海運停航潮、運費飆升及艙位吃緊等影響，可能導致出貨延遲、成本增加，影響營收認列與客戶滿意度。
5. 供應鏈重組成本：供應商轉移至東南亞雖可降低關稅衝擊，但短期內需投入更多資源於新廠認證、品質管理與物流調整，增加營運壓力。
6. 終端需求不確定：關稅與成本上升可能轉嫁至終端消費者，若消費者需求下滑，將直接影響本公司的銷售表現。
7. 產業競爭加劇：全球供應鏈重組下，競爭對手也積極調整布局，若本公司轉型速度不及，可能喪失市場佔率。

整體而言，本公司在 114 年國際貿易環境下，需同時面對關稅、地緣政治、匯率、物流與

供應鏈重組等多重風險，短期內營運壓力顯著增加，需持續強化供應鏈彈性與風險管理能力。國際貨幣基金組織(IMF)於114年10月14日發布最新的《世界經濟展望》(World Economic Outlook, WEO)。報告中，IMF已上調了對台灣的經濟成長預測；儘管最新報告未直接針對台灣，但全球經濟前景的變化、保護主義的升溫以及地緣政治緊張局勢，都可能對台灣的貿易導向型經濟產生影響。

全球增長預測：IMF將114年的全球經濟增長預期上調至3.2%（114年4月報告3.0%。113年全球經濟成長率3.3%），但對115年的預測維持在3.1%不變。儘管上調了114年預期，但增長速度仍低於歷史平均水準3.7%。根據上述趨勢，對企業的啟示：

- 在全球成長放緩的大環境下，如台灣的出口導向型經濟體需注意外需減弱的風險。
- 投資布局應更重視內需、服務業、或能在全球供應鏈中提升附加價值的產業。
- 面對債務與財政壓力，企業應注意自身負債率、現金流穩健度，提升抗衝擊能力。
- 因發達經濟體成長乏力，市場可能將更多焦點放在新興市場的高科技、高生產力轉型產業。
- 若政策／貿易環境變數高（例如關稅、供應鏈再配置），企業需建立更具彈性的供應鏈與風險控管機制。

三、 公司治理與永續發展

以往企業重視股東權益並以追求利潤最大化為優先；然而在經歷金融海嘯以及人類經濟發展所造成的各項問題之後，人們逐漸意識到國家、企業、供應商、客戶、員工、消費者、社區及環境，係與社會經濟發展環環相扣，都是企業發展的利害關係人。因此，落實共榮共好才是企業經營永續發展的長久之計，而ESG永續發展中的三大指標，可以作為企業永續經營指引的具體落實行動指標與方向的實踐方式。

本公司順應全球趨勢，配合國內主管機關永續相關政策，例如金管會109年發布之「公司治理3.0—永續發展藍圖」、111年「上市櫃公司永續發展路徑圖」、112年「上市櫃公司永續發展行動方案」，國發會「臺灣2050淨零排放路徑及策略」，環境部「溫室氣體減量法（氣候變遷因應法）」等，持續強化相關作為，提高企業永續資訊透明度，促進永續經營。

在強化公司治理機制及落實永續經營的推動下，本公司113年度公司治理評鑑，級距由第6級躍升至第4級，評鑑總分達87.33分，較前一年度大幅提升29.21分，成長幅度達50.2%，為近五年來評分最高年度。在市值未達50億元類（上市櫃公司共計1,749家接受評鑑，50億元共計798家占總數的45.6%），評鑑結果列為2%至10%，本公司實績有目共睹，彰顯董事與經理人積極引導公司邁向永續發展。此次評分顯著進步，主要來自「推動永續發展」與「強化董事會結構與運作」兩大構面之表現提升，反映公司在董事會運作專業化、多元性強化，以及永續策略推動與資訊揭露等方面之積極作為與具體成效。為實踐永續發展，並促進經濟、社會與環境生態之平衡及永續發展，本公司訂定「永續發展實務守則」，以「落實推動公司治理」、「發展永續環境」、「維護社會公益」、「加強永續發展資訊揭露」為原則，並訂定「編製與申報永續報告書作業辦法」及「永續資訊之管理辦法」，確保本公司永續資訊之正確性、可靠性及完整性。

