

TWSE 臺灣證券交易所 > 重要座談會紀要

2016年運動休閒產業發展趨勢及前景座談會

時間：105年1月29日(星期五)下午2時30分 地點：台北101大樓9樓會議大廳



臺灣證券交易所與台灣經濟研究院於1月29日（星期五）下午2時30分，假臺北101大樓9樓，共同舉辦「產業發展趨勢及前景座談會」，本次主題為「2016年運動休閒產業前景與展望」，邀請到多位企業經營暨產業專家蒞臨與談，包括臺灣第一大自行車廠巨大機械工業的執行副總裁兼財務長杜綉珍女士；創新研發運動休閒機能性布料的宏遠興業葉清來總經理；擁有15年運動行銷經驗的寶悍運動平台張運智總經理；專注於智慧穿戴、健康生活、推廣運動風氣的研鼎崧圖施心曼行銷長；並邀請到對經濟政策有深入研究的台灣經濟研究院林建甫院長擔任本次座談會的主持人。

隨著現代人越來越重視健康議題，象徵健康的運動休閒，自然而然成為一個龐大商機的市場，運動休閒產業已成為先進國家經濟發展重要的一環。根據歐盟預估，運動賽事一年所產生的經濟效益占全球GDP的2%。而各種專業運動競賽，如奧運、世界盃、各類職業運動賽事等，以及如近年在臺灣興起的自行車及跑步等休閒運動浪潮，皆使運動用品製造、運動休閒服務、運動觀光等各種軟硬體產品與服務受惠。本次座談會深入剖析臺灣運動休閒產業，讓與會的四大基金、投信投顧員工、證券商營業員及投資人等掌握臺灣運動休閒產業的發展趨勢及先機。以下為本次座談會紀要。

亦歡迎投資人至「WEBPRO影音傳播網」點閱觀看實況轉播。

林火燈 (臺灣證券交易所總經理)

歡迎投資界人士來參加今天的研討會，非常感謝台灣經濟研究院林院長，雖然行程很滿仍然撥空主持，謝謝巨大機械執行杜副總裁兼財務長，宏遠興業葉總經理，寶悍運動平臺張總經理，研鼎崧圖公司(GOLIFE)施行銷長，謝謝他們百忙之中可以來與我們一起進行座談會。

也許這一兩年，大家會留意，其實交易所一直在推動一些事情，譬如說非常希望上市公司可以多辦一些法說會，像F股，一年至少要辦一次，國內公司至少三年辦一次，這所謂的一年辦一次，或是三年辦一次，至少是交易所知道的，公司辦的roadshow，這是另外一件事情。

比如上市公司，有一些併購，或是財務上有一些重大變化，這訊息在沒有明朗以前，我們會採用一個機制，就是當天，或是今天申請的第二天，可以暫停交易，那這些措施，或者可以這樣說現在是尾牙的季節，我猜我們應該已經提醒上市公司，就是上市公司的首長們，拜託在尾牙的時候，在勉勵員工，發言尺度基本要合乎我們所謂的資訊公開的一個相關的辦法。

交易所為什麼會非常在意這樣的一個事情，我覺得這有一個非常重要的意涵，作為一個市場，特別是資本市場，其實我們必須要做到所謂的效率市場，效率市場可以有不同的定義，我們解讀是，就是希望這個市場的運作，價格形成，必須都是正確，都是即時，而且都是對稱的，若這些訊息不能夠及時，正確，對稱，那這市場運作就會有問題。

我想前一段時間，大家最關切的，國內事件可能就是，譬如有人說的矽品及日月光、紫光(兩光)，這些併購的過程當中，交易所每天緊盯的就是這些訊息是否在第一時間，而且正確的讓投資人都能夠了解，我想這是交易所追求的目標。

今天座談會也是在追求希望這是一個效率市場，也是可以讓投資人能夠獲得這些最即時、最正確、最對稱的訊息去做投資，這是我們的想法，除了個別公司之外，交易所也希望可以辦一個座談會，個別公司我剛剛也跟大家說明過了，我們是鼓勵公司可以多跟投資人見面，我們甚至也希望公司也專門給投資人的IR的website我們也會關心這個IR的website是怎樣的一個內容，它是否可以充分達到一個效果。

就產業而言，這是另外一個故事，我相信台灣很多企業是很有競爭力的，最近在有一些場合裡面，常常跟大家分享，譬如說台灣在世界競爭力論壇裡頭，我們綜合的排名大概是13、14，大家去看，其中有一個排名第一是企業家精神，我想台灣的企業是很有競爭力的，是很有活力的，基本上台灣很多產業，其實也有很好的一個發展前景，所以交易所也非常希望投資人能夠有一個比較完整的輪廓，有一個比較清楚的認識，這也是為何要辦這座談會。

其實去年已經辦了幾場，去年譬如說辦過金融、辦過IOT，今年的第一次場就是運動休閒產業，其實我們相信這在台灣是很有潛力的，後續會針對不同產業，還會跟幾個專業的研究機構合作，我們是希望跟台灣經濟研究院，中華經濟研究院，還有資策會，希望這些座談會能夠對投資界有些幫助，簡單跟各位報告，這是我們辦這個的目的，再一次歡迎大家，再一次謝謝林院長與四位主講人，預祝今天座談會順利，大家投資賺大錢。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

林總經理、交易所各位同仁、今天四位貴賓、在座所有先進、媒體朋友大家好，很高興交易所今天辦這個產業發展趨勢與前景的座談會，我們今天主題是『2016年運動休閒產業前景與展望』，那我們台經院基本上是研究個體的，就是研究產業，過去研究產業都是偏向國家重要產業，就是經濟部這邊來做的，像工業局各個大計畫，或是像能源局現在相關的新能源或是傳統能源，過去偏向大家熟悉的產業，而台灣產業現在有很多新的面貌，過去認為傳統產業就是夕陽產業，但現在傳統產業已經有很多走出了一片

天。

就像今天要講的運動休閒產業，這是一個現在新的趨勢與潮流，這句話怎樣說，台灣其實就是最勤奮最努力，7-11是台灣代表，大家早上7:00起來工作，到了晚上11:00以後才休息，但是在這新時代裡，休閒與運動是非常重要的，我們說休息是走更遠的路，運動，是讓大家保持身體健康，現在年輕人，對休閒運動非常重視，全世界已看到，休閒運動在各式各樣活動，把它放在第一位，不管是先進國家、開發國家，連未開發國家都有這樣趨勢，看到最近在非洲那邊甚至有自製的健身房，就知道說連非洲未開發地方，大家也非常重視這個運動與休閒。

台灣，剛剛也就講了，傳統的中小企業，比如說我們的紡織做得非常好，可是現在在運動休閒上面的紡織，等一下宏遠興業總經理會告訴我們，他們公司所開發出來的各式各樣的機能衣服，或者相關產業的不織布，這些都已經是領先世界的潮流。

再告訴各位2014年的世界杯足球賽，那顆球，也是台灣做的，而且那一年，我這邊有一個數據，那一年的進球，是154球，十六強，比過去南非那一屆145球還多，所以大家覺得那個球做的比較好，比較容易踢，比較容易進，所以非常感謝這個球，也是台灣之光。

在美國這種先進國家，運動休閒、運動賽事，他們不論是講傳統的美國國球棒球，或者是美式足球，這獨一無二的美式足球，或者美國籃球我們的林書豪在那裡爭光，我們可以看到美國人來講，運動休閒，這是他們日常生活一部分。

在台灣，這幾年來可以看到，單獨辦路跑，台灣一年半可以辦好幾百場的路跑，等一下寶悍運動平臺總經理，張運智先生，他也可以跟我們講如何來辦活動等等。

那像台灣，過去有山有丘陵，又要到海邊，台灣高高低低的很不平，騎腳踏車很辛苦，不適合騎腳踏車，這幾年卻發現，台灣這樣的地形最適合越野的腳踏車，因為你可以騎平地，騎丘陵，你甚至可以爬山，甚至可以像柯P這個二十一小時，從台北騎到高雄去，台灣變成腳踏車非常好的練習也好，或者是說大家很重要的一個活動，等一下巨大機械執杜副總等一下來談一下腳踏車的發展。

