

GrandTech
CloudServices

股票代號 7747

昕奇雲端科技股份有限公司

上櫃前業績發表會

2025年6月23日 台北君悅酒店

主辦承銷商



凱基證券
KGI SECURITIES

ESU

免責聲明

- 本簡報係本公司於簡報當時之主、客觀因素，對過去、現在及未來之營運彙總與評估；其中含有前瞻性之論述，將受風險、不確定性及推論所影響，部份將超出我們的控制之外，實際結論可能與這些前瞻性論述大為不同。
- 所提供之資訊(包含對未來的看法)，並未明示或暗示地表達或保證其具有正確性、完整性及可靠性；亦不代表本公司、產業狀況及後續重大發展之完整論述。
- 本簡報中對未來的展望，反應公司截至目前為止於看法。這些若有任何變更或調整時，本公司並不負責隨時提醒及更新。

Content 簡報大綱

1. 公司概況
2. 業務介紹
3. 營運成果
4. 財務概況
5. 營運展望

1. 公司概況

- 經營團隊
- 股權結構
- 公司組織
- 發展沿革

經營團隊



董事長
許承強

學經歷:
1. 紐約州立大學資訊科學碩士
2. 上奇科技董事長



總經理
李正雄

學經歷:
1. 淡江大學電子計算機系
2. 碩泰網通股份有限公司 總經理
3. 友訊科技股份有限公司 業務副總



副總經理
黃國峯

學經歷:
1. 臺灣大學商學碩士
2. 研華股份有限公司 投資長



副總經理
張勝

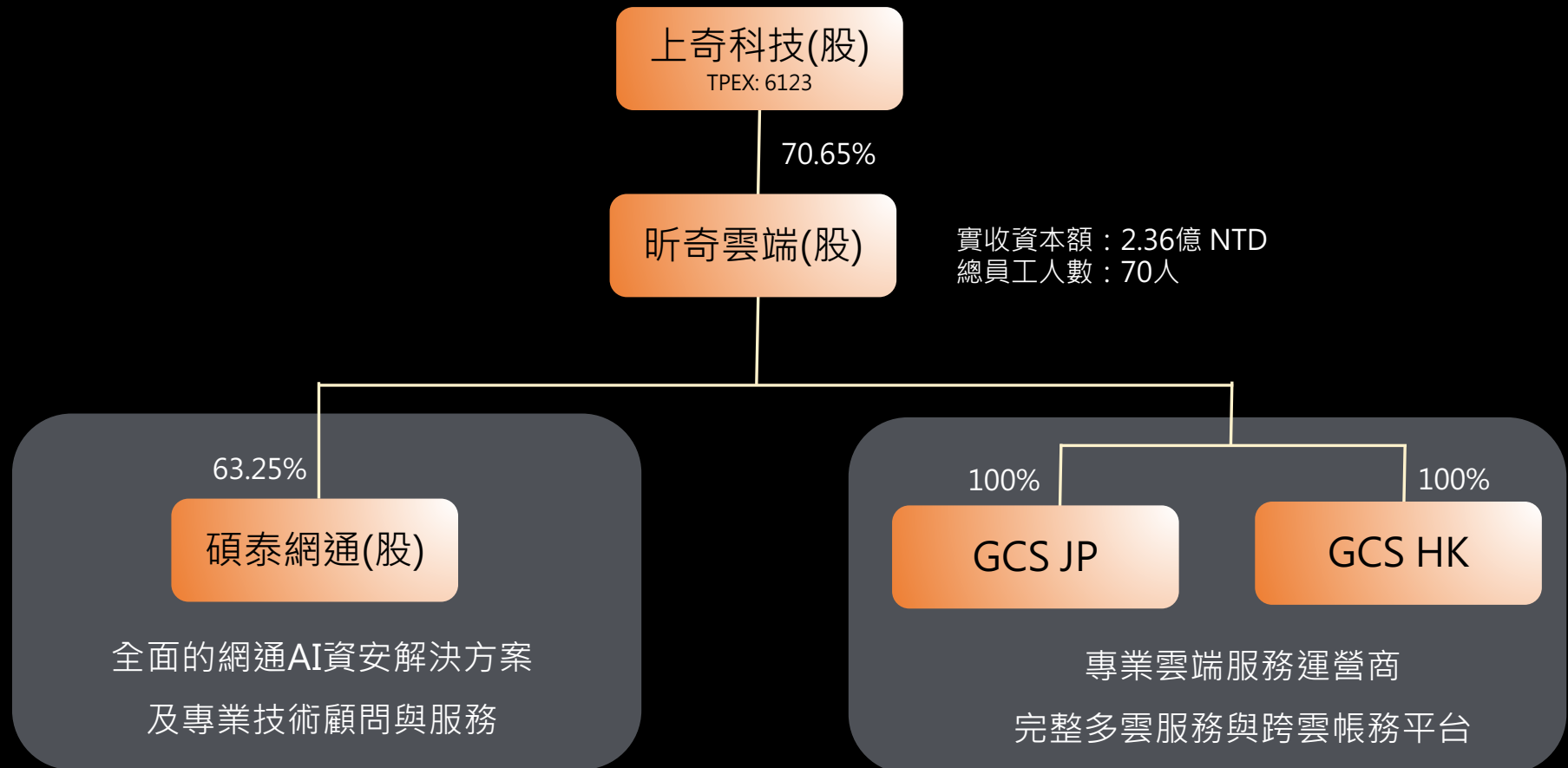
學經歷:
1. 澳大利亞墨爾本大學
工程學學士/電腦科學學士
2. Beam Mobility Regional
GM



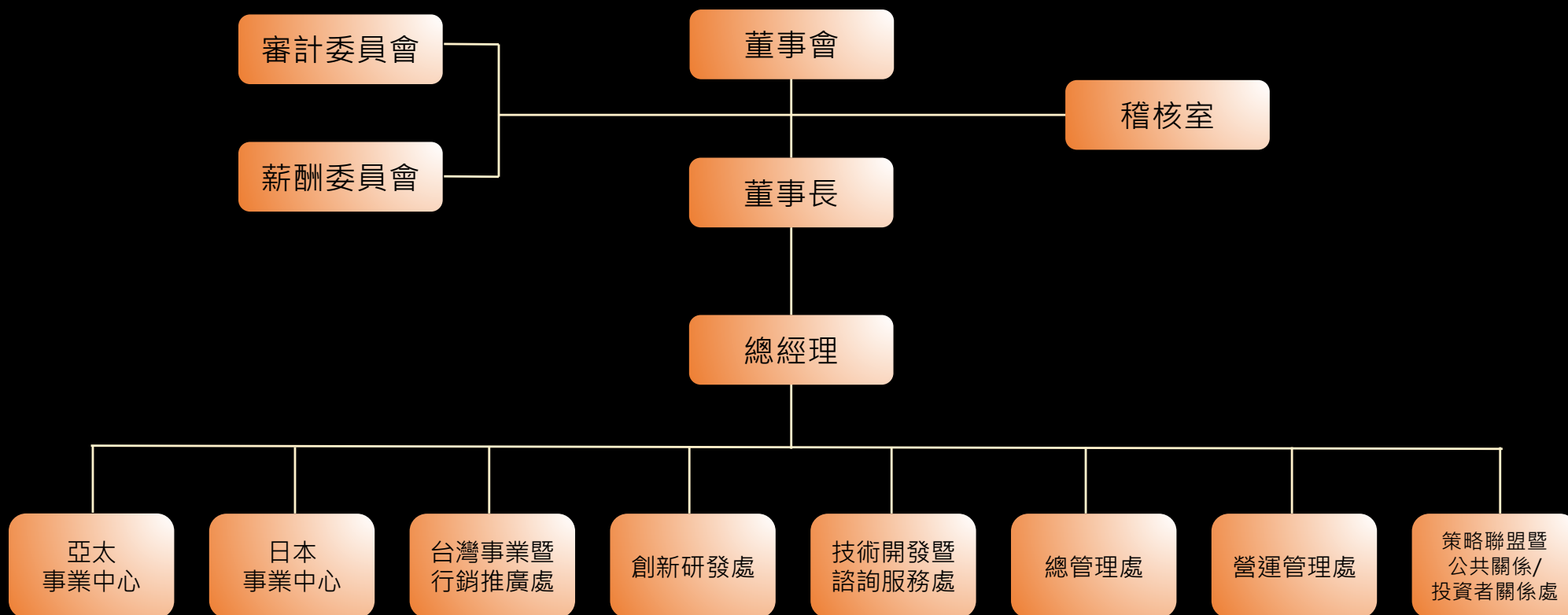
研發主管
劉學謙

學經歷:
1. 台北商業大學會計資訊系學
士
2. 蔚藍雲 解決方案架構師
3. 伊雲谷管理服務經理

股權結構



組織架構



發展沿革



2017

- 昕奇雲端成立記者會，重要夥伴商共同加持，如91APP, 玩美等均成為日後重要夥伴
- 研發帳務系統 (Billing Portal)



2018

- 昕奇取得碩泰網通 63.25%股權
- 昕奇取得 AWS 高級諮詢合作夥伴 (APN)
- 昕奇獲頒AWS Taiwan 2017 Disruptive Innovator獎項



2019

- 昕奇取得AWS託管服務合作夥伴認證 (MSP)
- 昕奇通過 ISO 27001資訊安全管理系統認證
- 碩泰通過Juniper Partner Support Specialist (合作夥伴支持專家計劃) 評鑑



2020

- 昕奇獨家研發多國跨雲端帳務整合平台Armin正式上線



2021

- 昕奇成為 GCP 菁英合作夥伴 Google Cloud Premier Partner
- 與Headline Asia成為優先合作夥伴，以跨區域及跨產業的合作聯盟
- 碩泰榮獲Juniper頒發年度最佳成長績優獎，同年取得Logrhythm (次世代關聯分析資安解決方案) 台灣區代理

2022

- 昕奇第二度榮獲 ISO27001資訊安全管理系統認證
- 昕奇第二度榮獲 AWS MSP Partner 資格
- 母公司上奇與國際創頭AC Venture的合作，協助拓展昕奇加速東南亞新創規模化成長