本公司為因應永續發展的挑戰與機會，強化本公司永續治理架構，113年成立「永續發展委員會」，提升至董事會功能性委員會層級。該委員會由董事長、永續長、4位獨立董事及1位董事組成，由總經理擔任召集人，統籌並領導各部門推動永續相關工作，並由公司治理課負責協調各部門間之執行與配合。

本公司年度永續報告書自110年開始編製，秉持超前部署的態度與合法合規之行為，委託外部確信機構正大聯合會計師事務所依據中華民國確信準則公報第3000號進行有限確信，並協同永訊智庫的專業顧問，於永續報告書完整揭露本公司在ESG（環境、社會、治理）的永續經營策略、活動及績效，並呈現與利害關係人溝通的結果，展現本公司追求永續發展、承擔社會及環境責任的決心。

四、制定政策與強化計畫

(一) 短期強化計畫

1. 股東價值提升策略

財務結構屬穩健偏緊縮，須注意資金來源的長短期平衡。償債能力因短期償債能力下降，獲利支撐力減弱，應強化現金管理及負債調節。獲利能力屬穩健中上，顯示獲利穩健，具長期潛力。現金流量穩健但偏保守，應提升營運現金創造力。槓桿運用穩健，成本控制良好，但仍具適度槓桿操作空間。經營能力之收款效率穩健，惟須注意庫存之情況，並加強銷售商品的能力。

由於本公司企業價值計畫之一即是將股東權益報酬率極大化，透過杜邦分析可更精準掌握 ROE 變動原因，從淨利率、資產週轉率、權益乘數（財務槓桿）三個指標切入，以 114 年預估值為例：

指標	114 年預估	說明
杜邦分析 ROE	5.09%	- 相較去年略降，主因為稅後淨利減少。
權益乘數	1.85 倍	- 表示股東資金佔比 54%，債務佔比 46%。 - 財務結構穩健，仍具適度槓桿操作空間。
資產週轉率	0.70 次	- 近年平均約 0.85 次，略為下滑。 - 提升資產週轉率可直接帶動營收與淨利率。
淨利率	9.87%	- 當前面臨下滑壓力，應強化成本控制與營運效率。

相關數據顯示，本公司 108 年至 113 年間維持穩定成長，但短期償債與經營效率下降；未來可從營收、成本、資產運用與財務策略等面向加強，支撐長期成長與股東價值提升。

(1) 營收：

- 拓展業務通路與客戶群，增加營收規模。
- 推動數位轉型與創新服務，提高市場滲透率。

(2) 成本：

- 導入精實管理與流程優化，降低營運成本。
- 評估外包與自製的成本效益，提高毛利率。

(3) 資產運用：

- 強化庫存與資產管理，加速資產週轉。
- 處分閒置或低效資產，提高資產使用效率。

(4) 財務策略：

- 善用財務槓桿，在風險可控下提升 ROE。
- 積極管理債務結構，維持健康資金成本。

(二) 中長期強化計畫

1. 提升淨利率

本公司 114 年受到中美貿易戰延續、美國加徵對等關稅，以及地緣政治衝突影響等國際貿易環境變動下，面臨多重挑戰。本公司貿易事業除維持中國大陸的供應鏈以外，也積極調整供應鏈，積極開拓亞洲其它國家（如泰國、柬埔寨、越南、馬來西亞）降低衝擊，提高價格的競爭力，因應相關的壓力與風險。而貿易重心為降低對單一市場的依賴，從美國轉向加拿大、墨西哥等地，這些市場近年來業績顯著成長，帶動貿易事業群營收提升。