再來就是剛剛講的大家現在非常重視健康，這個運動要健康，現在健康透過了ICT產業，各式各樣的APP，跟我們穿戴式的裝置都可以結合在一起，所以請研鼎崧圖的行銷長施心曼先生，來跟我們談他們公司未來發展。

我先做這樣的一個開頭，告訴大家說，今天我們的活動不是法說會，我們比法說會還精彩，因為要告訴大家的是一個趨勢，是未來人類生活，是台灣發展的一個面貌，台灣的產業完全是走在時代的尖端。前景，雖然現在看到股票市場是不太好，但是看到全世界，最近我雖然常常試引這個IMF總裁拉加德講的那個『新平庸經濟』，好像覺得世界亮點不曉得在哪裡，但是冥冥之中，看到台灣的產業已經開創出來了一片天，今天的活動不是法說會，而是探討一個趨勢與前景的座談會，各位嘉賓，等等可以自主講嘉賓看到未來的趨勢。這引言到這邊，先走一輪，請四位介紹你們的公司，以及你們認為的前景大概是怎麼樣。

杜綉珍（巨大機械執行副總裁兼財務長）

我想問各位一件事情，就是說各位之前可能我們在台灣，大家會想說休閒會去卡拉OK唱個歌，現在趨勢已經轉了，大家會說，我們大家去跑步、騎自行車，或者是我們去爬山、登山，這個會變成現在台灣人在週休二日以後的一個主流，我們巨大公司，在二十幾年前，我們完全了解說，我們這個產業不再是一

個硬體，應該是硬體加上軟體，再加上這個銷售，這才是能夠提供給我們台灣人，所有這些很好的以自行車作為一個新的生活方式。

這幾年以來，我想我們大家在台灣可以看得到，在台北市裡面有ubike，那麼出了城市呢，我們到河濱公園，有休閒騎車的，更有很多人挑戰環島，然後到最後，就會有人以五嶺為目標，去登山，騎自行車去攻五嶺，這個都是可以講說現在我們台灣人的生活，除了工作以外，最重要的一個重心就是運動，我想這一個趨勢是非常明顯的，而這個會更加地蓬勃發展。

現在台灣人，不再只是運動而已，他會要有最好的裝備。以我個人來講，就是要穿的很時尚地去自行車，當然我也需要有穿戴裝置，才知道我騎得多遠，騎得多快，我的心跳是多少，我也要健康，然後，當然我不能夠只是我自己騎車，我也需要大家來一起辦比賽，來辦所謂的嘉年華也好，比賽也好這都是必要的。

很高興今天有這個機會與各位分享我們的心得。謝謝。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

林院長：謝謝杜副總，也幫我們作引言，也講到運動與必要裝備與辦活動。

葉清來（宏遠興業總經理）

院長、林總經理，還有各位大家好，很榮幸今天，可以來這裡，盡我是上市公司一員的責任，我平常不太喜歡見投資法人與媒體，因為比較低調，但是今天是我的責任，應該來的，我是上市公司成員，應該要盡責，宏遠內銷比較少，我們幾乎是外銷，不像巨大是全國聞名，還有柯P幫他宣傳，還有他的劉董事長，是一位令我敬仰的人，甚至我們公司和巨大也有一些布料的生意。這是對國內發展。

我稍微介紹宏遠，宏遠成立於1988年，在1995年即七年以後就上市了，行銷大部份是國外品牌，一共300多個，如NIKE、Nordstrom...，NIKE是佔最大差不多20%出頭，像NIKE最大顧客，今年營業額是270億美金，他們已經定下了2020年要到五百億。像這一次我們去義大利，世界工具機展，他們就派了一百個，他們的公司看到未來的發展，在那個單位，他們也請我們去講宏遠的永續發展，是亞洲唯一一個。在台灣，他們也要派一個資深的經理人來，二十八年來，來這邊開發很多新的東西，這就是創新，在整個市場NIKE是最大創新者，他們很重視這個。

我們公司從流行開始，過了十年後去做運動，從NIKE開始，那NIKE都是功能性的東西，宏遠進去把流行帶進去NIKE，促進了他們的成長，因此我也有很多訂單進來。

就是剛剛杜副長講的，不只是運動，還要把時尚帶進來，穿得美美的去爬山，這也是未來發展的一項，從運動到戶外，這一些，現在發展的方向，已經跑到平常上班都可以穿，就像urban outdoor fashion sports等方向，可以把它擴大，像市場上品牌ralphpolo，這就是把市場擴大，你平常都可以從早到晚都可以穿，運動休閒，尤其現在我們注重的是lifestyle，這就是不斷擴大，現在這方面市場，全世界，尤其是功能性是佔第一名。

我記得是台信，台灣的西服在台灣，就是高機能布，那天我坐計程車，一位司機還說現在股票怎樣不好，只有機能布那個好，其他都完蛋了，連電子業都完蛋了，這連計程車司機都知道。差不多三個月前，我與謝金河，在東森的老謝看天下，我們兩位暢談了三十分鐘，可以上youtube去看，他這個未來功能性，機能性的布，未來會怎樣去發展，怎樣去做。

除了做B2B，我們在四年前也在做幸福台灣這個品牌，開始我們去做成衣，全部都是MIT的，兩年多前，蔡英文去我們工廠參觀，我們就送她羽絨衣，她很高興，她說這件衣服是台灣做的，她穿起來會溫暖一點，你看她一直都穿這一件，我們後來又送給她升級版，裡面是聚酯羽絨的，今天要來時，剪報看到中國時報頭版，她也在穿兩年前送她的，她也是常常穿這件，這邊昨天在新竹開會，你看柯建銘他在旁邊的，他選舉也穿這一件，全部的人都在穿這個，今天工商時報，也是這樣穿，他穿了很多我們衣服，幫我們宣傳，因為他愛台灣，要幫台灣去行銷。

台灣機能布能夠做到這樣地步，大家對未來前景很樂觀，未來很多前景，等一下再與大家分享。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

謝謝葉總，把他的獨門武器都說了，蔡英文特別在穿公司衣服，特別現在說的lifestyle是重要的。

張運智（寶悍運動平臺總經理）

在台上我們公司規模是最小的，我相信未來前景是非常大的，我是代表寶悍，過去在去年五月之前，我們叫做悍創運動行銷，我們在台灣十五年了，我們在這十五年，我們已經辦理了兩千場以上的賽事，在國內運動來說算是歷史最悠久的，在講歷史，其實我們還很年輕，剛剛杜副總是做車，葉總是做布料，穿衣服，我是做最前端的行銷，其實我們這四個人開一家公司這個本益比應該會很高的。

一開始說，悍創在台灣今年是第十六年，在去年我們正式被寶成集團給併購，大家都知道寶成在全世界做鞋子是最大的，每一位四人有一雙鞋子是他們做的，他們從產業做到鞋子變成最大的，他們目前在大陸有一個非常大的通路商叫寶勝，也是一個非常大的上市公司，他們從產到銷，是一個非常嚴密完整的網絡，為什麼他們覺得會缺一塊，這也是蔡其瑞總裁在跟我談的時候，說我就缺你這一塊，他說要有一個公司，可以幫我去創造消費者對運動的需求，所以就是說我後來跟他說，他好像是三軍總司令，他有一個非常非常龐大陸軍體系做製造的，分別在美國、亞洲、包括東南亞、大陸、台灣，他有他製造的很綿密的網絡，包括南美洲，他有在中國這麼大的通路商，大概有七千家的寶勝，這就像海軍一樣，他們目前有一百家的旗艦店、運動城，就好像海軍一樣，其實我就說對於悍創來說，加入這集團以後，要非常非常快速去反應，要了解消費者對運動的需求，所以我要去創造非常非常多的賽事與非常多的活動，能夠帶領他們海軍的通路，甚至讓品牌知道，得到通路的銷售，能夠得到好的回響之後，再繼續下單給寶成，他們是非常綿密的產業的邏輯。