2023

- 前進日本設立子公司
- 參與日本最大國際新創活動 Infinity Ventures Summit (IVS)，攜手Headline Asia一同幫助日本新創發展成長

2024

- 推出全新多雲整合加值雲端服務FinOps平台Argus
- 準備申請登錄興櫃併送公開發行

2. 業務介紹

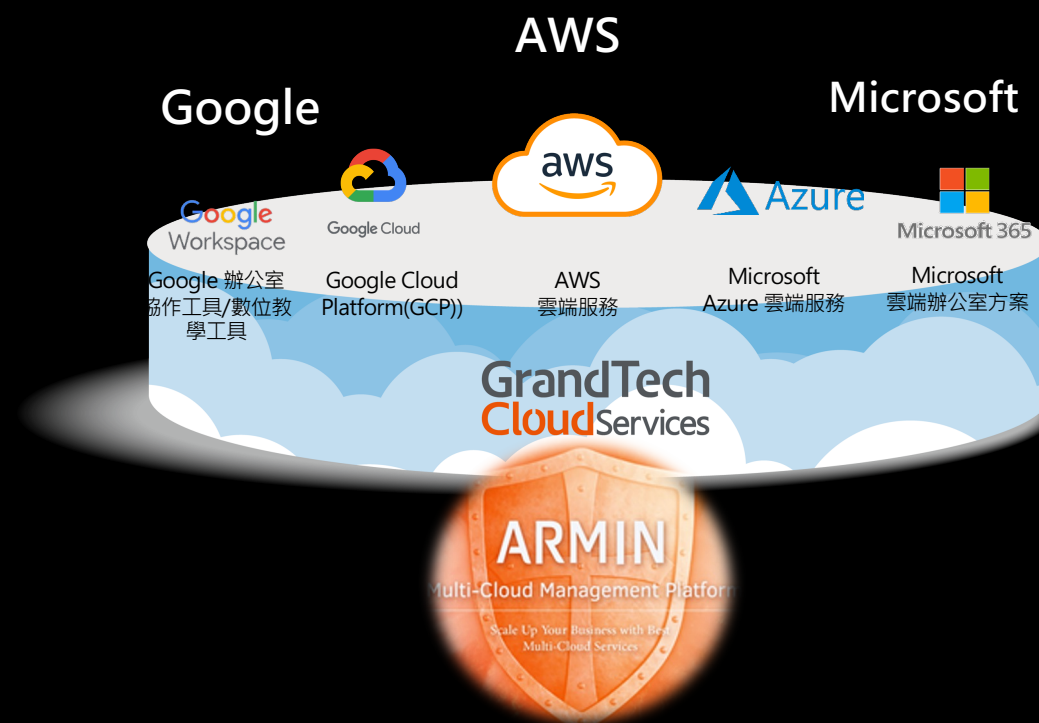
- 產品服務
- 市場分析
- 商業模式
- 競爭優勢

產品與服務

網通資安事業



雲端服務事業



*all-in*新創 走出自己的路

Live Streaming



17LIVE

亞太及日本No.1
直播互動娛樂平台

*Video Streaming
Service*



LINE TV

台灣領先的 OTT/娛樂
內容串流服務

*AI&AR
Beauty Solution*

PERFECT

玩美移動

全球領先之應用開發商
將AI/AR技術應用於美
容科技產業

*OMO E-commerce
Services*



九易宇軒

亞洲領先的OMO電商
服務商

Game Publisher



Madhead

以《神魔之塔》聞名的
亞洲領先的香港手機遊
戲開發及發行商

*Sales Intelligent
Solutions*



Sales Marker

日本首家B2B銷售情報
SaaS服務公司

Digital Healthcare



永悅健康

台灣No.1數位健康服務
與電商平台

E-commerce Travel



酷遊天

全球領先旅遊體驗平台

Customer Experience



新芽網路

以SurveyCake聞名的台灣
領先企業問卷SaaS平台

Digital Workflow



凱鈿行動

亞洲領先之全方位行動
工作軟體服務商

*Photobook
E-commerce*



Photobook

馬來西亞商之全球領先
相冊和個人化電商平台

Online Education



CoLearn

印尼No.1在線輔導和練
習之教學平台

Main Customers

Diverse startup portfolio within many sectors across APAC



Enterprise SaaS



Marketplace



AI / Analytics



Digital Media



Gaming



MarTech