面對國際市場需求變化、品牌競爭與匯率波動的風險，採取多元且靈活的策略來因應。品牌代理與引進方面，積極拓展代理品牌組合，除了長期代理 G2000 外，近年透過轉投資美

之心引進了 RIMOWA、DELVAUX、Christian Louboutin、MARC JACOBS、DIESEL 等國際精品與潮流品牌，並持續規劃引進 2 至 3 個新品牌，藉此強化品牌陣容，提升市場競爭力。

在國內通路布局上，面對消費型態與行銷趨勢的變化，持續優化現有門市，針對營運不佳的據點進行汰弱留強，針對現有店鋪進行裝修改造，拓展合宜區域據點商場通路，滿足顧客舒適空間與購物氛圍環境。G2000 預計全台新增 6~8 個櫃位，日系品牌與餐飲也有持續展店計畫，像是將 Journal Standard relume 與 J.S. Foodies Tokyo 等日系品牌服飾與餐飲引進新開商場如南港 LaLaport、台北大巨蛋、中台灣漢神洲際購物廣場等，擴大消費族群觸及面。

在行銷策略上，G2000 服飾強化科技性功能布料採購，訴求試穿性佳且區隔競爭品牌，並加強數位行銷與全通路經營，提升品牌曝光度與消費者互動，掌握時尚消費市場脈動。而日系品牌規劃以提升衣、食 KOL 行銷推廣與快閃聯名活動，適時加強品牌關注度聲量，透過於服飾、餐飲之多樣化產品供應，傳達日式衣、食獨特生活樣態。

這些策略除了有助於淨利率的提升，也讓本公司在國際品牌競爭激烈、消費需求快速變動的環境下，維持成長動能並強化市場地位。

2. 多角化經營

本公司正處於多元化轉型階段，未來財務展望呈現短期壓力與長期潛力並存的格局。而屬本公司核心投資的生技醫療與綠能事業，這兩大板塊已成為公司重要的獲利與成長引擎，但也需持續關注外部環境變化帶來的潛在風險。

投資新興事業為本公司增添未來成長的動能，透過私募基金 Andra Capital Fund LP 投資美國民營航太製造商暨太空運輸公司 SpaceX 及美國人工智慧公司 Scale AI、Lambda、Groq 與 Anthropic。另投資美國可回收材質公司 Anima。

在繼續督促虧損之轉投資事業加快產品上市腳步或盡速調整現有業務方針以外，因全球景氣復甦步調緩慢，地緣政治風險和貿易摩擦等不確定因素持續升溫，資本支出態度仍應審慎。本公司針對現有轉投資事業將兼顧機會開創與風險管理，以因應全球情勢變化，並為未來保留競爭力。

3. 落實永續發展：

(1). 數位與永續雙軸轉型

本公司是一家多品牌經營與多角化投資的企業，除了長期深耕的國際貿易業務，也代理多個知名品牌，例如 G2000 與日本 BCG 集團的時尚生活業務，同時布局精品代理、生技醫療與綠能等領域。這樣的多元結構意味著未來所有子公司都必須全面納入 ESG 的發展藍圖。為了兼顧營運綜效與成長動能，我們必須靠資訊整合與財務診斷來達成數位化管理，而推動 ESG 也是一樣的。

面對永續揭露的國際趨勢與數位轉型的必然性，本公司透過永訊智庫導入系統化管理的 ESG 數位工具，建立一套能複製的標準化流程，同時也能關注本國法規的更新與要求，讓資料盤點、驗證與報告產出都能遵循一致的 SOP，確保資料的正確性與可追溯性，也讓跨部門協作更高效，逐步建立以數據為本的永續文化。