我來的路上還跟劉經理說我要來，我說如果有很多人要追著我投資怎麼辦？他說叫他打給我。所以悍創接下來從現在開始，一直到2020年我們已經佈好了非常完整的佈局。我相信我們如果做得非常好，不管是對捷安特，或是對於衣服，或對於穿戴，一定會有很正面的的拉升，我相信2016對寶悍來講，相信會給大家一個非常驚奇的一個事件吧，我想應該很快會發生，先賣個關子，不管怎樣，很高興跟大家分享運動產業運動休閒，在台灣我也付出過很大的代價，今天走到現在回想起來，覺得那個成果，都是非常好的經驗。謝謝。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

寶悍，是寶成與悍創，悍創是這幾年冒出來的公司，張總還非常年輕，一看就是運動型，所以來做這方面的活動，應當是非常活力十足。

施心曼（研鼎崧圖公司(GOLiFE)行銷長）

GOLiFE可能對大家是非常陌生的品牌，研鼎崧圖的前身其實我們是做電子地圖的，談到圖資、電子地圖，大家會想到是應該就是導航產品，其實我必須要說明的，電子圖資其實是一個很大的資料庫，不只

是單獨提供在導航產品的服務，還包括了政府救災，例如國土的規劃，我們做了很多這樣的專案，我們轉型進入穿戴，是因為有很多員工喜歡運動，我們公司大約有九成九員工，最少路跑跑超過十公里，大家有這樣的興趣以後，我們運用這些圖資，一開始是做一個APP這樣的運用，這一開始只是鼓勵員工去做運動的一個很好的方式，但是透過APP管理，大家可以很清楚知道自己的一個狀況，從這裡開始，我們才進入所謂的穿戴裝置。

穿戴裝置，其實就是把你很多生理的資訊，包括你的步數，包括了你有配心律的一個裝置，心率定律的一個數字，全部把它統整到APP裡面，那整個統整以後，再透過手機的APP，把它送到雲端上，在雲端做一個詳盡的分析，透過這些分析資料你可以了解你自己運動的表現，然後還有你自己體能的狀況。

然後在GOLiFE架構這個穿戴的概念當中，我們除了透過穿戴裝置去擷取你的生理資訊，幫你做這樣的一個統計以外，我們進入到APP以後，你可以在第一時間，你在儀表板上，可以看到你最簡易的運動資訊，那進入我們的雲端以後，就會有更詳盡的一個分析，例如說你的運動表現穩不穩定，你在哪邊表現不好，可以做一個長期的你的運動的改善。

在觀察運動休閒產業中，確實如杜副總裁說的，這是一個趨勢，年輕人不要再去唱歌了，大家也不想要聚餐大吃大喝，我想整個社會結構與價值觀也在改變，我們已經從過去物質滿足型社會朝向一個新的、要去自我開創與挑戰。

所以我們一個系統裡面，例如包含了一個社群，這社群的功能裡面其實他可以激勵你，例如說我要來參加這個座談會，我跟大家報告，其實我週日有去參加渣打的馬拉松，我也剛好完成人生第一次的半馬，我只有練習大約半年的時間，就達到這個目標，我透過社群去把這些資料分享給我的朋友，大家看到我去跑馬拉松，看到我GPS數據以後，可以引發很多朋友的興趣，他們可能覺的我可以做到，應該沒有人做不到這件事情，這就是透過社群的分享，這種病毒式的散播，我想未來運動休閒應該是一個非常樂觀的產業，我想這也是國內所需要的內需產業，以上簡單分享。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

謝謝行銷長，剛剛唸你們英文沒有注意，其實就是life，為何i要小寫，為何你們要這樣設計，中文也很特別研鼎崧圖，這名字很長，可不可以解釋一下。

施心曼（研鼎崧圖公司(GOLiFE)行銷長）

i的部分就是所謂的internet，就是物聯網，包括穿戴以後，就是物聯網的一個概念，一般用i標示，大家可能會很容易去聯想到，這是屬於ICT的一個產業，其實我們應該是屬於整合運用服務的一個產業，我們公司的專長應該是在所有的資訊研發這上面，事實上資訊研發部分，因為它比較屬於無形財產、智慧財產，大家比較無法從你的生活當中理解到，若大家有興趣使用了golife，大家應該會很快去理解到，這樣資訊服務的一個創新。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

今天在座很多是投資界的專家，專家最關心的就是你這公司的價值到底在哪裡，這公司未來的發展性，甚至要預測未來，要從過去來判斷未來，過去你們這公司是怎麼走出來，今天四位在過去都代表了你們的努力，才有今天這樣的成果，請在座四位貴賓跟我們分享，你們公司是怎樣走出來，你們的價值在哪裡，讓在座投資界朋友可以安心，感受到你們好的地方。

杜綉珍（巨大機械執行副總裁兼財務長）

各位一定覺得很奇怪，我雖然代表巨大捷安特，應該要講的都是自行車才對，其實對我們公司來說，自

行車是一個基本的東西，我們公司一定是孜孜矻矻，不斷地在研發最新的產品，而且把最新的技術，放在我們的產品上面，讓我們自行車騎的時候會非常愉快。

最近很夯的，台北市長柯P，其實他騎可以在不到二十個鐘頭，雖然電視說二十一個鐘頭，其實他有下來喝水上洗手間，這些時間扣掉是不足二十個鐘頭，為何可以做到，這就是說有很多最新科技在裡頭，比如說它的輪圈，不是一般的鋁合金的輪圈，是我們公司開發的最新的用碳纖維做的輪圈，而且我們有研究以後與輪胎業產生一些，當他在騎乘的時候，它的阻力會降到最少，而這碳纖維與鋁合金有何不一樣呢？碳纖維會把震動降到最低，所以騎的時候不會累，這是讓柯P可以不停騎三百八十公里，這對我們來說，把自行車做好，讓消費者更有興趣，那是應當的事情。

我們都不認為這有何好說的，但是各位應該要期待的，不管你們要買股票，或是要買自行車也好，你都可以期待，我們捷安特巨大公司，年年會有更有趣，更美麗，更舒適的自行車來提供給各位，而且是年年創新，這個是一點。

其他，我們能夠做什麼？你們買這個股票，除了做自行車可以賺錢外，他的增長點在哪裡？我們有很多的增長點，比如說，宏遠葉總，他有布料，布料把它做起來，但是我們有品牌，我們有捷安特品牌，我們女生在全球有Liv品牌，各位都知道騎自行車，是要穿自行車衣的，以前我還沒有騎自行車前，是打高爾夫球，大部份打高爾夫球的人，會把高爾夫球衫穿著到處走，所以開始我做捷安特女生品牌的時候，我就想打高爾夫的人可以穿高爾夫球衫，為何一般人，包括他去上班，為何不可以穿自行車衣服呢？

我開始賣女生自行車同時，就開始一個趨勢，希望帶動全世界這趨勢，我們做的車衣，不只是要讓你騎車的時候，要有型有款，而且也很適合你再換一個長褲或是短裙，都很適合坐在辦公室，我相信很多人都知道做瑜伽的人非常以穿瑜伽服為榮，我也希望**start the trend**，這樣的風格，不只是騎車時穿，上班時也能穿自行車衣、可以帶著自行車包包，等各式各樣的。

最近也有人說，我去跑步時候，穿T恤，水瓶沒有地方放，所以就會去買自行車衣服。

因為我們的自行車衣服，非常講究機能與功能，因為我們自行車衣服上面有一個大口袋，而且這口袋是貼著，因為騎車會有風，貼著可以造成風阻，因此很多人跑步，或是登山，都會買我們的自行車衣服去穿，吸濕、排汗，還有很多的功能，可以放水或是食物，都可以在衣服上面就有，這是我們增長點之一。