IoT / Robotics



FinTech



PropTech



Food & Beverage



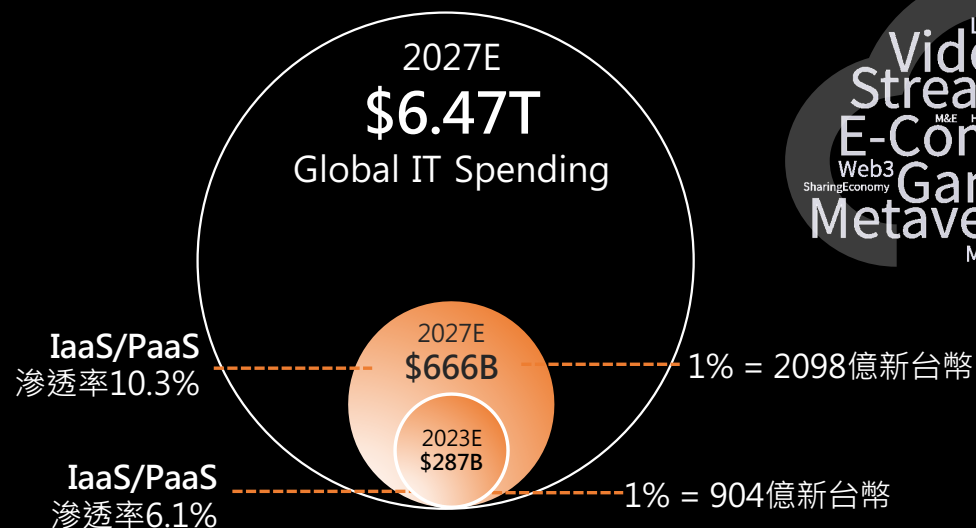
Transport/Logistics



市場分析

雲端AI的戰爭才拉開序幕，需求不斷上升，將大幅帶動雲端用量

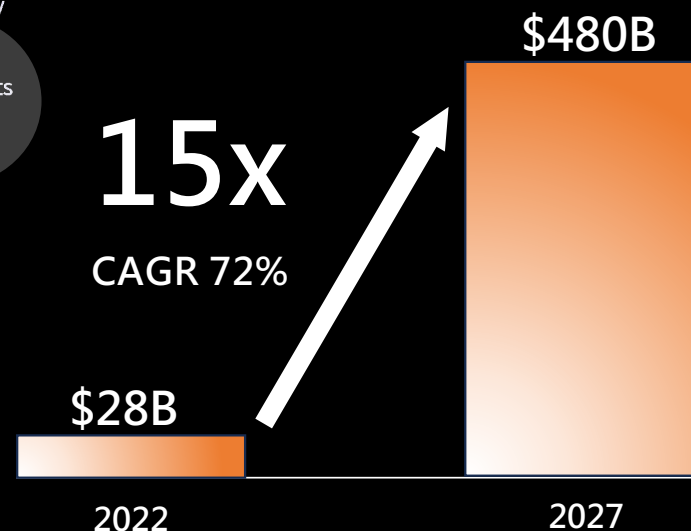
全球公有雲市場



2023-2027全球雲端CAGR > 22%



AI營收將高速成長



AI將帶動雲端爆發性成長

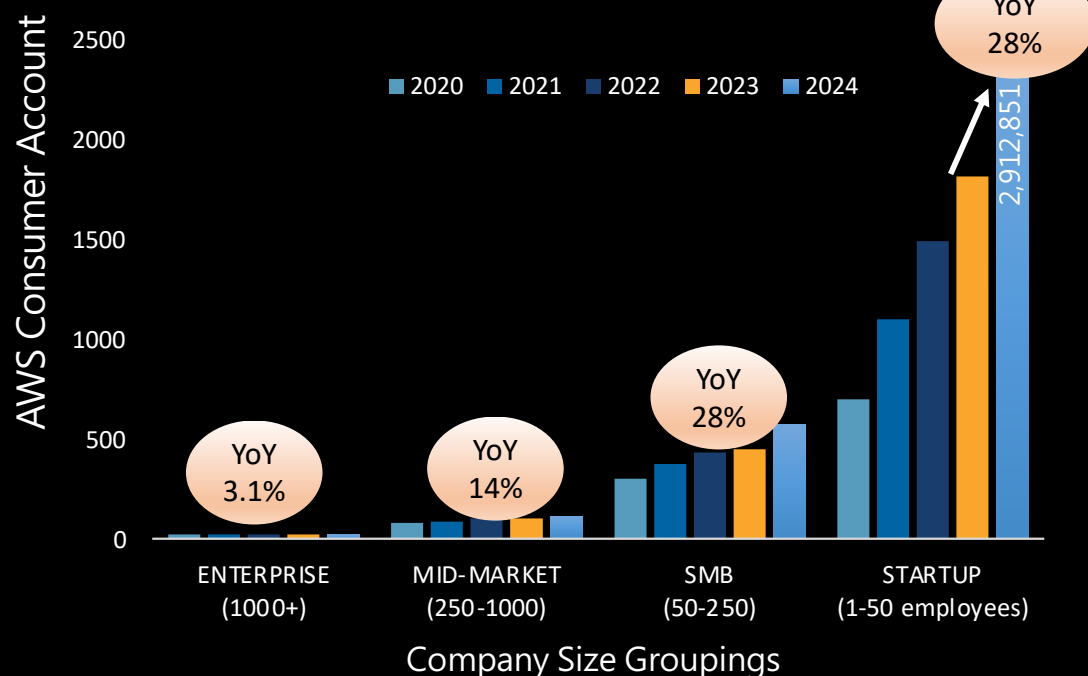
(左圖) Source: Gartner, December 2023

(右圖) Source: UBS, January 2024

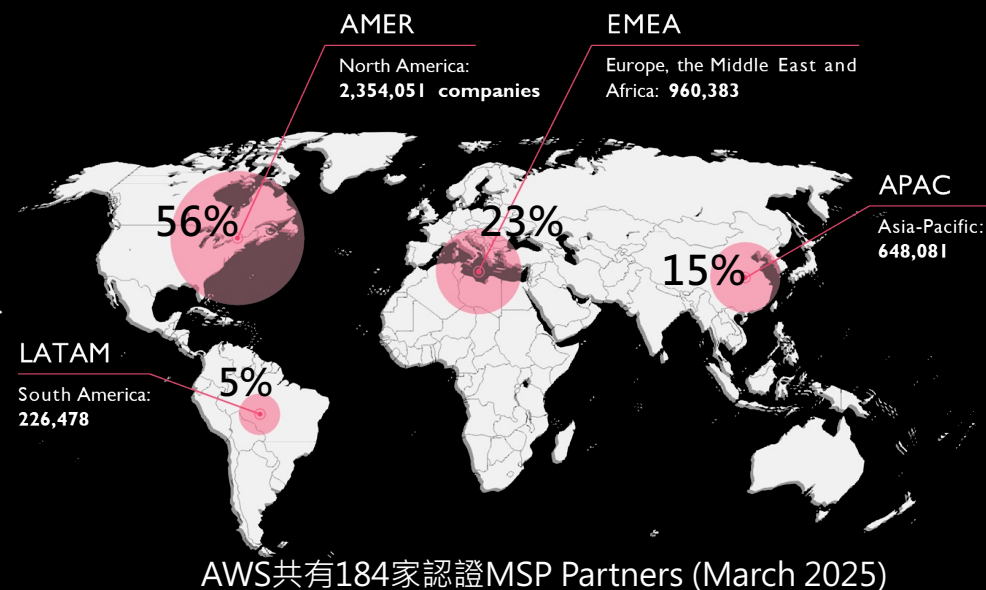
亞洲新創奠立根基， 昕奇前景值得期待

2024年AWS客戶生態分布--亞太客戶數僅佔15%、新創客戶數占比將近70%、新創客戶數成長率高達28%

2024年AWS客戶區隔分布



2024年AWS各區域客戶數分布



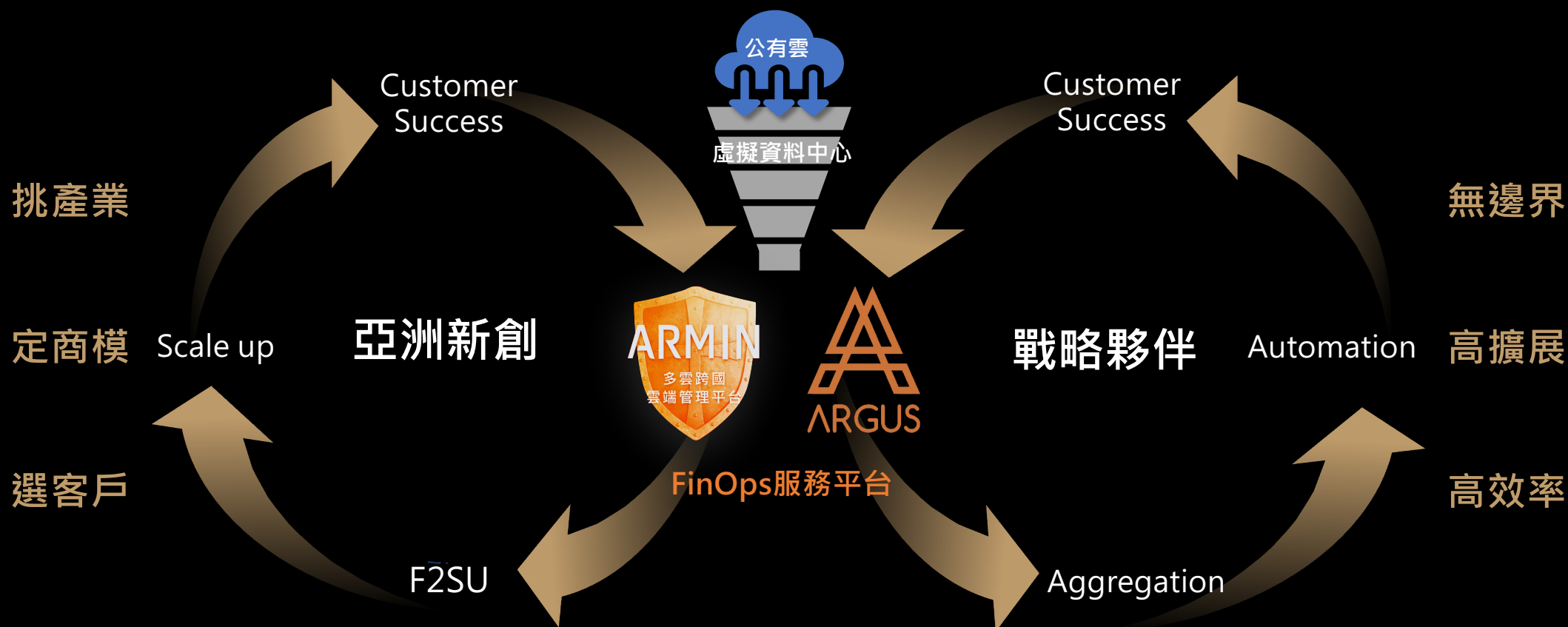
新創的成功與雲端密不可分

Source: HG Insights data, February 2025

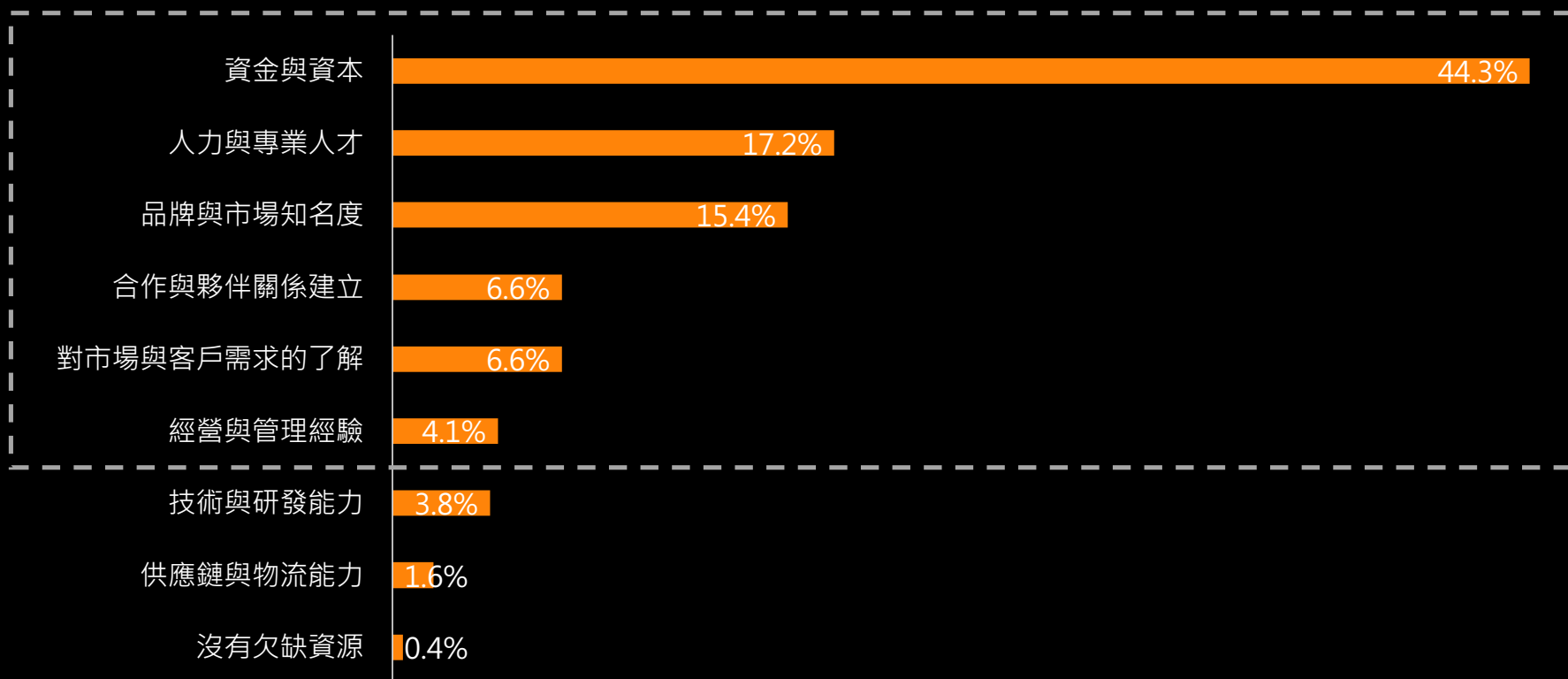
GrandTech
CloudServices

商業模式與成長引擎

昕奇深耕海內外新創生態圈，以精準的運營商商業模式，打造成為亞洲新經濟圈中的最佳雲端服務商



世界各地新創面臨之挑戰大同小異



資料來源: Dec. 2023, 2023台灣新創生態圈大調查, PwC

GCS is A Friend to Startups (F2SU)

01

From Beginning to Seed Round (種子輪)

豐富創業經驗分享以及雲端使用贊助，手把手與新創企業度過初創期的挑戰



02

Pre A to B Round

協助新創企業與VC對接，獲取更多財務支持和策略合作的可能，同時為新創優化雲服務成本



06

IPO/Post IPO & Grow Beyond

積極支持新經濟產業的規模發展，連結TWSE與TPEx共同推進新創公司IPO，並針對Post IPO的需求，適時引進更多法人及機構投資人，進一步募集資金，面向無限的成長及商機



