

# Alexander Marine Co., Ltd. 東哥企業股份有限公司

股票代碼：8478



- 本簡報之內容可能包括本公司基於從各項來源所取得的資訊，對於營運、財務狀況與企業發展情形的前瞻性預估。
- 因為包括但不限於市場需求、價格波動、競爭態勢、供應鏈變動、全球經濟局勢、匯率波動及其他本公司無控制力之風險等各種因素，實際的營運、財務狀況與企業發展情形，可能會與本公司於預測中明示或默示敘述有差異。
- 本簡報之內容若有對未來之前瞻性預估，僅反映本公司於發佈當時之看法。本公司並無義務於日後情況變更時，更新前瞻預估。

- 財務摘要
- 營運成果卓越
- 經營特色及優勢
- 打造未來成長策略
- 重點摘要



# 綜合損益表摘要



(單位：新台幣千元)	2023	2022	YoY
營業收入	6,325,111	5,555,452	13.9%
營業毛利	3,048,196	2,524,117	20.8%
營業利益	2,191,914	1,861,633	17.7%
稅前淨利	2,214,599	1,842,357	20.2%
本期淨利	2,081,427	1,753,278	18.7%
基本每股盈餘 (NT\$)	23.66	19.93	
毛利率	48.2%	45.4%	
營業利益率	34.7%	33.5%	
稅前利益率	35.0%	33.2%	
淨利率	32.9%	31.6%	

# 資產負債表摘要



(單位:新台幣千元)	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
現金及金融資產 <sup>(1)</sup>	2,417,853	2,335,724	758,765
應收票據及帳款	1,697,388	683,618	607,046
存貨	4,136,491	3,386,004	2,829,801
固定資產 <sup>(2)</sup>	1,899,135	1,575,466	1,710,548
<b>資產總額</b>	<b>10,959,429</b>	<b>9,049,411</b>	<b>6,857,327</b>
借款總額 <sup>(3)</sup>	3,516,725	2,649,547	2,925,505
合約負債	271,016	730,772	44,751
<b>負債總額</b>	<b>5,107,441</b>	<b>4,368,550</b>	<b>3,829,946</b>
股本	888,863	888,863	888,863
<b>股東權益總額</b>	<b>5,851,988</b>	<b>4,680,861</b>	<b>3,027,381</b>
<i>流動比</i>	<i>306%</i>	<i>341%</i>	<i>179%</i>
<i>負債資產比</i>	<i>47%</i>	<i>48%</i>	<i>56%</i>
<i>借款資產比</i>	<i>32%</i>	<i>29%</i>	<i>43%</i>