另外一個，就是我們自行車，在我們自行車上面，都有一個叫做**cyclocomputer**，我們也開始包含了所謂的穿戴裝置，因為騎自行車要形成一個社群，今天我騎這一段路，我騎了一小時三十分鐘，我的朋友可能是一小時二十分鐘，他就贏我了，不可以，我要加緊練習，我要贏過他，這個大家都可以用這個**cyclocomputer**，與電腦連起來，放到雲端，組成一個社群，這都是我們在發展的，在努力的。

各位都有聽到我在講的Liv，因為以前騎自行車，大部份都是男生，可是其實男生長得本來就跟女生不一樣，因為女生其實比男生小一點，難道女生要去買一個小一點的男生自行車嗎？其實是不對的，因為男生的手比我們大，肩膀也比我們寬，巨大就開創了新的品牌Liv，這也是全世界第一個女性品牌。在外國品牌，有女生自行車，他們大部份都是把男生自行車弄的比較小，或者是塗上女生的顏色，就說這是女生自行車，其實這是不對的，我們完全用女生的身形下去研發，做出適合女生的自行車。

比如說我們握的煞車手把，會比較短，因為女生的手比較小，無論如何，女生在統計學上面，我們有的力氣只有男生的百分之六十五，所有設計都是要讓女生能夠更愉快去騎車、更省力，能夠有更好的表

現，而女生佔了人口的一半，這也是巨大公司很大的一個增長點。

我們公司最近才做全球會議，剛好做了一個統計，我們從2011年至2015年間，我們Liv成長剛好100%，在這過去四年間，這一些都是我們很重要的增長點。

然後還有一個趨勢，就是人口老化，這是沒有辦法，在台灣人口老化非常地快，日本、歐洲也是，人到了六、七十歲，如果他以前在騎自行車，其實他現在也很想繼續去騎，可是歲月不饒人，那怎麼辦？

沒有問題，現在有電動自行車，這電動自行車不是一般在台灣看到的，那種加一個馬達，是的沒有錯，可是更可怕的，我們現在有登山車，大約台灣五年前到十年前，最流行的自行車是登山車，我們在登山車上面加上電動，你要騎上去，它會助你一臂之力，你會有個錯覺，我還很年輕，我哪裡都爬得上去，你上去以後，也可以衝下來，這在歐洲非常流行downhill，這是一個趨勢。

另外，就是說如果我的車隊，大家是公路車，大家都騎這樣快，我跟不上大家，怎麼辦？沒有問題，我們也可以助你一臂之力，可讓你騎得跟二十歲年輕人一樣快，若有電力車，我跟悍創Eric一起去騎車，可以跟他一樣快，這都是我們的增長點。謝謝。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

謝謝杜副總，非常精彩，他介紹了很多公司的增長點，他們新的品牌Liv，因為有杜副總，才有Liv品牌，這是巨大分出來的，這就是品牌，因此就可以確定，台北市市長柯P，用的是最先進，碳纖維的輪框，這騎了二十幾小時，隔天還可以上班走路，表示這避震效果很好。

杜副總說的很重要的，台灣廠商，不是在走大量製造，若要大量製造，這要到東南亞就可以，我們要走少量多樣，要去開發新的產品，這附加價值才會高，這是未來重要方向，也是未來中小企業要轉型非常好的依據。

台灣有一家很重要公司，就是汽車的輪框，都已經做到了軍規的等級，像勞斯萊斯都要用它的輪框，一個輪框要二十四萬台幣。我記得前幾年，有一位會計師界朋友，要去買一輛自行車，他去店裡面挑一挑，感覺兩萬多元，寄來的帳單是二十幾萬，但他說這非常值得，騎的時候欲罷不能，可見台灣做的自行車，非常地好，可以行銷全世界了，未來人口老化問題，我們都會老，未來電動自行車，是人口老化地方非常重要的自行車。

非常感謝杜副總，回到宏遠葉總，宏遠興業公司產品非常地多，包括各式各樣時尚科技休閒功能性的衣服，貼合布、彈性布，多功能的纖維，醫療保健、各種針織產品，他們也是非常多樣化。請葉總介紹公司新產品。

葉清來（宏遠興業總經理）

宏遠1988年成立，當時紡織業，也陷入了一個瓶頸，其實我從事紡織業46年，比在座每一位都年紀大，今年七十歲，那時候碰到瓶頸時候，就去創辦宏遠，叫做宏遠興業，意思就是復興紡織產業的意思。

當時因為只有做胚布，那時候，我們的上游下游都反對，因為要給他們買紗，下游要給他染整，大家都一起做生意，我看看這樣沒有創新也是不行，我就想想那就往上延伸去做紗，往下延伸去做染整，大家都反對，會變成我給他的生意拿回來做，後來反對我的人都參加了我們公司的股東，要賺錢大家都一起賺，包括從遠東開始，他要走下游走不下去，就結合起來創立這個公司。

我們公司開始就一直在創新，就是開發原料，開發染整，創新產業，每一年多了3-4%去創新，市場聽到宏遠，就是innovation的代名詞，因為我們創新賺了很多錢，本來做流行，到一個程度，好像流行也走到末端，所以後來挑運動棉，就是NIKE，我們把流行帶個了NIKE幫助NIKE成長，因此運動做了五年，又好像這邊顧客、品牌，就是美國顧客每一年都要殺價，這樣也是不行，所以就走入了附加價值，走到戶外運動，把很多功能加起來，把五個、十個、十五個功能加在一起，去投資，就這樣走過來，後來看到運動戶外，還要擴大，又走入流行要整合起來，在擴大市場。

在2007年時候，一個偶然機會，我們就撒錢，再來永續。在永續這邊，一般說環保，永續要花很多錢，這個是騙人的，在這方面環保是中低科技，如果它是用錢堆起來的，那不叫環保，用最低、最少資源，做最多事情，在環保這邊我們開發了很多的環保產品，經過了瑞士布魯塞爾的見證，我們發展出來了生態產品，比如說這是寶特瓶做出來的布，如果製造過程不環保，那怎麼叫做環保的衣服呢？

老外的衣服，很多大品牌其實是不環保，很多都是漂綠，我常常罵他們他們也承認，這是不正常的。其實台灣看到的排汗衣，那都是殺價殺到零頭的衣服出來的，也沒有什麼科技，簡單的要命，只是吸濕，排汗而已。政府都在誤導別人，所以我常在罵政府。

在2007年我就省了非常多的錢，我們所有工廠都不開冷氣，大家很舒服，我們工廠裡面溫度比外面還涼，整個工廠都有風在跑，有風在跑就不會熱，冷氣一年省了六千多萬，還有我們的工廠沒有廢棄物，垃圾污泥作成煤磚，一年省四千萬，還有省水，現在一噸的布省了三分之二的水，省水又節省能源，這一塊我們做得非常的好，我們就可以把工廠開放給人家參觀照相。

最後在前年底2014年年底，讀到一本書，就這樣一頭栽進去，去做工業4.0，我們是第一個紡織廠去做工業4.0，我們是真正在工廠裡面去實現4.0，一般是在賣零組件的去做4.0，我要再去強調，這一方面做起來，品質會更好，成本會更省，也可以解決台灣高齡化，少子化的問題，最少可以省下30-50%，最後白領階級要比藍領階級更要小心，因為這些資訊自動化把白領階級省更多，你可以精準行銷，再去研究開發放在智慧運用，非常多的運用。前天我在讀一本書，是供給者優勢，裡面就是在寫這個，是資訊業作者寫的，這本是天下文化出版，都在講這大趨勢，你未來就是要走這路線，他說沒有數位化的公司與有數位化的公司，距離會越差越遠，而且每一天在吃祖產、老本，有一天你會被消滅，所以公司可以開放人家參觀工業4.0，可以達到人工智慧，這樣運用才可以發揮最大的影響力，都用這個去分享給台灣的同業、異業，大家一起來做，那台灣就有前景，宏遠是秉持創新、永續還有智慧，這三項要來做這個，不斷去創造競爭力，因為沒有競爭力不可能永續。