05

Late Stage & Pre-IPO

促進新創企業之間跨國、跨界戰略聯盟，提供多元出場策略，如上市、併購、出售等選項。



04

C Round to Future

GT作為有潛力的企業創投(CVC)和戰略合作夥伴，幫助新創擴大市佔深入市場，並促進與客戶群和其他成功新創企業的合作，實現共同成長。



GT的亞洲據點可幫助新創區域性複製商業模式，加上協助地推和深化在地合作夥伴網絡

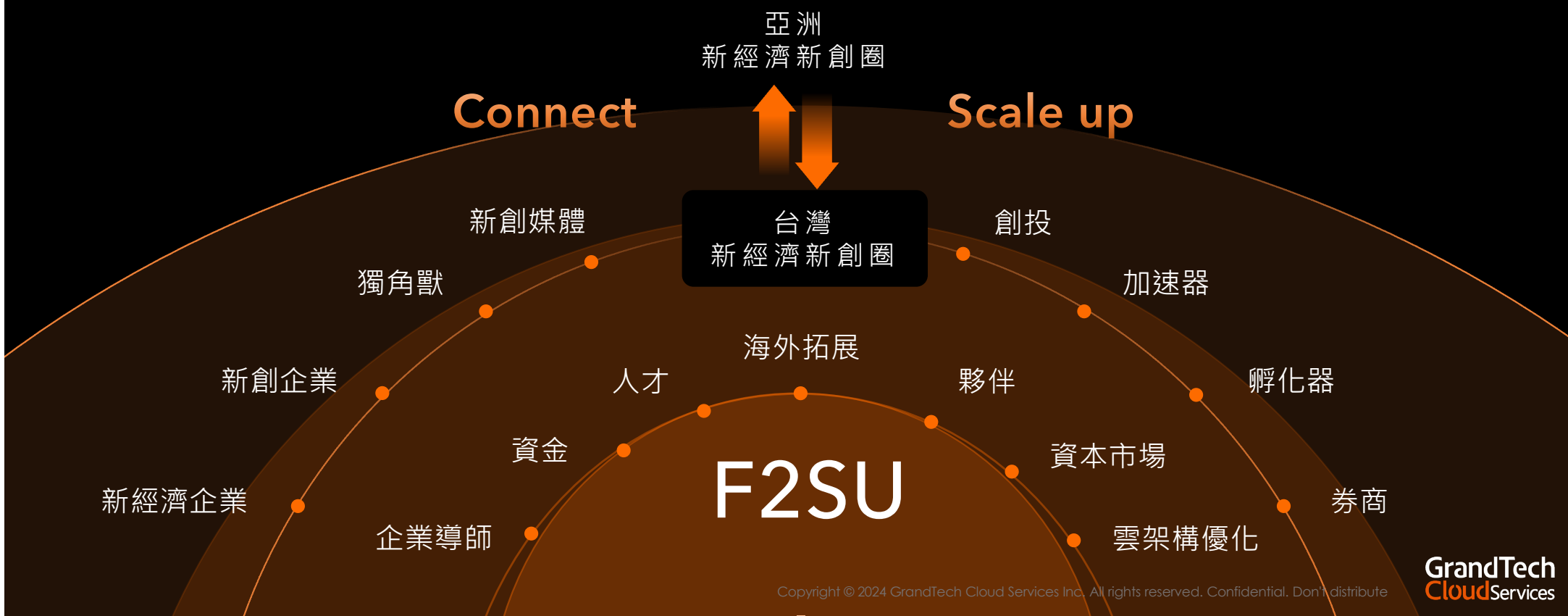


GrandTech
CloudServices

多贏共生生態

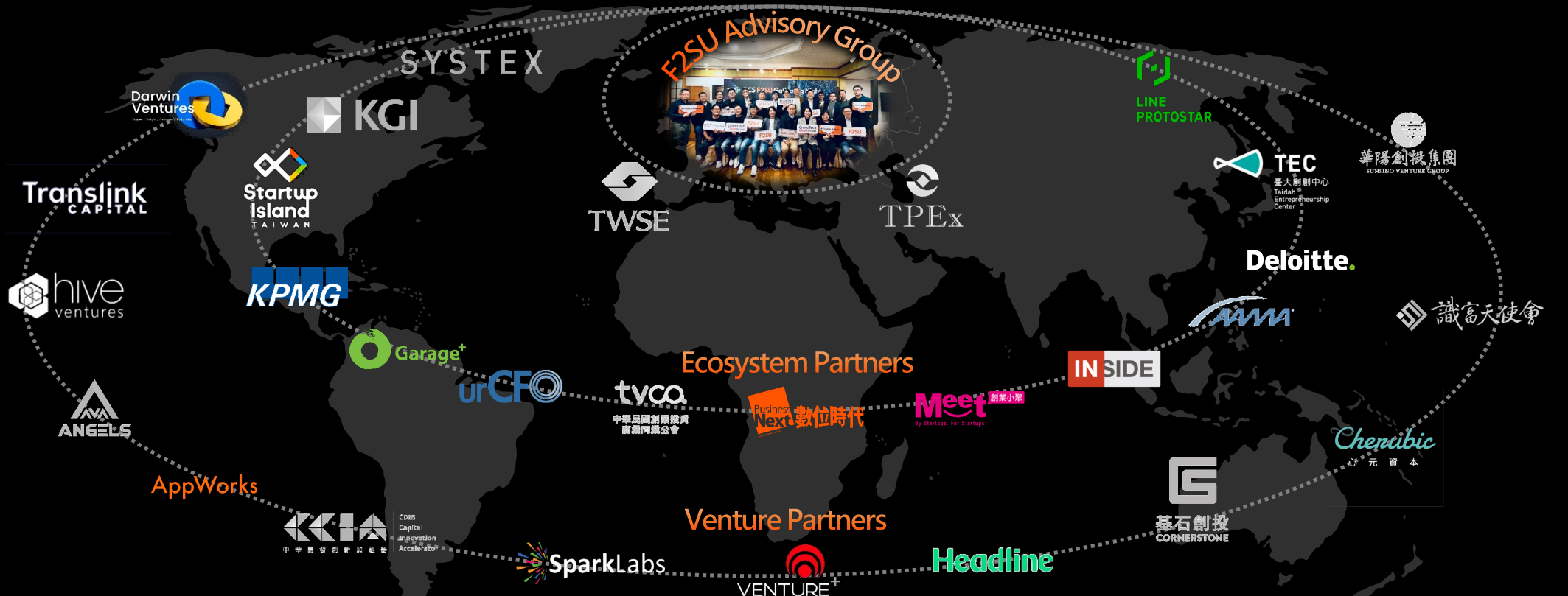
昕奇多元連結賦能新創生態，致力扮演串聯亞洲新經濟樞紐

Customer Success



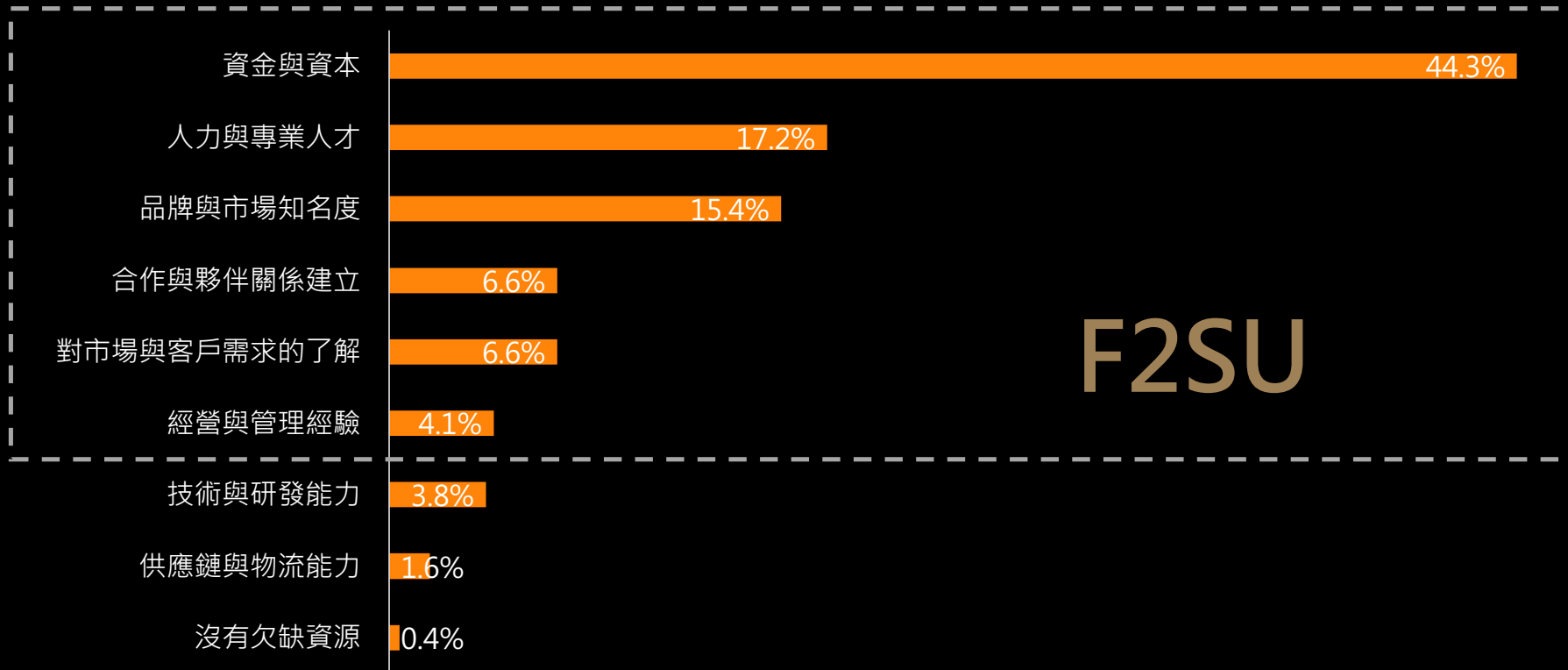
昕奇雲端新創生態夥伴 – Taiwan

昕奇多元連結賦能新創生態，致力扮演串聯亞洲新經濟樞紐，connect the dots



F2SU – 新創好夥伴

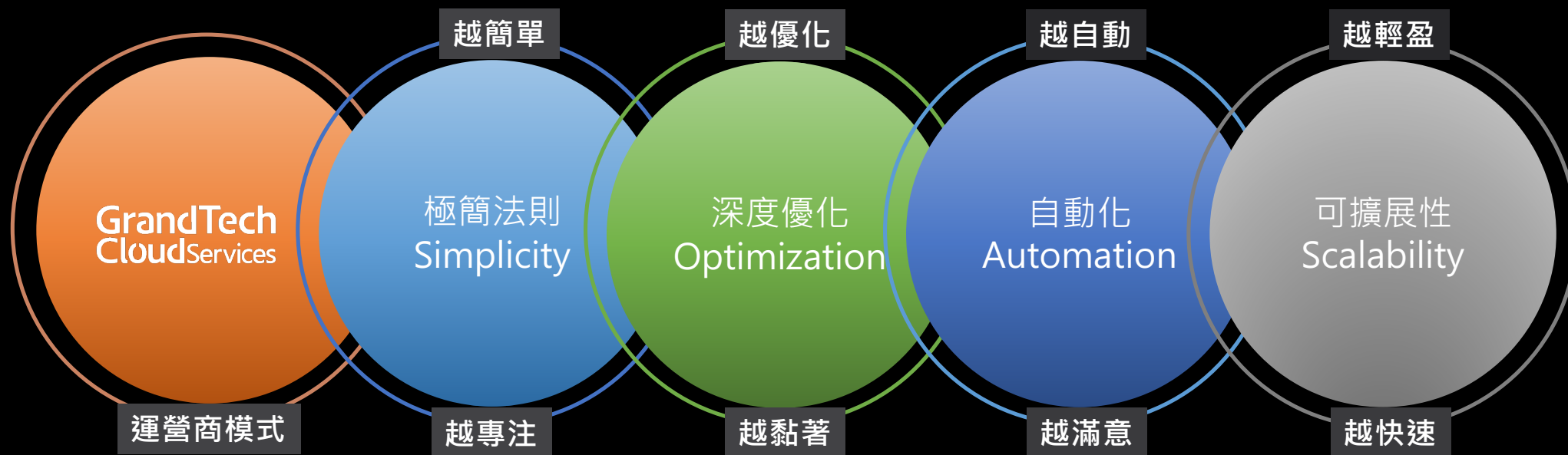
世界各地新創面臨之挑戰大同小異，以F2SU賦能全球新創



資料來源: Dec. 2023, 2023台灣新創生態圈大調查, PwC

可持續贏的護城河

昕奇經過七年的精心鍛造並建立的獨特競爭壁壘，使我們得以在桃花源市場持續穩健增長



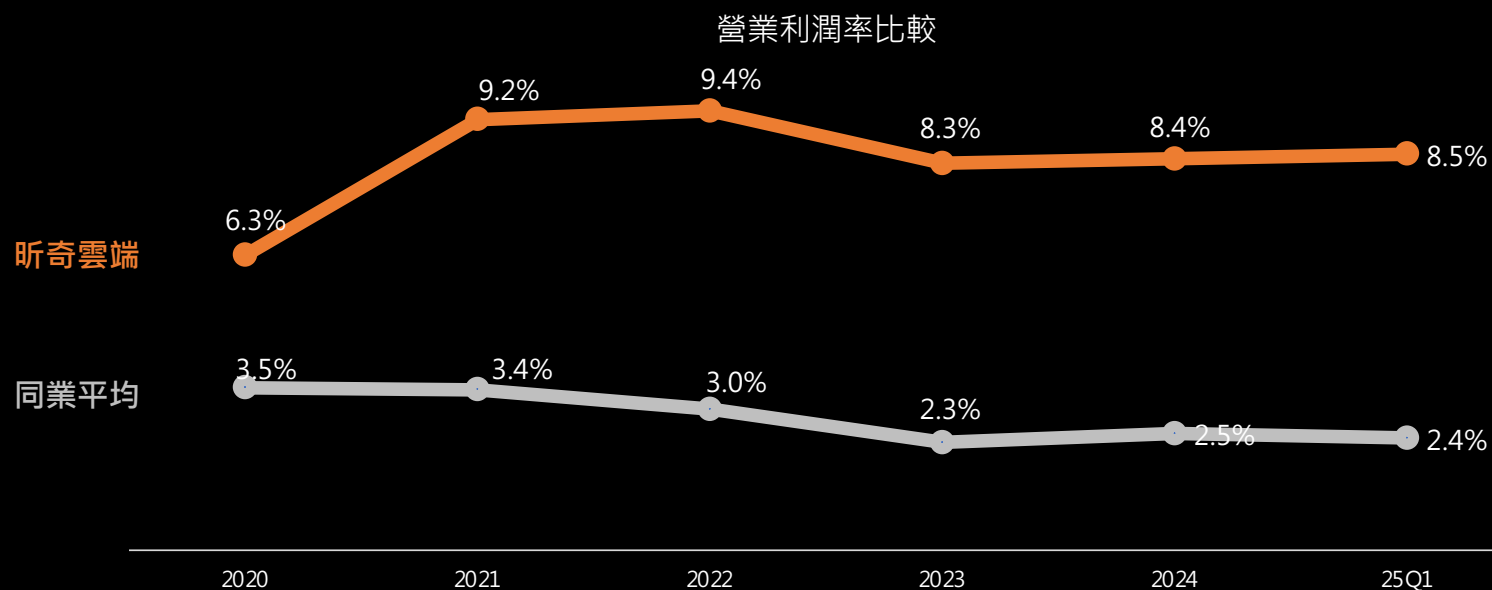
3.營運成果

- 營收與利潤趨勢
- 雲端服務關鍵指標

出色的營運效率

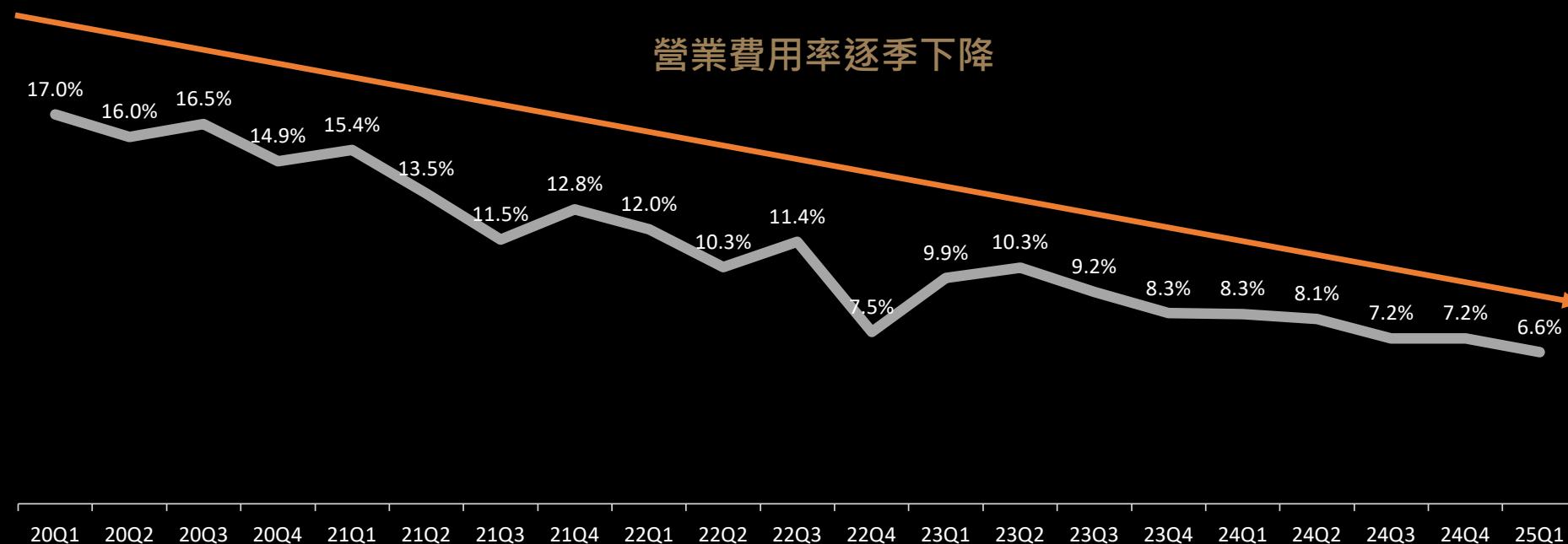
昕奇獨特的商模在雲端市場獲利高於同業

運營商模式逐步拉大與同業營運效率差異



雲端服務運營商模式發揮經濟規模效益

自動化帶動營運效率逐季提升，25Q1營業費用率創新低