本公司唯有率先導入、建立完整的資料庫，集中管理永續相關數據，才能做出有效且具前瞻性的決策。

本公司也將持續擴大數位永續管理的範圍，從總公司到所有門市再到旗下之子公司，全面納入統一的資料庫與標準化流程，並引進德睿科技的能源碳排監控管理系統。期望這套模式能帶動更多企業以數據為核心落實 ESG，與社會各界共同推動低碳轉型與綠色競爭力永續雙軸轉型。「永續發展」將是企業最酷的一張名片，最強的一種品牌。

(2). 提升 ESG 評鑑結果

主管機關為循序引導公司加強 ESG 資訊揭露及永續轉型，並考量減少對市場衝擊，預計以現行公司治理評鑑架構為基礎，參考國際趨勢，逐步增加環境、社會構面指標及權重，即將在 115 年將公司治理評鑑架構更名為「ESG 評鑑」。

因應趨勢，本公司在生技醫療與能源事業的經營策略中，已逐步將 ESG（環境、社會、公司治理）理念融入核心發展。生技醫療部分，屬於高林的四大核心事業之一，營收占比約三成以上，強調健康、永續與社會責任，並透過投資與合作推動醫療科技創新，提升醫療服務品質，回應社會對健康福祉的需求。

在能源事業方面，積極投入儲能與太陽能案場建設，隨著案場數量增加，綠能營收貢獻逐年擴大。本公司不僅加碼綠電投資，還透過轉投資（如雲豹能源）提升股東權益，並強調以綠色能源推動低碳轉型，減少碳排放，符合全球永續發展趨勢。整體來看，能源事業因政策推動、產業趨勢明確及公司積極布局，成長潛力高於傳統貿易與生技醫療等事業，未來有機會成為高林營運成長的主要引擎之一。

配合公司治理評鑑，這些舉措將展現本公司將 ESG 理念落實於事業經營，兼顧企業成長與社會、環境責任。

4. 資產重估與不動產題材

112 年台塑企業敦北總部大樓都更案經決定改採都更條例最新修正案，向台北市政府重新申請遞件後，將比原計劃增加 3,600 坪容積獎勵，總坪數從 5.4 萬坪提高至 5.8 萬坪，約增加 6.6%。本公司自 68 年起即擁有台塑大樓樓層資產，112 年 8 月 9 日董事會通過與台塑建設簽訂「委託興建及都市更新實施契約書」，將以自地委建方式參與台塑都更案，戴德梁行不動產估價師事務所估價其權利價值為 39.35 億元。總工程約 66 個月，預計 118 年 12 月 31 日取得使用執照。

本公司持有台塑大樓土地 233 坪、建物 1,070 坪，佔這次都更面積 6,328 坪的 3.68%。依據台塑都更案規畫，仍維持現有前端二棟商辦大樓、後端一棟住宅大樓的主架構、樓層數不變。都更後為前段兩棟地上 22 樓、地下 5 樓、樓高約 90M 之 A 級商辦大樓，一層空間約千坪；後段則為一棟地上 22 樓、地下 4 樓的住宅大樓，總戶數約 100 戶。

都更案完工後，可望取得商辦北棟 5、6 樓兩層合計 2,091.16 坪，以及住宅 6A、6B 兩戶合計 172.94 坪，未來可計畫出租或出售資產的模式來活化資產，或也作為辦公室自用；屆時將再請原鑑價機構戴德梁行重新進行估價。

都更案對本公司屬偏正向的題材；若該案順利推進，未來的資產重估與不動產題材，所產生實際現金收益或資產轉讓收益，將有助於公司資產價值提升、增加新的收入來源與提升成長性。這可能吸引市場重新給予較高估值，從而推動股價上升。

「誠信為本、實事求是、精益求精、服務社會」是本公司重要的經營理念，我們期望秉持著誠信為本的理念經營公司，與客戶建立長期夥伴關係，對內則要求員工嚴明紀律、公平處事，因應內外環境快速變遷，持續不斷創新與研發，並在追求利潤的同時服務社會，藉由企業力量，使得社會更加繁榮美好。