最近有讀到一本書，就是麥奎斯，他說現在工業沒有永續，只有瞬間，然後我們最大敵人不是我們的對手，而是時代的變遷，因此你要創造持續不斷的競爭力，才会有永續，勇於投資台灣，這個就是我常常去鼓勵同業，你要去投資台灣，投資台灣才会有未來，勇於投資台灣，才会有未來，你才會創新，接著你才會成長，希望投資台灣，才可以創造就業機會，薪水就可以提高起來，因為薪水台灣實在是太低，22k，每一次要升一點基本薪水，我們財團就反對，才一點點，為什麼捨不得給人家，我看到這個，覺得財團要有更多愛心，要更多繳稅，台灣才會好。不能只是用盡了台灣的資源，賺到自己口袋裡面，又不繳稅，這是非常沒有公平正義，年紀大的要去反省，有能力的人要去幫助沒有能力的人，這才是要走的企業家精神，不是自己去賺錢而已，所以這就是我想的，往後要用一個心去愛台灣，盡量去投資台灣，創造、創新、創業，然後去提高我們就業機會，大家薪水提高以後，錢就是不夠用，當大家有薪水，才能去買台灣的東西，台灣的東西被賣出，整個產業就繁榮起來，才能夠提高生活品質，就像剛剛捷安特說的，行銷長講的，那大家就可以共存共榮，創造一個共生共和的生態系統，這是台灣未來最大的方向。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

非常謝謝葉總，葉總短短十分鐘，講的話是我聽過最精彩的企業家，就是教科書的企業家精神，他一開始說賺錢也要讓大家一起賺，讓做染整的廠商也一起加入，他不是吝嗇於只有自己，還要讓同業一起來，把環保觀念引進公司，讓工廠裡面溫度更低，沒有廢水與煤磚等等，這不得了，是符合時代潮流，從這樣角度來看，連NIKE都要被他們講成是漂綠，這些西方國家是很看不起我們這種幫他們做代工的，看不起我們這種開發中國家，他們享受產品，然後標榜別人都是血汗工廠，別人都是在壓榨這些勞工、童工、環境之類的，但是葉總的高度是更大更高的，這相當的不簡單。

我最佩服葉總的是他都有在看書，書很重要，現代年輕人，都受到網路的影響、APP影響，大家只是從line、從FB上面看同儕大家的言論，我在臺大還有一個職務叫做高等研究院的副院長，我們院長黃俊傑教授他是一位大師，他就常說說我們經濟學界，應該要想辦法與馬克思對話，應該要想辦法與凱因斯去line一下，什麼意思，就是要與先聖先賢很有智慧的人去學習他們的經驗與知識，這最重要就是從原點讀書開始，所以葉總點出了未來的方向，經濟學界都在改變，就是從供給側經濟學，就是用供給面去調整，這與傳統的供給面經濟學不太一樣的，因為現在講究是過程裡面要如何合乎現代人各式各樣要求，現代社會最新的趨勢等等，那最後這句話講最好，競爭力沒有永續，競爭力就是要隨時能夠更新，這就符合我們講的長江的後浪推前浪，前浪死在沙灘上，後浪才有前途，這非常精彩。

張運智（寶悍運動平臺總經理）

過去悍創是在竹科發跡，見過很多電子業高科技老闆，很多都是你們說的那種人，但是也不能怪他們，他們的確過去都是白手起家，所以他們在很短時間就很有錢，他們還沒有想要回饋給員工，可能公司已經賣了，或者上市了，沒有任何心理準備，不過台灣很多傳統業者，就像寶成一樣，就像葉總一樣，都是非常偉大的，因為他們知道他們有一天到一定程度以後、到一定能力以後，他們要回饋給地方。

我說到寶悍有十六年大家都不相信，照道理說，寶悍才十個月，沒有到一年，我們是5月12日合併的，還沒有到一年，過去悍創加上寶悍，有十六年。

以前我是在竹科，在竹科之前我在愛迪達工作，我當時只有專科畢業，其實連專科也沒有畢業，念了五個專科，混到最後連畢業都沒有，但是我與時下年輕人不一樣，我對運動這領域非常專注，我很喜歡這行業，當我去愛迪達面試，七位面試者有六位大學生，只有一位是專科肄業的人，他選擇了我，因為他從我身上看到這樣一個特質，我是從助理開始，我常常講我是在球場送大家鞋子，大家穿愛迪達鞋與愛迪達衣服。

那後來為何我從愛迪達離開要自己創業，因為當時在愛迪達時候，要在台灣辦理很多賽事，我們找不到這樣的一個公司，可能要透過香港公司派人來指導我們，我覺得台灣沒有這樣的公司蠻瞎的，我就跟小飛象說，當時他在中華職棒幫聯盟做宣傳，我說我們一起來創業，但是這些前輩都知道，創業，我是眷村小孩，我沒有任何資金，那我們兩位怎麼辦呢？我們就從擺地攤開始，從擺地攤賺了錢，圓我們自己的夢。

在前期我在竹科，是擺地攤開始起家，大家在商周、今周刊媒體有很多這樣的報導，到我開始有自己的一些錢，開始有設定自己的一些目標，開始有我自己的一些人脈，我從竹科開始是因為竹科他們所有員工水準比一般傳統產業，他們程度會比較高一點，對運動行銷這件事情，他們比較能夠接受。

大約在2004年當時商周就說我是竹科的康樂股長，因為我帶了很多很多不一樣的思維，就是純的運動行銷的觀念，帶了很多的企業活動，不過我剛好有幸參與到他們那時候蓬勃的時段，所以包括了像當時台

積電，聯電，鴻海，我在竹科最厲害的是，我可以從一年1,440萬營業額，隔年到四千六百萬，第三年到八千三百萬，到第四年就達到一億八千六百萬，所以後來商周說我是從玩裡面去創造事業。

可是那時候我也沒有什麼IPO，或者是說要怎麼樣去整合市場，或是找到好的的合夥人，沒有，就是幾位一起長大的哥兒們一起創業。

悍創從以前就在講運動行銷，現在在講很成熟，那在十五年前講，大家沒有人懂，包括當時我媽媽會以為我在賣運動器材，或是我在賣鞋子、運動服，我告訴我媽媽不是，因為我也不想要跟她解釋，因為她也聽不懂。

當時在竹科我們在做的事情叫做行銷運動，因為那個時候的竹科只知道生產與擴廠，他們不知道其實員工一直在工作上達到疲乏的時候，你事實上就要開始辦一些活動，讓他們可以參與，讓他們可以運動，這對整個生產力是有幫助的，像台積、聯電這種比較大的半導體公司，他們能夠接受，包括了他們的福委會主委，從國外回來的，我只要跟他們簡報完，他們就會覺得我們要做，以前竹科沒有什麼運動會，他們都是找一些公關公司，或廣告公司辦個舞會，或是找一個大的餐廳，或是遊樂園發一些餐券就完了，後來從我們辦了第一場運動會之後，接下來一路走過來，年度行事曆都要有一個運動會、都要有家庭日，當時就是我把它做起來，那時候我們只有三位創業，很多大型的公關公司，遇到我們都掛掉了，因為我們的提案都創新，就像剛剛葉總說的，我們公司叫做悍創就是因為我們是一群很tough的年輕人，我們充滿非常多創意，我們創造了非常多的不可能。

所以過去在推行銷運動，慢慢我開始覺得在做企業活動時候，沒有什麼障礙，悍創過去也是很多我們這一行的補習班，很多人待了一兩年就出去開公司，我們不會變成競爭對手，我都講，希望這樣的市場，大家一起來把它做大，雨露均霑，大家都有飯吃。