註：(1)現金及金融資產 = 現金及約當現金 + 透過損益按公允價值衡量之流動金融資產 + 按攤銷後成本衡量之流動金融資產

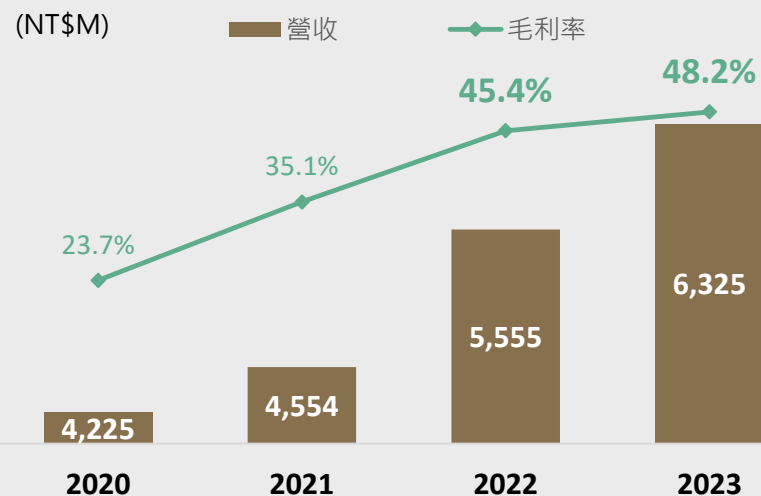
(2)固定資產 = 不動產、廠房及設備 + 使用權資產 + 預付土地款

(3)借款總額 = 短期借款 + 應付短期票券 + 一年內到期長期借款 + 長期借款

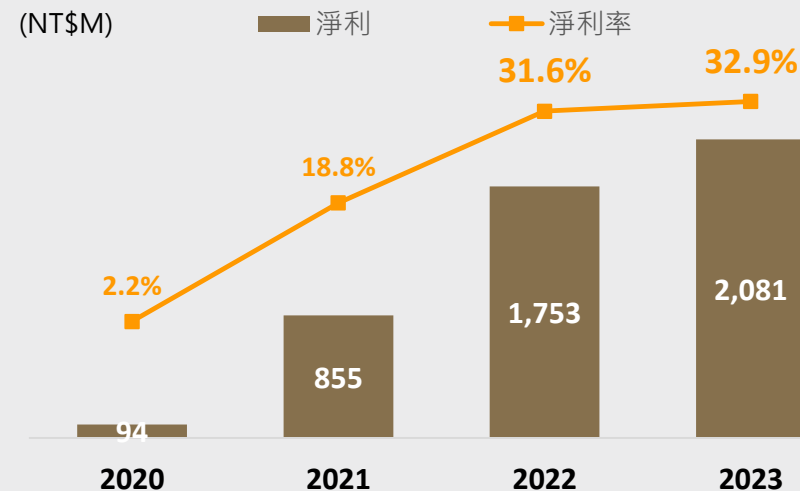
# 獲利表現顯著提升



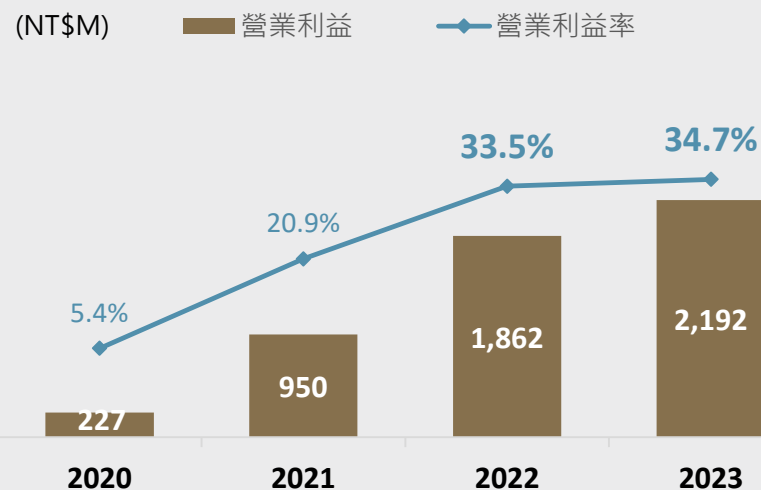
## 營收 & 毛利率



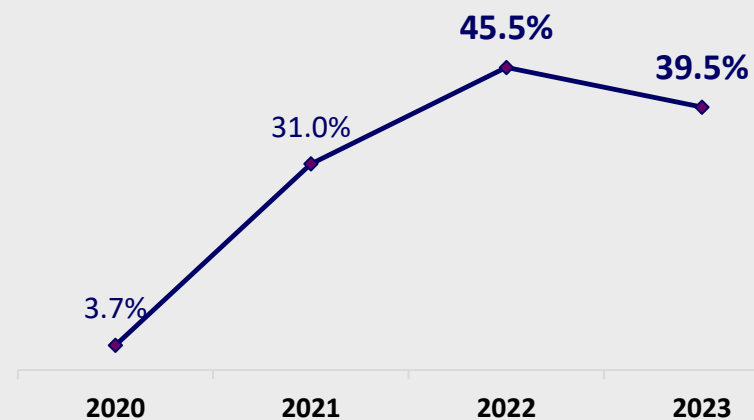
## 淨利 & 淨利率



## 營業利益 & 營業利益率



## ROE



自2021年起幾個重大的策略改變