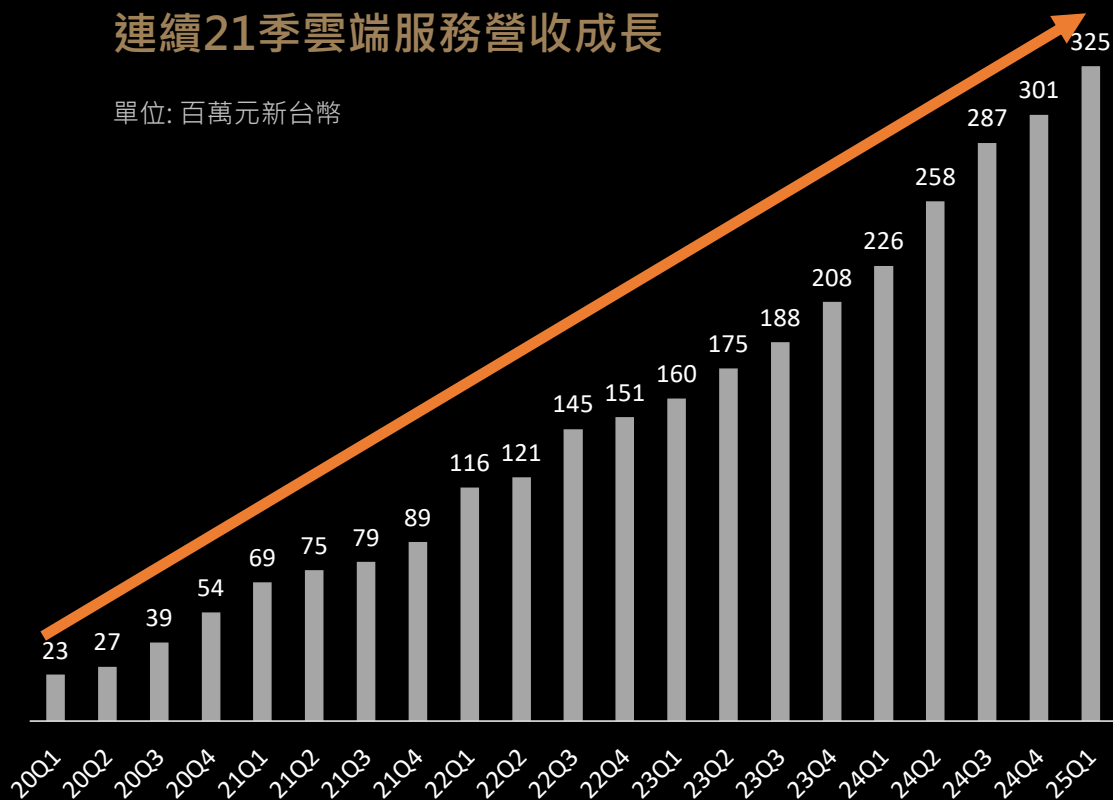


雲端服務營收穩健成長

ARPU穩定成長，營收穩定堆疊

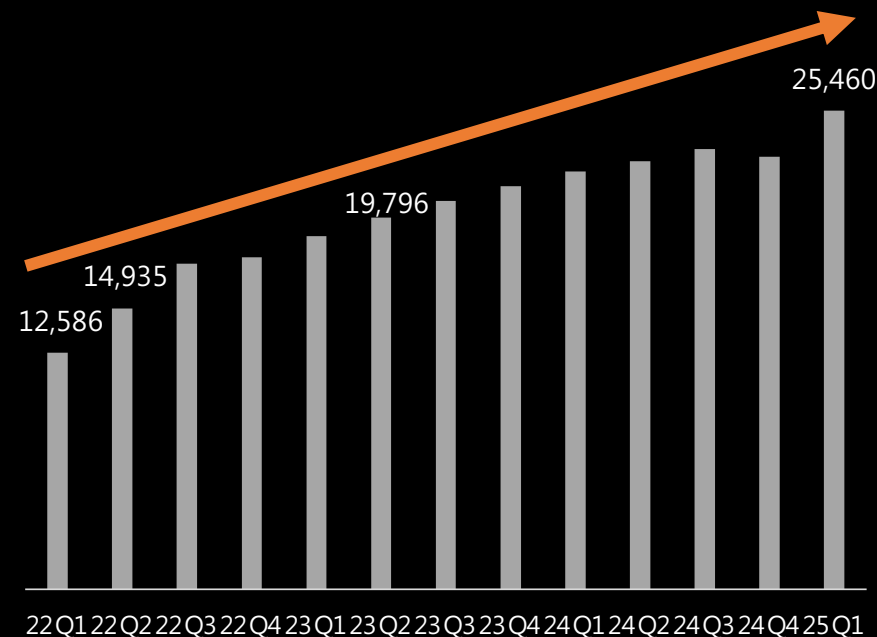
連續21季雲端服務營收成長

單位: 百萬元新台幣



AWS ARPU 每位客戶平均營收25Q1創新高

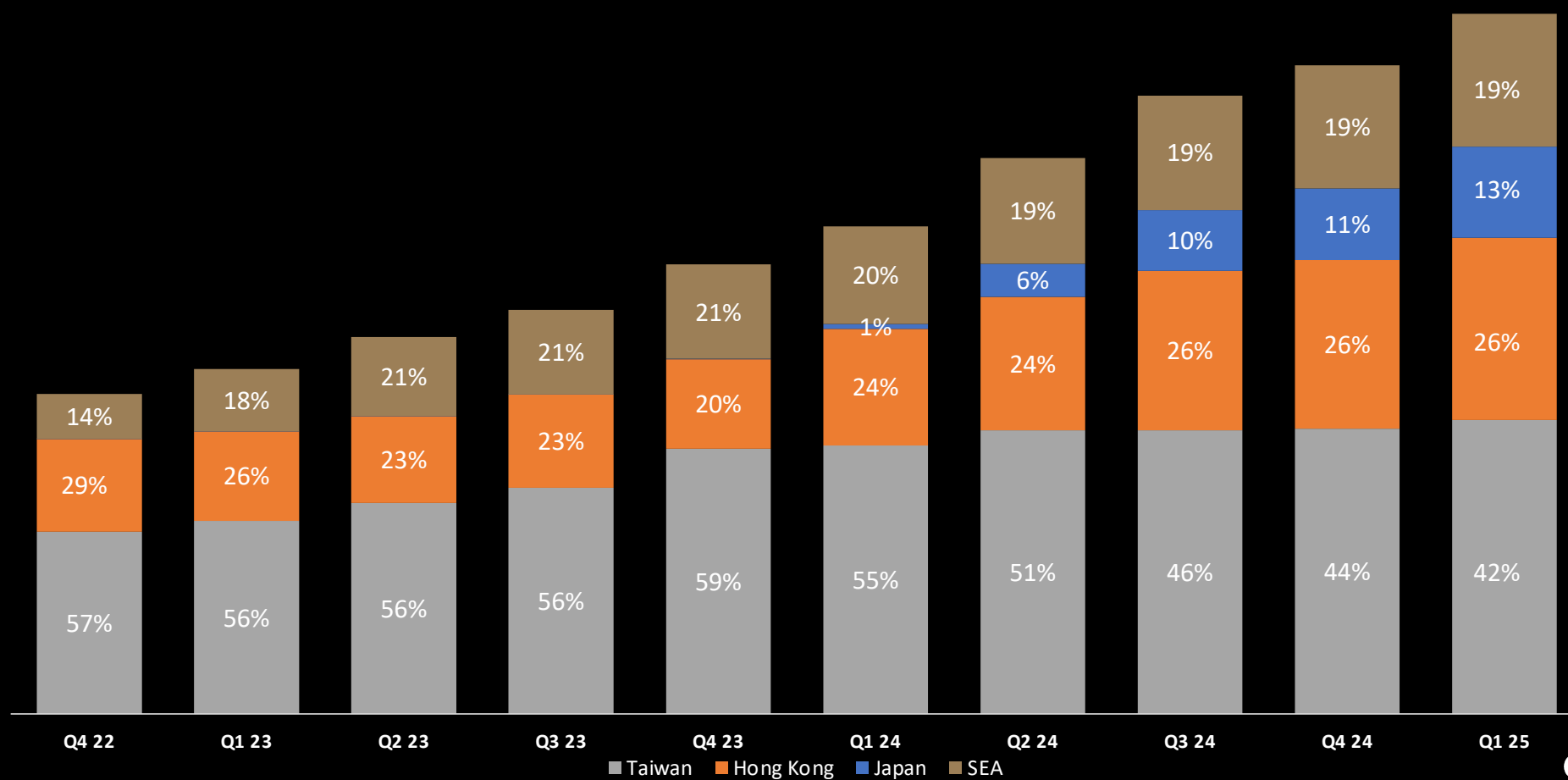
單位: 美元



* ARPU (Average Revenue per User) = 每季AWS總用量除以當季客戶總數

雲端服務客戶分布區域佔比

海外佔比持續擴大，日本市場表現持續迅猛



關鍵指標

21

雲端連續季度營收成長

44%

25Q1雲端營收YoY

9.4%

最近三年平均稅前淨利率
(2022-2024)

24.5%

25Q1股東權益報酬率
(年化)

0.93%

25 Q1雲端客戶流失率
(Dollar Attrition Rate)

104%

25 Q1雲端客戶淨留存率
(Net Dollar Retention Rate)

25K+

25 Q1 AWS ARPU (USD)

9.4%

25 Q1 雲端營業利潤率

4.財務狀況

- 損益表
- 資產負債表

2025年第一季成果摘要

合併營收新高

NT\$ 4.329 億元

+ 42.1% YoY

稅後淨利_(屬母公司)新高

NT\$ 0.295 億元

+ 34.3% YoY

雲端服務營收

58%

海外佔比

2025年第一季損益表 (查核)

(NT\$,000)	Q1/25	Q4/24	QoQ	Q1/24	YoY	2025年YTD	2024年YTD	YTD YoY
營業收入淨額 Revenue	432,922	390,029	11.00%	304,618	42.12%	432,922	304,618	42.12%