後來我發現很多人參與到這一行，我覺得當你做行銷運動做久了，你應該要回到老本行，就是運動行銷。

所以我們後來我第一次接觸的賽事是在2004年，大家最近在講馬拉松，我可以跟大家說，我是台灣第一位做國際馬拉松的人，當時ING買下中華汽車馬拉松，以前台北馬拉松是中華汽車掛名贊助，當時是世界四大賽之一，包括了台北、布魯塞爾，阿姆斯特丹與紐約，然後我上了週刊，他們找我，說要找我做賽事，我帶老婆、公司設計五、六人，我們就去紐約，住了五天四夜，從紐約國際馬拉松看回來後了，我提proposal，辦了那一次72小時台北國際馬拉松後，台灣開始邁入新的運動行銷的領域，所有大型品牌看到這個市場，知道、了解這市場，可以很充分，當時就大張旗鼓地去辦，我想要辦理NBA台北賽，什麼都有，就是沒有錢，這是在2009年。當時NBA是國際品牌，直到他們覺得我們是個咖，到了2008年，帶胡錦濤去見比爾蓋茲的，他說他幫我爭取NBA台北賽，權利金要一百三十五萬美金，我付出了權利金，拿了第一次的NBA台北賽，那一次，我把悍創運動台灣行銷，拉到更高，更不用再說，我以後做企業活動，就不用簡介，大家搶著用我們，我是全世界第一位MLB，到了去年我們生了一個球員林智勝。

到了2005年成立運動經紀部，台灣到現在為止，體委會、體育署不把我們認真看待，我們許多球員都被賣了，簽約金都被剝削掉了，台灣沒有法令可以保護，我可以拿到的就是美國職棒大聯盟可以給我們的，所以林智勝是我的球員，我們總共有四十七位選手。

運動經紀部門與賽事，我第一個俱樂部就是旺宏電子，因此很多人就會找我去經營，包括了旺宏，聯電，台積電，我現在有二十二個場管，因此我有做俱樂部經營管理，這也是我要講我的價值。

現在再來講社群與機能衣服，就是要如何回饋社會，你們看到我們是寶悍運動平台，現在大家透過穿戴，就是透過穿戴去跑步，大家看到我們的素質，這穿戴，這工具很重要，大家透過這麼多家去穿戴，但是今天要看到的就是我們有他們欠缺的內容。

我們做這平台，就是要架構全方位的運動服務，這平台採用寶成 PCG的P及悍創BROS的B英文字母作為主要的元素構成，是P寶成的P，B就是兄弟，PB Bros就是要做全方位的運動平台，我只聚焦在這，大家都會想要看看我們上去在做什麼，包括了昨天林智勝，在美國我們的即時影音，讓這些消費者可以上去了解即時資訊。

這個平台有五個重要功能，第一就是報名，我相信，2016年在中國，我應該會辦超過一百場馬拉松，我知道跑者需要什麼，另外就是售票，寬宏、兩廳院的售票系統是非常雜的，有兒童、演唱會的、展覽的，現在還沒有專屬的運動專屬的購票平台，除了買票還有周邊服務。另外還有影音，就是要讓球場以外的生活，可以有更多讓粉絲知道，林智勝粉絲團，瞬間可以達到七十萬人，這樣多的人，大家會想要去看看，裡面也會有商品，商品是寶成的強項，大家也可以丟進來，我上面養了幾百萬位死忠的粉絲，他們像是食人魚一樣他們習慣這樣吃了。我還有公益，就是我們在台灣社會得到這樣多，要回饋，我告訴他們，一塊運動，一圓夢想，我在大陸、美國、台灣，都是一塊錢，任何一筆交易，你買一張票，或是報名，我都會幫你捐一塊錢。

我們雖然不是很有錢的公司但是常常會有很多學校單位，知道我很會找錢，請我們幫忙，台灣這國家有非常大的問題，讓很多需要幫忙投訴無門的人，可以讓很多人賺很多，卻讓他們跑掉了，我們公司所謂的這一塊，也是一塊錢的意思，一圓夢想，集合大家的力量，幫助更多的人事物。

去年幫了一個校園球隊，只要兩萬元，學校沒有錢，到國外比賽，我在我們平台上也去播出他們的事情，因為是藤球，雖然沒有太多市場，我們還是會去做。一個棒球隊只要出國，就有團隊跟去，可以用即時live平台，就像大家買很多衣服，就可以看到平台，可以看到我們幫了哪些小朋友，這是非常具有高黏著度的。

蔡其瑞有一個基金，叫裕元，就是他成立基金會最重要的，PB plus捐多少，裕元也會捐多少，這平台明年會在中國上線，在中國我們沒有辦法在量上贏人家，但是整個這樣可以在大陸有搞頭，這慢慢會上來的。

至於價值，各位看官你們去看，包括中國大陸阿里巴巴、騰訊旗下這些，2014他們投入五千億，他們只是在買內容，不能把它變成具體價值，因為很多企業沒有這種品牌觀念，我們現在在做的是品牌，這是會賺錢的，如果只有在殺價，這很可惜，中國大陸，他們在買賽事，我們要從中間找到切入的機會，他們買了很多內容，反而不知道要幹嘛，我們在品牌與運動行銷上，是可以幫他們，現在我們在中國派駐十八位，在全中國馬拉松，或是與他們高校進行切入，這就是我們在這十六年來，這是蠻大的事情，我非常謝謝大家。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

張總符合時代潮流，與社群，與黏著度，都連接非常好，我想年輕人會很有感覺，把你當作學習對象。

這張總雖然沒有畢業，但是這與賈伯斯，與比爾蓋茲一模一樣，有企業家創業精神，若年輕人學了張總，就是不只要當個店長而已，應該要把所有內容放上去，可以create平台、品牌，這是未來年輕人創業非常重要的方向。

施心曼（研鼎崧圖公司(GOLIFE)行銷長）

我們一開始是崧圖公司，也就是研勤科技，是做汽車導航，你會GPS導航，要跟國際去買這些內容，因為內容不穩定，就是要保障，就是張總講的內容部分，研鼎這部分，本來是在papago這邊，科技業本來就是工作很辛苦，健康管理不夠，從這邊可以知道，因此穿戴與在健康上管理的部分，我們認為很重要，從這邊拿出來，再與崧圖公司合併，公司才叫做研鼎崧圖，這邊很重要，就是講究系統，我們最重要還是在資訊的服務面。

資訊服務面很抽象，重要是在於內容怎麼運用，這邊就是說大家很愛玩，很愛運動，從玩來玩出興趣，才知道自己需要，也因為這樣才會貼近消費者需要。

三年前，切入穿戴裝置，現在營收已經翻轉過來，以往圖資佔八成，穿戴只有十幾，現在翻轉到穿戴八成左右，由於圖資是穩定市場，total sales amount固定，但是可以看到穿戴裝置已是具有爆發的潛力。

研鼎崧圖，本身有自給自足的研發能力百分百，透過最快最迅速的更新，因為競爭力要透過更新達成，因此隨時理解到消費者的需求，因此硬體隨時可以更新作新的功能，因此可以一次買足，若有不足地方，隨時聯繫，若技術沒有問題，就可以隨時開發，這就是golife，我們更新速度非常快。

我們工程師很喜歡運動，我們也會有提供圖資上的坡度分析，對於自行車業者來說，坡度分析很重要，騎乘過的路徑當中，坡度是怎樣狀態，其實是有運算標準，我們把它分做四個等級，透過這了解運動難度，再來就是服務穩定分析，就是全程紀錄，可以傳達難易度，可以回頭去強化自己不足之處，這些分析報表，可以看到消費者反應的正面資訊，所以我們很貼近消費者的需要。