市場定位鎖定

24~45公尺之遊艇：

- 成長速度最快
- 進入障礙高
- 同業競爭少



- 精品中的精品
- 更大尺型高奢遊艇
- 精品零組件與創新設計
- 客製化之模組生產模式

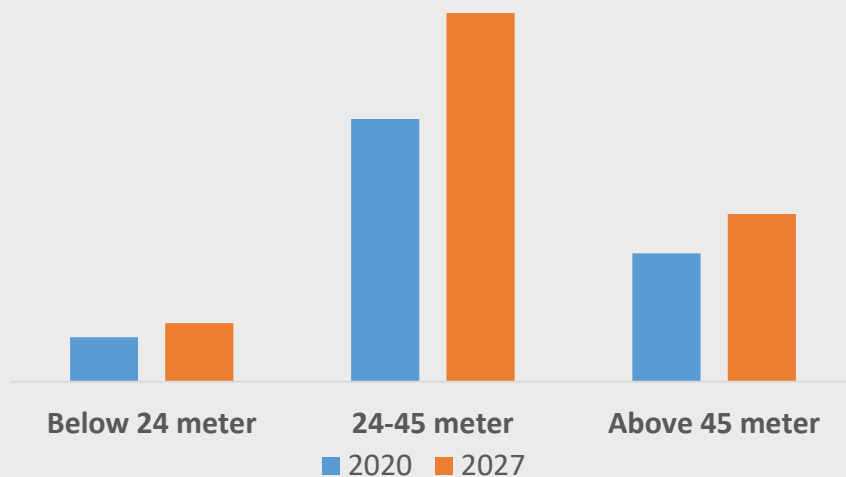
- 客戶鎖定全球富豪
- 顧客是我們最重要的資產
- 提供最好的管家式服務

# 市場動態：奢華遊艇需求不墜



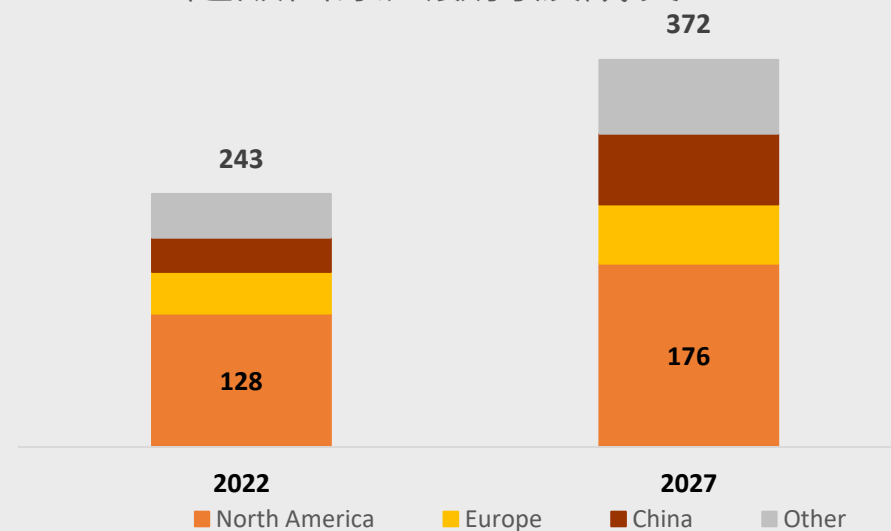
- 高端奢華休閒消費力道持續不墜，全球豪華遊艇市場持續成長，預估2023-2032複合成長率達6.7%。
- 24~45公尺遊艇需求成長最為顯著。
- 全球金字塔頂端富豪人數持續增加，一半富豪集中在北美地區。

