

明揚國際科技股份有限公司



股票代號：8420 網址：<http://www.launchtech.com.tw>



約佔全球 50% 市場，歐洲約 15%，日本約 10%，其他（包括紐澳，東南亞，韓國及中國與其他新興國家與市場）約 25%，其中以中國大陸成長最為快速，每年約以 20% 速度成長，高爾夫球係高爾夫球運動中不可或缺之產品，其價格在高爾夫產品中為價位較低之產品，為高爾夫球運動之消耗品，重複消費的趨勢將帶動對高爾夫球之需求，使整體產業維持穩定狀態。

公司簡介

明揚國際科技股份有限公司成立於民國 95 年，為高爾夫球專業製造廠商，主要產品及服務項目為：二層、三層、四層高爾夫球及其他特殊規格之高爾夫球，生產產品多樣。

明揚公司以「滿足客戶需求、為客戶創造價值」為主要經營策略，與客戶建立深厚的夥伴關係，為全球最大的高爾夫球代工廠，秉持誠意、創意、滿意的經營理念，不斷精進提升研發能力，在關鍵的材料、模具、製程投入資源，已具備開發 TPU 高級球及各種自有產品設計能力，期能以卓越的技術及優質服務團隊，成為高爾夫球生產與服務的領先者。

產業現況與發展

據美國高爾夫基金會（National Golf Foundation）統計，全球高爾夫運動人口數約達 6,000 萬人，主要消費市場以已開發國家及開發中的新興國家為主，美國

估計 103 年全球高爾夫球市場年需求約 7,800 萬打，以 2 層球需求占多數，約 65%，其中低價 2 層球約佔 45%，客層以初學者或一般消費者居多，色球及打感柔軟的高價 2 層球約佔 20%；高階 PU 球約佔 25%，其職業比賽用的高性能，廣受高球人士喜愛，高階 PU 球是目前市場中價格最高的產品，也是各品牌商技術能力與品牌形象的展現，同時也是獲利主要來源，各品牌均投入大量資源行銷高階 PU 球，以提高佔有率及獲利；而 3 層球目前約佔 10%，為追求高性能及最高性價比消費者所選擇。

高爾夫球前七大品牌（Titleist、Callaway、Bridgestone、Srixon、Nike、Taylor Made、Wilson）市場佔有率約在 90% 以上，大多數品牌擁有生產設施，其中 Titleist、Srixon 100% 由自有工廠生產；Callaway、Taylor Made 自有工廠生產高階產品，低階產品釋放給代工廠；Nike 與 Wilson 完全委由 OEM 廠商生產；綜觀全球高爾夫球市場尚有

65% 代工訂單未釋出。

明揚公司目前年產量約 800 萬打，約佔全球代工量 30%，高爾夫市場競爭激烈，未來品牌大廠在成本因素考量下，勢必將生產重地轉移至人工成本較低的亞洲地區，陸續釋出的代工訂單，對明揚公司未來的成長將會是一有利的機會。

競爭優勢

1. 客戶關係佳，客戶需求掌握度高

明揚公司所屬的集團在高爾夫產業已深耕近 30 年，公司重視客戶的需求，業務、研發皆配置客戶專屬的服務團隊，提供客戶全方位客製化服務，溝通能力強、對應快，能充分掌握客戶需求，面對激烈競爭及快速變化的市場，能及時反應，以最快速度滿足客戶需求。

2. 具備材料自主開發及模具設計能力

明揚公司累積多年製造經驗，不斷提升生產技術與研發能力，具備球心橡膠配方及外殼材料開發能力，讓生產更具彈性與靈活性，大幅降低生產成本。增設材料分析實驗室，充分掌握產品材料特性，縮短開發時程，並與台大材料實驗室合作開發出外殼抗切削能力佳的 TPU 外殼材料。

透過分析軟體，設計出有效降低空氣阻力的風洞，增加高爾夫球球體的飛行距離和穩定度，並運用於改良生產熱壓、射出模具，大幅提升生產效能。

3. 產能擴充潛力高，產品品質佳

明揚公司 99 年投資 3 億元購置新廠房，目前產能利用率約為八成，未來可提供新客戶打造專屬生產線，產線富有彈性與成長空間。明揚公司持續不斷精進製造能力，改善熱壓、射出、表面處理、自動塗裝等製程與設備，提高產品品質與效率，縮短客戶交



本中心吳壽山董事長（右）致贈紀念品予明揚公司鄭錫潛董事長（左），恭賀上櫃掛牌成功。（103.11.10）

期，深獲顧客信賴。

4. 管理資訊化、數據化、系統化

明揚公司引進企業資源整合系統（ERP），從訂單銷售、採購、生產管理、人力資源管理、財務會計管理，均為 e 化管理，利用電子系統掌握原物料及機器設備運作之即時情況，適時調節存貨庫存及機器稼動率，藉由資訊系統快速提供管理資訊，使公司資源運用更具效率，提昇整體競爭優勢。

未來展望

高階球種已成高爾夫球市場未來的趨勢，明揚公司積極投入高階球種的開發，期能將現有代工事業延伸至高階市場，並讓公司由 OEM 轉型 ODM，以研發優勢布局，利用自主設計的單層球、色球、超遠球等自有產品，服務更多的客層，跳脫代工模式，增加公司的營業項目及利益。在永續經營的目標下，長期發展將跨入服務產業、市場占有率最高的練習球、與高球打者經常接觸之練習場，在明揚公司現有的基礎下，透過不同於代工的商業模式，未來將可創造出不同的獲利方式，而近年興起晶片球市場未來具成長性，亦成為公司重要獲利來源之一，除了提供產品外，策略上也會提供回收服務，讓公司整體發展更具優勢與競爭力。