回到原點就是我們玩出訊息，這對研鼎崧圖來說是很重要的根基，透過運動過程中，這是有策略的，這策略過程，需要有整體性，一整群好夥伴，大家共同有這興趣，互相去研究討論鼓勵，與達成目標，因此研勤科技，為何會分割出研鼎公司，為何這公司叫做研鼎，因為在這團隊內，大家是鼎力相助，大家是非常團結的狀態，透過運動，員工彼此有很好的感情，大家相約，何時可以達成新的目標，誰達成就可以公開，一起去分享。所以我們是有自主研發的能力，也就是有很好的競爭力。

我們也有自己的報名網，有在結合很多運動範圍，因此工作方面就是服務，消費者需要的就是一整套的服務，消費者現在可以在網路上看到很多路跑與很多活動，但裡面很多資訊是不能信賴的，有的單位收了報名費就落跑，很多人沒有拿到東西，投訴無門。今天公開發行公司，目的就是可以讓消費者安心，透過我們的系統服務，透過這邊可以吸收很多會員，就是透過包括了穿戴服務上面吸收會員，再提供未來消費不同的內容，對於今天主題，運動休閒產業部分，共同的想法就是內容服務才是最重要的根本。

比如說消費者拿到運動手環，這是硬體，但是透過後端雲端服務，整體的分析服務，這東西，不是只有你手環上單獨的數據，甚至有你意想不到的新的知識出來，原來我的運動需要被改變，未來整個服務就是大趨勢。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

非常謝謝他們公司把最新科技結合出來，他們員工實際上在玩在執行的，可以跟產品即時、最新的結合，他們是以服務為本質，這是新的方向，都走過一輪了，現在再走一輪，請大家談談前景，與未來發展方向。

杜綉珍（巨大機械執行副總裁兼財務長）

今天很希望來跟大家說CSR，依據證交所的評核本公司分數較低，難道我們不回饋社會？其實是因為我

們從來不說我們認為該做的事情，其實二十幾年前就一直在做了，而不是說證交所在講我們才來做。

在陳水扁當市長時候，我們就開始在河濱公園提供免費自行車供市民騎乘，各位可能忘記了，大家都太年輕了可能不知道，從那時候開始到現在，那時候，信義計畫區有小小的ubike實驗，巨大因此虧了五千多萬，因為那樣才累積了今天，因為這樣，才會有後來這樣成功，全世界bike sharing論壇研究後，發現台北的bike sharing是所有公共自行車最成功的一個。

2012年二月底bike sharing論壇在台北舉行，這也是為何柯P拼了老命也要去騎車，這就是要讓大家知道，我們有在騎自行車，這是我們所在做的。

我們沒有22k的問題，比如說我們有很好的紅利分享，不用講到底有幾個月，有多少就self funding，銷售公司是多少、製造是多少，沒有大家來抗爭的問題，事實上在公布利潤數字之前，就提撥了百分比跟大家分享，這樣到尾牙不用吵，就是我們的營利遠超過台灣一般的標準，這個既沒有22k問題，也沒有抗爭問題。

另外就是要分享我們還有旅行社的服務，就是自行車的旅行，在2007年，標哥環台開始，發現騎自行車環島未必每一位騎自行車者都可以像是學生時代一樣，拿一部腳踏車，住在普通學校露營的場域，因為有很多人希望除了騎車以外，可以看台灣美麗的風景，台灣的美麗不是自己說的，因為地貌差異很大，有平地、海邊與高山，在這邊，有的自行車者快的話三天就可以環島，有的可以七天、九天，或是一個月，但時間拉長這樣需要有人支持。就開始有旅行，因此就有很高端的，從老爺酒店合作開始，希望看台灣的夢想，三天五天讓大家旅行，讓旅程不要走冤枉路，因此就與交通部，交通部有所謂的環島一號線，就是我們有參與規劃，這些都是我們已經做的，只是沒有整理起來，放在網站上，所以大家不知道。

因此有人說我們的分數太低，有人說要抵制我們股票，可是這件事情，請大家放心，巨大會在2016年完全有不一樣的面貌，我們不能再暖暖內含光，而是需要說給大家聽。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

企業的CSR應該要公開，很多投資者也是按照這樣來買股票，其實很多公司做得非常多，台灣有很多大陸學生，他們很喜歡走東部的自行車，很多陸客，未來自由行的，都會來這邊騎自行車。

杜綉珍（巨大機械執行副總裁兼財務長）

已經有做了很多，現在也有很多從內蒙古來的，巨大formosa 900每一次都有很多外國團，2015有韓國團、日本團、歐洲團、美國團、澳洲...都經常有的。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

這對未來觀光產業相當重要，來台灣一千萬位，未來要增加達到兩千萬，三千萬都有可能，這是要增加高附加價值的，這樣收入利潤才會更高。

葉清來（宏遠興業總經理）

八年前做CSR從環境做到經濟、永續、節能、減碳、減排、拯救環境，因為大家都覺得這是企業家的責任、必須要去關心環境，接著就是看到社會不公平，這些也是企業家造成，因此企業不是只有賺錢，更重要是分享，要創造就業機會。我們五年前到八年前就開始做，六年前在雀巢開始有CSV創造共享價值，這比CSR更好，但是還有更好的，就是要有CSV，用你公司的實力，用你的商業行為，來達到社會目的、創造就業、創造社會繁榮。

因此我們每一年都在做**CSV**，這工作已經做了三年，三天研討會我們請了**32**位講師，不用花錢，這樣做可以產生很大張力，也就是公平社會，讓人才更多。最近看到研華科技，也在幫忙演講，他有句話讓我很感動，說台灣好人很多，尤其社會上六十歲以上的，會做很多有益社會的事情，他感覺到台灣很多好人，三步之內必有芳草，今天來這邊分享，就是用我們來創造共享價值，大家一起分享，從員工、顧客、利潤平衡，所以我們宏遠立志作企業永續的標竿。

再來今天要面臨最大的問題是轉型升級問題，就像紡織業，這是很大的問題，最重要就是，我們也許量無法贏過大陸，但是為何人家願意跟我們下單，因為我們願意服務客戶，我們有同理心，因為我們的文化品質，讓人家認同，這不是價錢問題，是信賴，是品質，所以我們要轉型升級，要讓社會上來。我常跟官員說，要轉型升級。

宏遠經過很多年長纖、短纖，兩三年才增資，最後發展**30**幾個聚酯平台，所以常在演講說到，現在紡織業發展，不是靠微笑曲線，製造還是很複雜，動不動就出問題，大家從創新研發，製造行銷，提供整合方案，才有未來，才能夠把顧客整合，顧客黏得住，才能行銷品牌。

紡織業很難做品牌，只能做**B2B**，今天你的熱情，使命可以做起來，因為你的愛心，你看到別人需要，就會看到自己的責任。

這一期看到智慧衣，我們不只是機能布，未來是做到智慧化。這很不一樣，我們是剛開始，這一件衣服，全是我們做的，一般都是丟到國外做成衣，但是這是我們公司做的，可以運動，減少乳酸，可以用無線充電，充電器可以達到兩天到五天壽命，可以把小電池拿起來，這電池很小，電池才十克，未來目標是縮小到七克，大家可以看到這種外面的心律波度，外面起碼要五千，我們才賣三千，如果巨大需要可以來分享。

這就是這個目的，我還在調整，昨天晚上穿這件，還是覺得要繼續改變，就是說，未來還有很多答案，繼續奮鬥就好，謝謝。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

非常謝謝葉總給新觀念。

張運智（寶悍運動平臺總經理）

我們是很小公司，對政府有很大期待，最近覺得由政府主導賽事活動，透過採購法，找到的不是專業廠商，這事情讓我們很納悶，因為政府公務人員很保守，因為現在大陸在講扁平，只要由**APP**打開就知道，最近台北市燈會猴子被罵很慘，比如建教合作，我也覺得飽和，大家都希望我們給他們幾個名額。卻是凸顯出現在教育出現很多問題，學費交給學校，學校要求我們給他們薪水，我常跟主任校長說，他們不該來實習，應該是學校老師來實習。很多教授排擠我，是因為我們有實務經驗，只是很多政府官員，都坐在他們位子上，卻做了很多事倍功半的事情。最近加入竹北市合作，我跟市長很好，跟他們說，要我怎樣辦活動要怎要寫，他們說一切都要照法規，聽完我就感到，掌握大機器的體制，控制整個國家發展，這非常可怕。