Global Yacht Market Size, By Length



Source: Global Market Insights

超級富豪人數持續成長



Source: Credit Suisse Global Wealth Report 2023

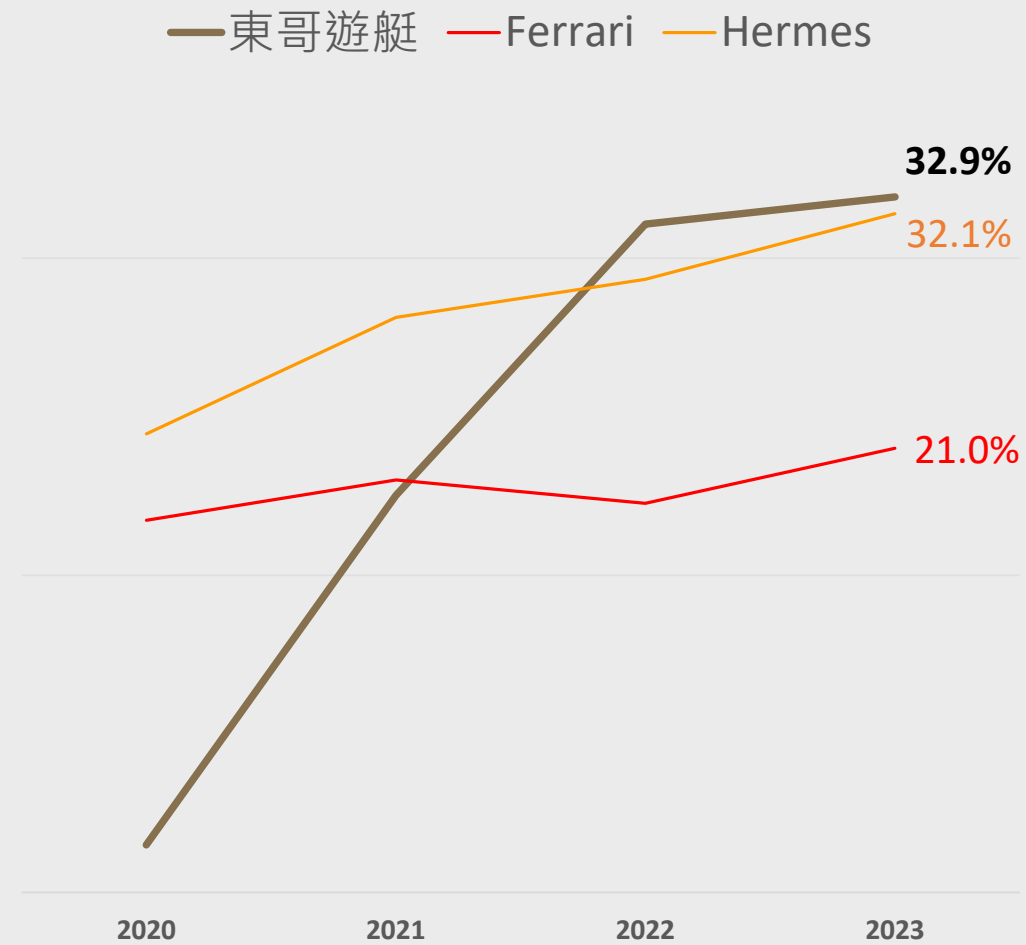
註：超級富豪為資產淨值超過美金5千萬。



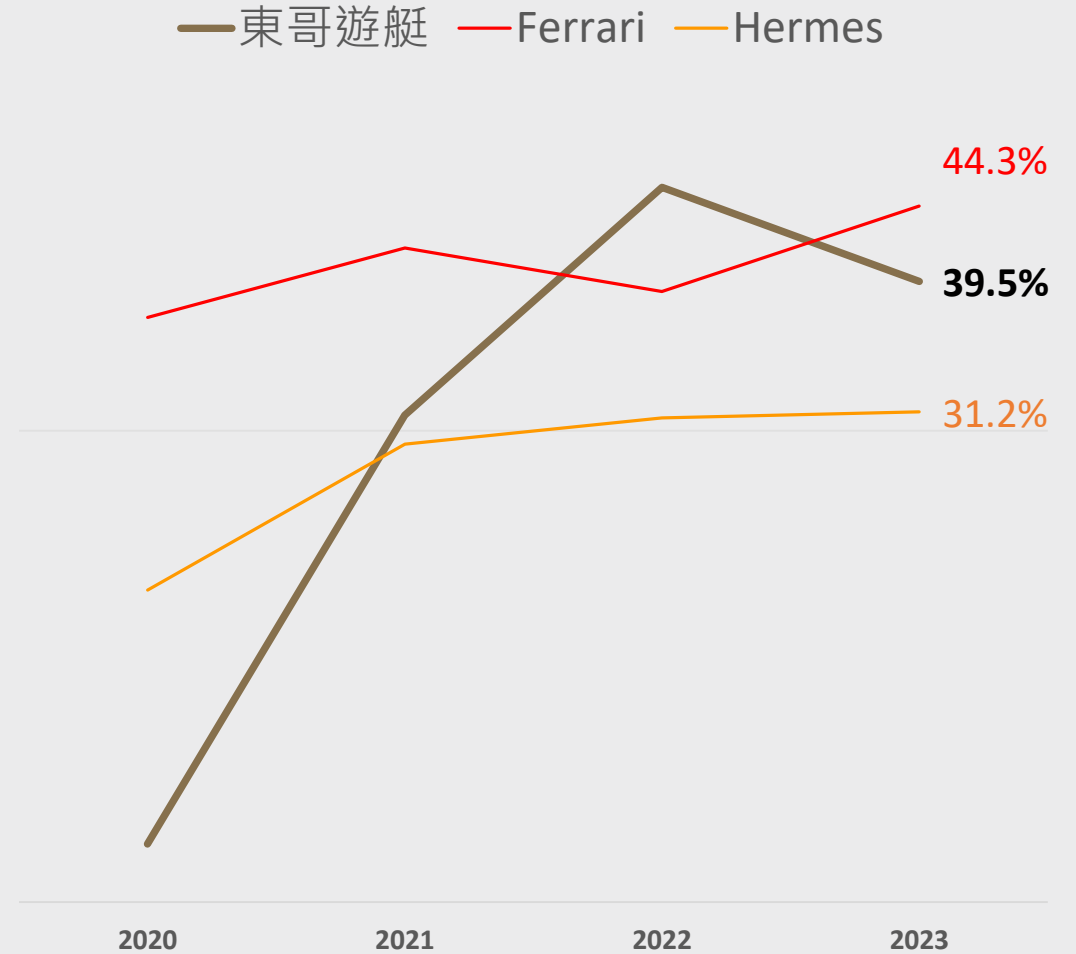
# 獲利表現與世界精品並駕齊驅



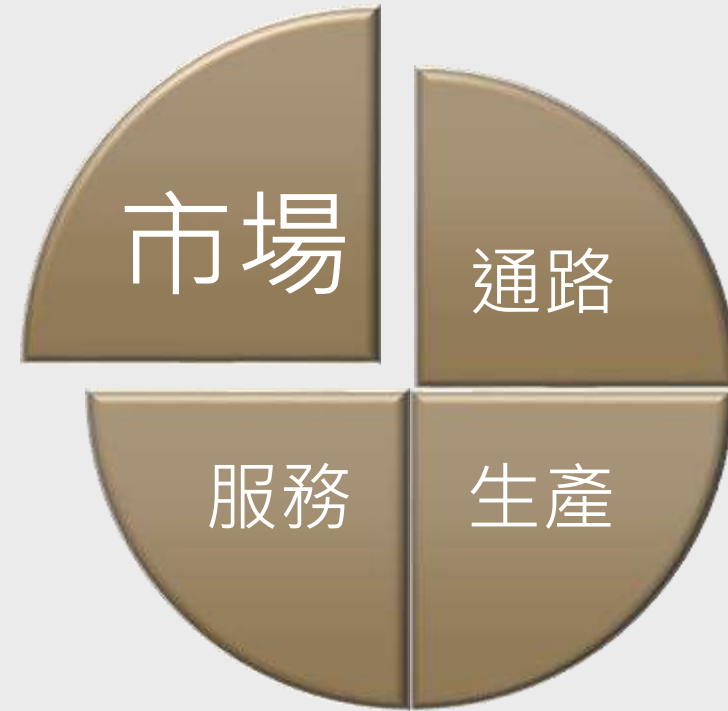
## 淨利率



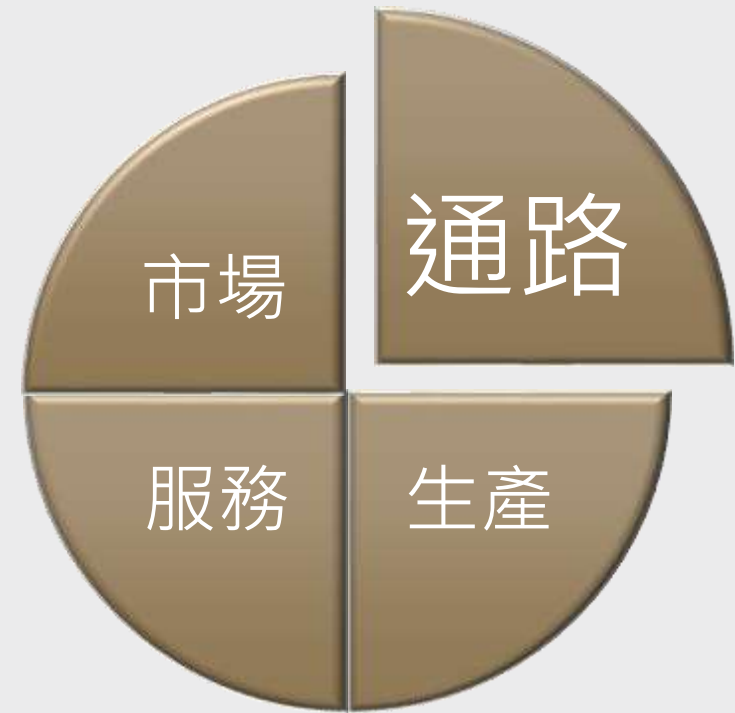
## ROE



- 深耕美國豪華遊艇市場多年
- 了解當地船主需求偏好
- 美國無當地其他品牌
- 既有客戶群升級
- Network effect



- MarineMax(美國東岸最大代理商)
- OA自有西岸銷售通路
- 掌握龐大潛在客戶名單