營業毛利 Gross Profit	65,255	56,815	14.86%	54,845	18.98%	65,255	54,845	18.98%
營業費用 Expense	-28,610	-28,710	-0.35%	-25,180	13.62%	-28,610	-25,180	13.62%
營業利益 Operating Profit	36,645	28,105	30.39%	29,665	23.53%	36,645	29,665	23.53%
營業外收支 NOE/NOI	1,395	1,510	-7.62%	416	235.34%	1,395	416	235.34%
稅前淨利 EBT	38,040	29,615	28.45%	30,081	26.46%	38,040	30,081	26.46%
稅後淨利 Net profit after tax	31,262	26,076	19.89%	24,001	30.25%	31,262	24,001	30.25%
本期淨利(屬母公司) Attributable to owners of parent	29,461	23,923	23.15%	21,931	34.33%	29,461	21,931	34.33%
基本每股盈餘(EPS) (NT\$)	1.25	1.01	23.46%	0.95	31.64%	1.25	0.95	31.64%
毛利率 Gross profit margin	15.1%	14.6%		18.0%		15.1%	18.0%	
營業利益率 Operating Profit Margin	8.5%	7.2%		9.7%		8.5%	9.7%	
稅前淨利率 Pre-Tax Income Margin	8.8%	7.6%		9.9%		8.8%	9.9%	
稅後淨利率(屬母公司) Profit Margin	6.8%	6.1%		7.2%		6.8%	7.2%	

2025年第一季資產負債表 (查核)