過去在辦理**NBA** 他們希望跟台灣球員教練分享，這是很好教育活動，跟體委會申請，要我們辦公聽會，所有專家竟然要來評選我的分數，當時我問七位學者專家，問他們誰辦過**NBA**，這樣的評選就像是殺豬的教怎樣殺鴨，這很怪，過去很多藍綠營，因為採購法，礙於法規，無法找專業。大家看看中國大陸，他們要籌足海峽兩岸足球隊要在昆山，他們告訴最好最頂尖業者，說我有多少錢，你們只要幫我創造無限價值，台灣是找三流的廠商，一切只想要合乎規定可以不可以報銷，這實在不懂為何台灣公務機關一

直是跟三流廠商合作？新加坡也是找專業公司，世大運柯P現在也是很緊張，因為行銷與招商不知道怎麼辦，在場官員大家是不是也該去實習見習一下呢？因為今日我們這樣辛苦過來，常常得不到好的回應，希望你們能夠去實習。這也是我不太喜歡跟政府合作，只有私底下自己做會更好。

施心曼（研鼎崧圖公司(GOLiFE)行銷長）

其實我們公司的規模也不大，也不像張總這樣可以做這樣多事情，我想今天整個座談會，發現運動休閒產業，不管辦活動，內容提供，整個都是大勢所趨，這是整個社會產業升級中，講究創意分享。

我在思考研鼎崧圖，因為我們的工程師愛玩、年輕，平均年紀三十歲上下，由這一部分才可以開創新的內容，因為彼此可以激發新的想法。

剛剛葉總的機能衣，宣告了物聯網時代來臨，這對我們來說是好機會，物聯網，是要讓很多原本物品，沒有辦法溝通，你要讓他怎樣溝通呢？這就是必須要透過資訊整合來提供，讓物聯網幫你達成實現，我看物聯網沒有極限，只要你存有想像，這個物聯網時代，是台灣未來產業發展升級的重要方向。

剛剛杜副總說的客製化，這是相當關鍵，包括腳踏車路跑，研鼎崧圖，也希望往平台方向，不需要把所有服務都攬在自己身上做，這社會應該要把可以有能力把事情做更好的人，一起結合起來做。

最近跟悠遊卡公司合作，有消費者問我為何不把電話與其它功能弄進去，我說電話功能已經把手機做得很小，不需要把這攬起來做，因為悠遊卡功能很符合運動族群，一個運動者出門要帶錢包鈔票不方便，悠遊卡是很好平台，兼顧地很完整，加上超商可以使用，消費者只要在便利商店，用手環就可以購買商品，這就是服務的整個架構與概念。

今天參加這會議，以小老弟身份學習，今天很多前輩，有相當多的經驗分享，我們會朝這目標，追隨各位前輩腳步去前進，期待更多業者加入，去服務，唯有透過這樣地分享，才有更進一步原動力。

在此附帶做工商廣告，事實上，這與運動行銷有關，今天最大資源就是在圖資，因此很多賽事，消費者可以透過我們官網golife move，比如地方資訊，看到有好吃的小吃等等，透過這服務，可以帶動人流的移動，人流的改變會帶動消費模式的改變，透過雲端，穿戴裝置運用，使用者會越來越多，可以提供更好更多的大資料庫分析，再反饋服務到消費者身上。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

這邊有幾個問題。剛剛大砲型的張總，請問你們公司在台灣、中國、全球營收如何，是否有上市掛牌計畫？

張運智（寶悍運動平臺總經理）

當今三年是我們階段性目標，中國三個月前才進駐，包含了上海、昆陽、瀋陽，都登記公司了，去年去大陸，就發現大陸市場太巨大，點綴性的，今年比重，會達到一半一半，三年後很難想像，若在大陸應該會達到七八成。

上市上櫃，這是寶成階段性目標，過去在沒有寶成之前，我們也想到要找人，找會計、顧問公司，至於什麼時間，他應該會很想告訴大家分享，

我不敢開工廠，因為是人的產業，一定要找到人的價值，包括了穿戴，我們有賽事合作系統，因此可以創造很多賽事，這後續發展可以期待。

掛牌上市，集團也會有他們的想法。可以去問。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

有兩個問題：

- 1，過去發發球丟一丟，是過去運動概念，那未來虛擬實境發展，對於戶外運動會不會有影響？
- 2，未來運動對於空氣污染，極端氣候問題，是否路跑會面對這些問題，有何因應方法。

杜綉珍（巨大機械執行副總裁兼財務長）

其實在我們公司來講，有踏入這一塊，在市面上，台灣不太有，歐洲、美國、澳洲很夯，因為他們那邊氣候，使得他們至少有四個月不能到戶外騎自行車，那喜歡運動的人，會買一個硬體，我們在幫人家作OEM的硬體，你google出來，或是APP叫出來，你會看到一個往上爬的影像，你本來是只能眼睛看，現在做法不只是看到往上跑，他會連動的使你的機器產生阻力，你要騎車的時候，就會非常辛苦，若你看到大下坡，機器會讓你踩踏非常飛快，是有這樣，未來漸漸地，越來越多的空氣污染，這的確是要考慮。

今週刊也報導我自己在訓練鐵人三項，我很喜歡在室內跑步機上面跑步，現在跑步機可以虛擬實境，你可以在不同情況下跑步，你可以看新聞來跑步，現在我們在這邊有部署了，因為跟我們全世界最虛擬實境的，我們握有很多的ip，基本上如果有必要，我們可以推出我們自己的虛擬實境。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

謝謝，大家是否要補充。

施心曼（研鼎崧圖公司(GOLiFE)行銷長）

穿戴裝置，最主要是虛擬實境，不管室內室外都不會阻礙，未來要如何把VR與穿戴裝置作結合，是未來實境結合很重要的。

張運智（寶悍運動平臺總經理）

已經與工研院在開發，虛擬實境就是把實境虛擬化，以前在玩WII就是這樣功能，我有分享過去以前玩馬，現在有遊戲可以直接連到那馬，把實境虛擬，讓健身房變得更有意思，現在在台灣健身房很辛苦，一個好教練不可能帶大家運動，透過雲端下載，虛擬就是硬體，可以導入內容景致，今天在瀋陽，想要與王廣成跳大媽舞，現在可以去雲端下載，誰能掌握到那個人，就是內容，虛擬最後還是要走到實境虛擬化，才是關鍵，這是我的想法。

葉清來（宏遠興業總經理）

有關虛擬實境，我只知道虛擬工廠，在四年就要做到虛擬工廠，在還沒有現場，就要進入虛擬工廠，怎樣做品質會更好，以後會小量生產，與客製化，你要這樣做成本才會下降，交集更快，達到更好效率。

戶外運動，氣候變遷很劇烈，需要好衣服，好科技，就是要把幾種功能一次完成，這在大陸做不來，現在尖端科技研究所，就是要把幾種功能組合，這就是台灣的實力。比如台南的登革熱，後半期我們宏遠加進去，就是把防蚊衣，我們把所有衣服收回來，就是一件收回一百五十工本費，用我們科技幫助社會，未來這種方式還會很多。

比如要如何抗uv紅外線等等更多功能，這就是以後要調整的，未來競爭力要努力的，這就是補充。

林建甫（臺灣經濟研究院院長）

今天是非常精彩的座談會，大家可以提供投資人未來投資的新方向，也是讓國家中小企業老闆，升級轉型重要典範，更是讓國家官員瞭解實務、時代怎麼進步，利用最新科技與平台，這是政府官員可以了解的，今天錄影帶也是要上**youtube**，讓官員了解可以讓時代怎麼走。

謝謝大家及與談貴賓。