- 獨特庫存營運模式
- 即時掌握市場動態資訊



- OA專業自有團隊與設備
- 管家式服務增加客戶黏著度
- 注重隱私，即時解決客戶問題
- 優先掌握市場動態



- 模組化客製
- 逾45年經驗精華
- 與供應鏈關係良好
- 全球設計團隊



## Organic growth

- 提升平均售價
  - 產品組合優化
  - 尺型擴增
- 現有訂單交期排程至2026年
- 第三組裝工廠預計2025年底投產，提升產能+50%



## 橫向擴充：策略聯盟

憑藉強大的客群和口碑，並與歐洲遊艇製造商策略聯盟

- 可生產更大尺型遊艇
- 內部產能不受限
- 快速獲利，無龐大資本支出
- 協助現有OA產品打入歐洲市場
- 技術提升
- 預計2028年佔營收超過20%



## 垂直整合 I：透過併購-維修服務

全球潛在市場規模：US\$140億

策略考量：

- 優先服務OA船主，強化客戶關係
- 現有OA維修服務組織不足以滿足客戶需求
- 家族企業產生併購機會
- 高度分散，排名前5廠商市占率不足5%
- 建立品牌全球性售後服務





## 垂直整合II: 透過併購-碼頭經營

全球潛在市場規模：US\$240億

產業平均毛利率60%

策略考量：

- 優先提供OA船主，強化客戶關係
- 家族企業併購機會增加，且價格較合理
- 高度分散，排名前5廠商市占率不足10%
- 建立碼頭品牌擴展全球



## 戰略性布局：提供客戶更多元產品及更廣泛的服務

- 經營特色及優勢
  - 市場
  - 通路
  - 服務
  - 生產
- 打造未來成長策略
  - Organic growth
  - 橫向擴充-策略聯盟
  - 垂直整合
    - \* 維修服務
    - \* 碼頭經營

*We will continue to grow, and continue to seek higher profitability.*



Investor Relations:  
886 (7) 831 4126



Anita Lu  
Nina Tseng

<https://oceanalexander.com/zh-hans/>