(NTD ,000)	2025.03.31	2024.12.31	QoQ (%) /Days	2024.03.31	YoY (%) /Days
現金及約當現金 Cash	179,421	179,357	0.04%	169,206	6.04%%
應收票據/帳款 Account Receivable	281,777	276,660	1.85%	221,699	27.10%
存貨 Inventory	19,748	38,567	-48.80%	21,421	-7.81%
預付貨款-流動 Prepayment-Current	209,822	229,327	-8.51%	177,391	18.28%
預付貨款-非流動 Prepayment-Non-Current	166,070	189,257	-12.25%	122,637	35.42%
資產總計 Total Asset	878,877	937,018	-6.23%	736,211	19.38%
金融負債(短期借款) Loan	70,000	100,000	-30%	-	
應付票據/帳款 Account Payable	158,519	216,093	-26.64%	182,753	-13.26%
負債總計 Total Liability	400,632	396,440	1.06%	285,519	40.32%
權益總計 Total Equity	478,245	540,804	-11.57%	450,692	6.11%
應收帳款週轉天數 AR Days	58	63	-7.94%	66	-12.12%
存貨週轉天數 Inventory Days	7	9	-22.22%	7	0%
應付帳款週轉天數 AP Days	47	62	-24.19%	68	-30.88%
營運現金週轉天數CCC	18	10	80%	5	260%
負債比率 Liability Ratio	45.6	42.3	7.80%	38.8	17.53%
權益報酬率 (ROE)	24.54	20.90	17.42%	21.48	14.25%

損益表 (財報表現)

新台幣仟元

	2021年	2022年	2023年	2024年
營業收入	671,593	876,206	1,051,781	1,429,689
營業毛利	150,535	171,566	185,739	230,040
營業淨利	62,089	82,626	87,373	120,191
稅前淨利	66,265	89,408	94,671	127,349
淨利 (屬母公司)	42,575	63,011	67,568	95,465
每股盈餘*	\$2.12	\$2.28	\$2.92	\$4.07

* 每股盈餘經追溯調整

資產負債表

新台幣仟元

	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/31
- 現金及約當現金	87,480	191,254	129,789	179,357
流動資產	308,467	515,621	551,600	729,261
- 不動產、廠房及設備	3,947	2,815	7,108	5,686
非流動資產	82,638	125,140	156,759	207,983
資產總額	391,105	640,761	708,359	937,244
- 其他流動負債	7,445	3,995	2,472	2,674
流動負債	142,297	237,937	255,449	388,542
負債總計	151,380	241,694	265,129	396,440
- 普通股股本	120,000	168,000	201,600	236,260
- 資本公積	48,900	132,902	132,902	150,716
- 累積盈餘	44,312	69,043	79,923	114,566
權益總計	239,725	399,067	443,230	540,804
流動比率 (%)	217%	217%	216%	188%
負債比率 (%)	39%	38%	37%	42%
股東權益報酬率(%)	30%	23%	18%	21%

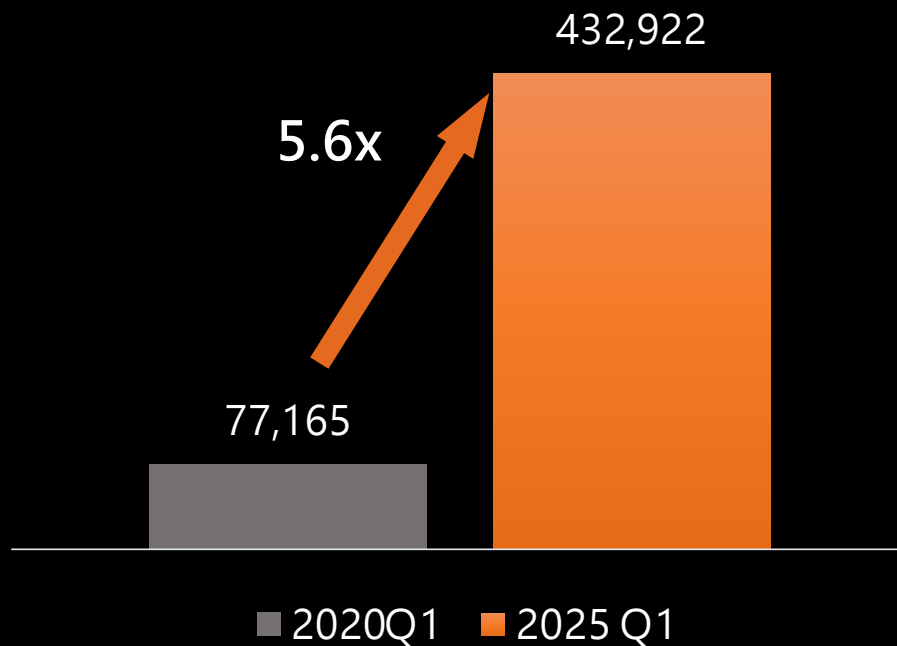
5.營運展望

- 成長策略
- 使 命

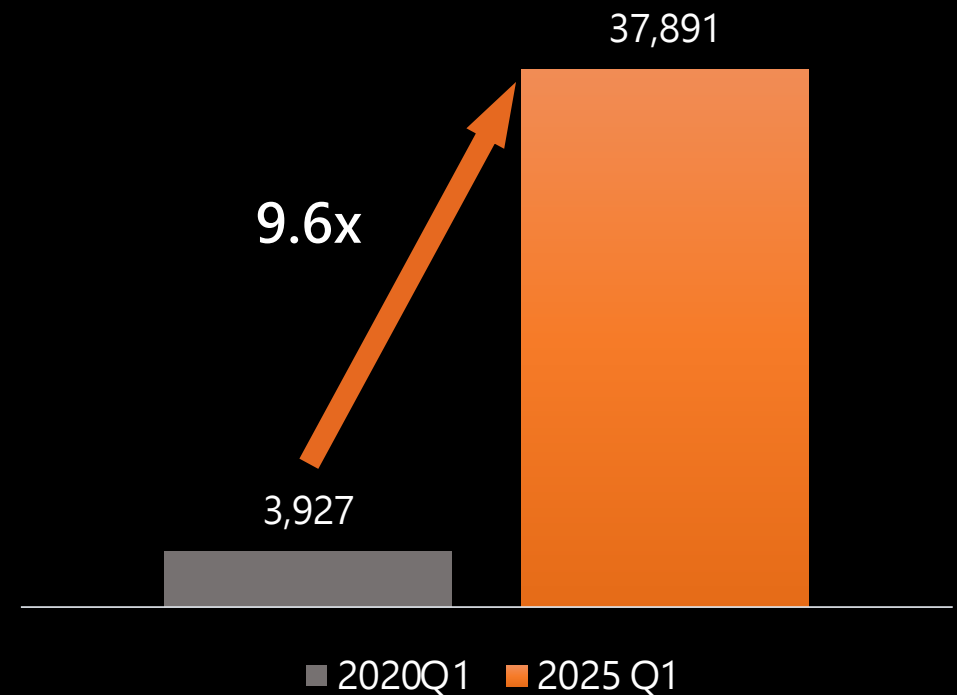
GCS 2020 –2025營收/獲利成長- Our 5 years Traction

獲利穩定堆疊，優越盈餘品質

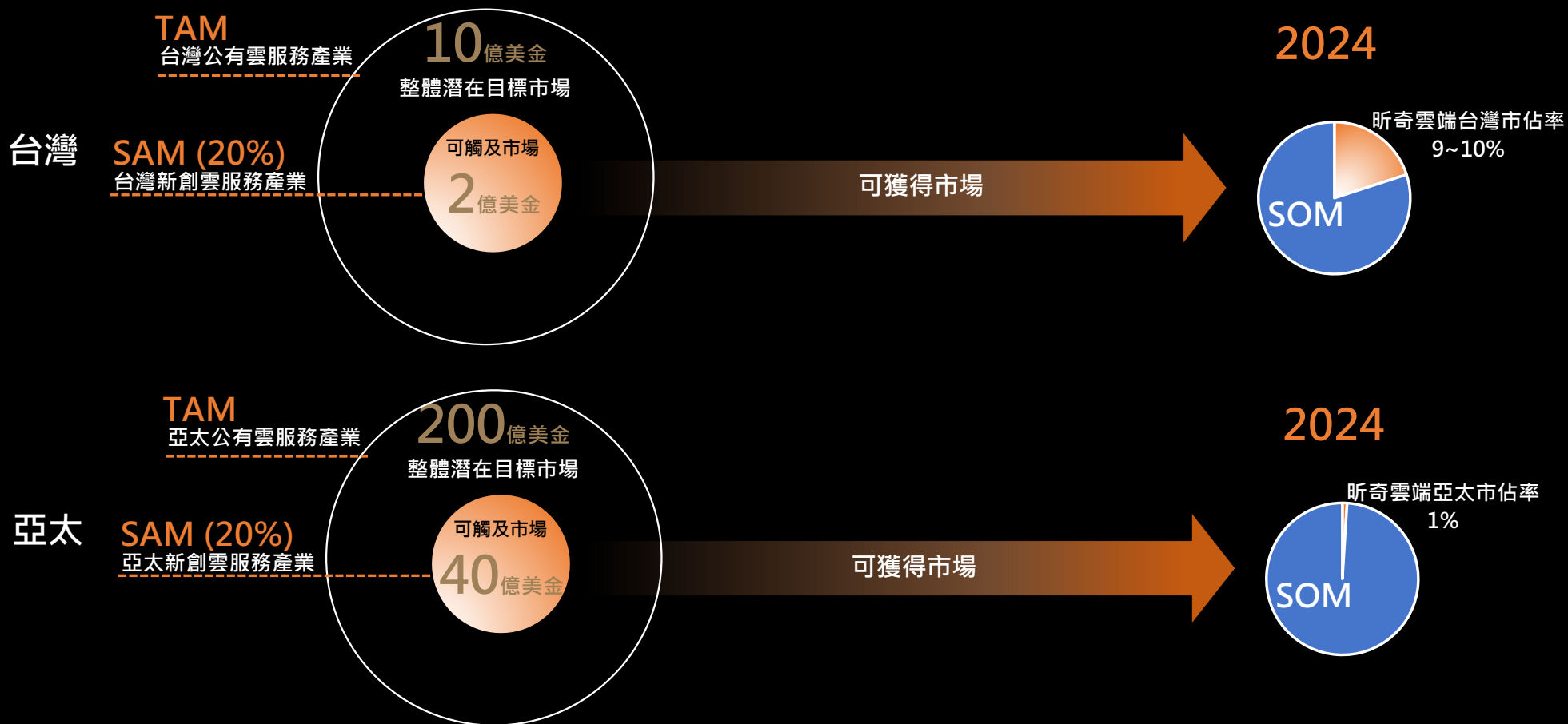
營收



稅前淨利



2024年昕奇雲端市占率推論



Source: Gartner, 公司整理與推論

未來10年雲端服務產業發展展望

2024

200億美金
整體潛在目標市場

可觸及市場
40億美金

TAM

亞太公有雲服務產業

SAM (20%)
亞太新創雲服務產業

2034

809億美金
整體前在目標市場

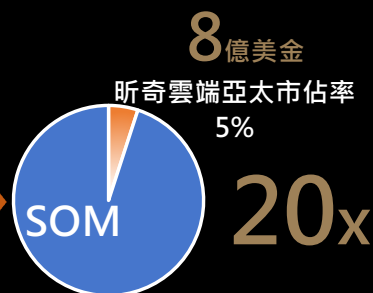
可觸及市場
162億美金

假設CAGR ~ 15%

AI亦將帶動雲端爆發性成長

可獲得市場

2034



亞太

4000億美金
整體潛在目標市場

可觸及市場
800億美金

TAM

全球公有雲服務產業

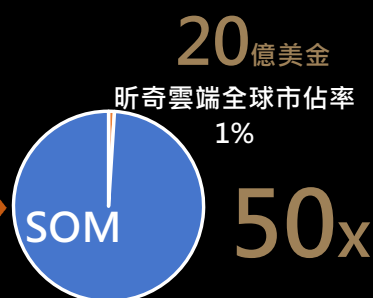
SAM (20%)
全球新創雲服務產業

1兆美金
整體前在目標市場

可觸及市場
2000億美金

假設CAGR ~ 10%

可獲得市場



全球

昕奇雲端「2⁴」多維發展成長戰略

Pursuing M&A/Investment Strategy

透過併購和策略投資來快速擴張業務規模，獲取關鍵資源，實現更高效的成長路徑和市場競爭優勢

New Geo Expansion

除更擴大日本與新加坡市場外，快速複製日本高可擴充性的成功經驗，積極進入澳洲及加州等全球市場

Expand Network Effect and Seize Market Share

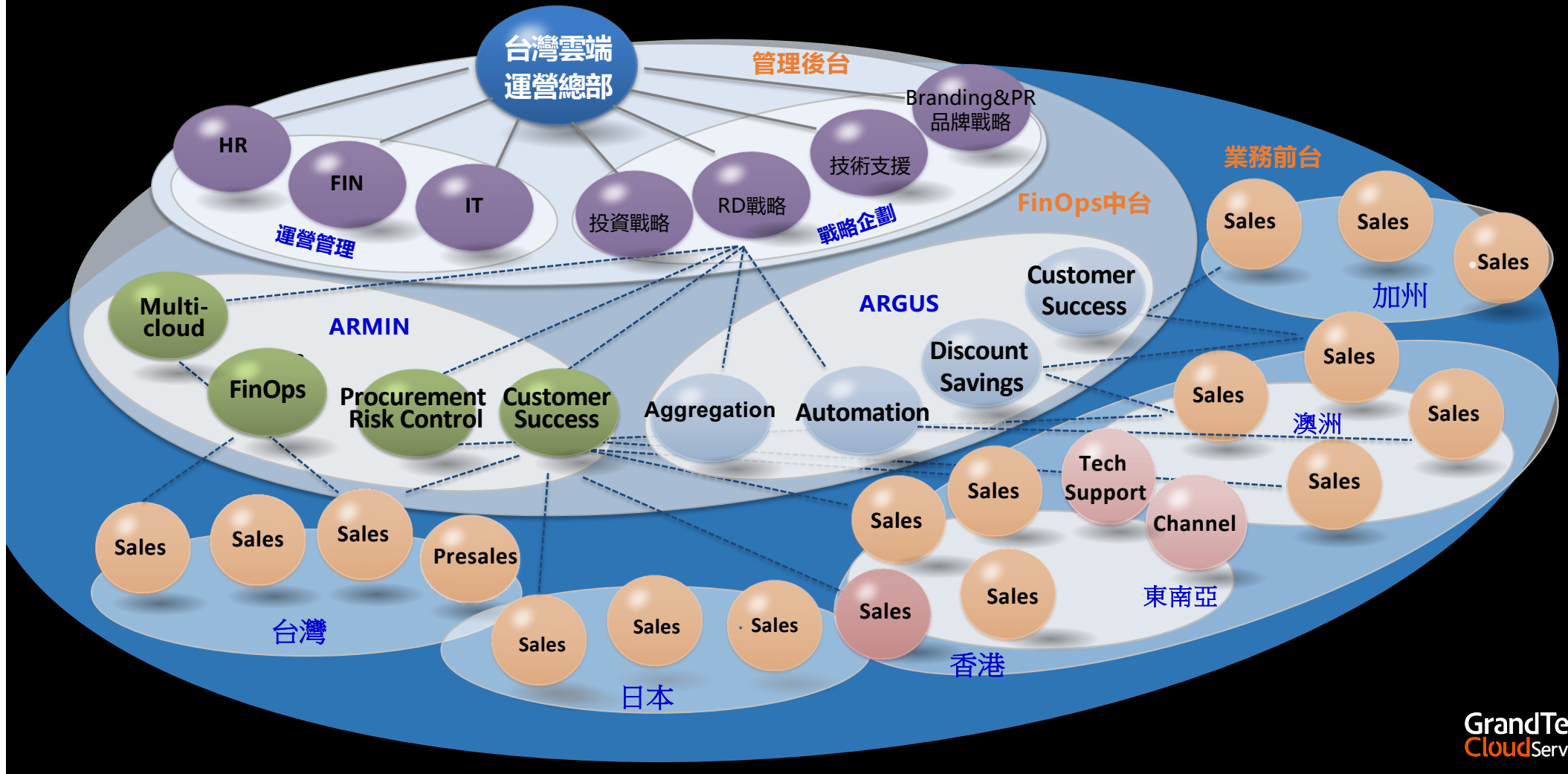
透過深化各地新創生態網路效應，提高市場能見度，進而搶佔現有目標市場市佔率

Driving Customer Success to Fuel Organic Growth

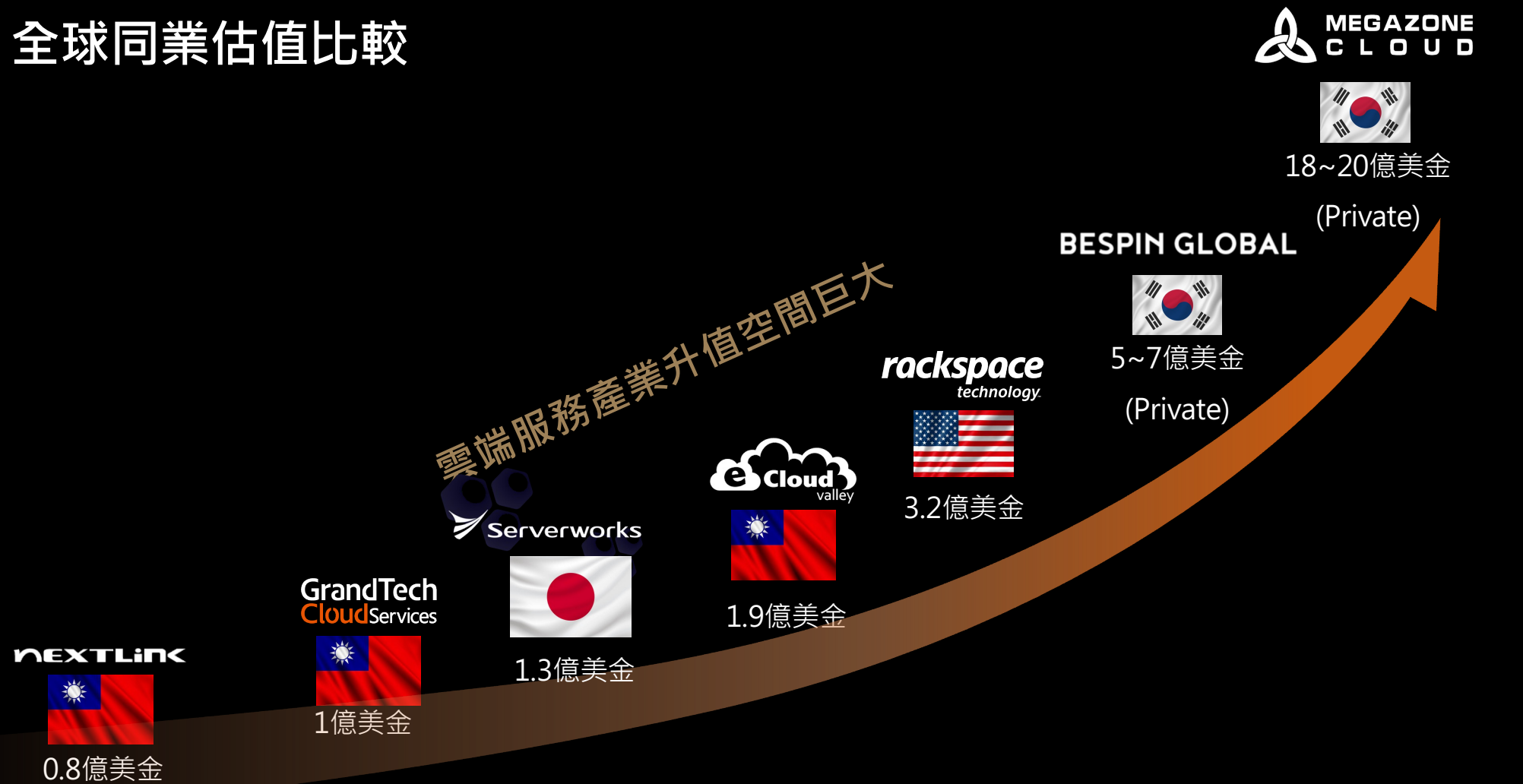
深化客戶成功協助客戶成長與提高客戶忠誠度，進而實現自然增長，形成良性循環的業務發展模式。

打世界盃的雲端運營總部

無與倫比的可擴展性 (unparalleled scalability)



全球同業估值比較



Source: 網路新聞, 公司整理與推論

GCS Mission

To empower founders to achieve
business success globally and make a better world.
賦能全球創業者，促進事業成功，共同建設更美好的世界

GrandTech
CloudServices Friend to Startups 新創好夥伴

最懂新創的雲服務運營商

Thank You!

