

6997

# NEXTLINK 博弘雲端科技股份有限公司

上櫃前業績發表會

2024/11

主辦券商  元大證券  
Yuanta Securities

## 免責聲明

本簡報資料所提供之資訊，包含所有前瞻性的看法，將不會因任何新的資訊、未來事件、或任何狀況的產生而更新相關資訊。博弘雲端科技股份有限公司（本公司）並不負有更新或修正本簡報資料內容之責任。本簡報資料中所提供之資訊並未明示或暗示的表達或保證其具有正確性、完整性、或可靠性，亦不代表本公司、產業狀況或後續重大發展的完整論述。

- 公司簡介
- 市場概況
- 博弘的優勢與價值
- 經營實績
- 代表性客戶
- 未來展望
- Q & A

## 關於博弘雲端科技

### 主要營業項目

- 最高等級**多雲服務與託管商**
- 多雲代理、混合雲、雲端安全、應用現代化、軟體開發、大數據及AI應用

### 市場地位

- #1 AWS (Amazon Web Service) **AWS Partner of The Year**
- #2 GCP (Google Cloud Platform) **GCP APAC Expansion Partner of The Year**

### 全球足跡

- **2400+** 客戶
- **台灣、香港、新馬**等地

**NEXTLINK**  
博弘雲端科技 | 雲服務專家

成立於2006年

2019加入遠傳成為子公司

實收資本額(NTD) : 200,555,000

2024年1-9營收(NTD) : 約30億

總部 : 台北市

### 專業團隊

- **200+** 團隊成員
- **350+** 專業認證(雲端、資安、數據、AI等)

### 系統整合

- **雲端系統整合**服務的能力，交付**大型企業及公部門 IT 委外**建置及維運

### 創新研發

- 持續技術演進：**雲端、數據、資安、人工智慧**

## 經營團隊介紹



**井琪** 董事長

美國普渡大學資訊管理系博士

- 國立臺灣大學商學系國貿組
- 現任遠傳電信(股)公司總經理
- 現任新世紀資通(股)公司董事暨總經理
- AT&T技術發展部門副總裁

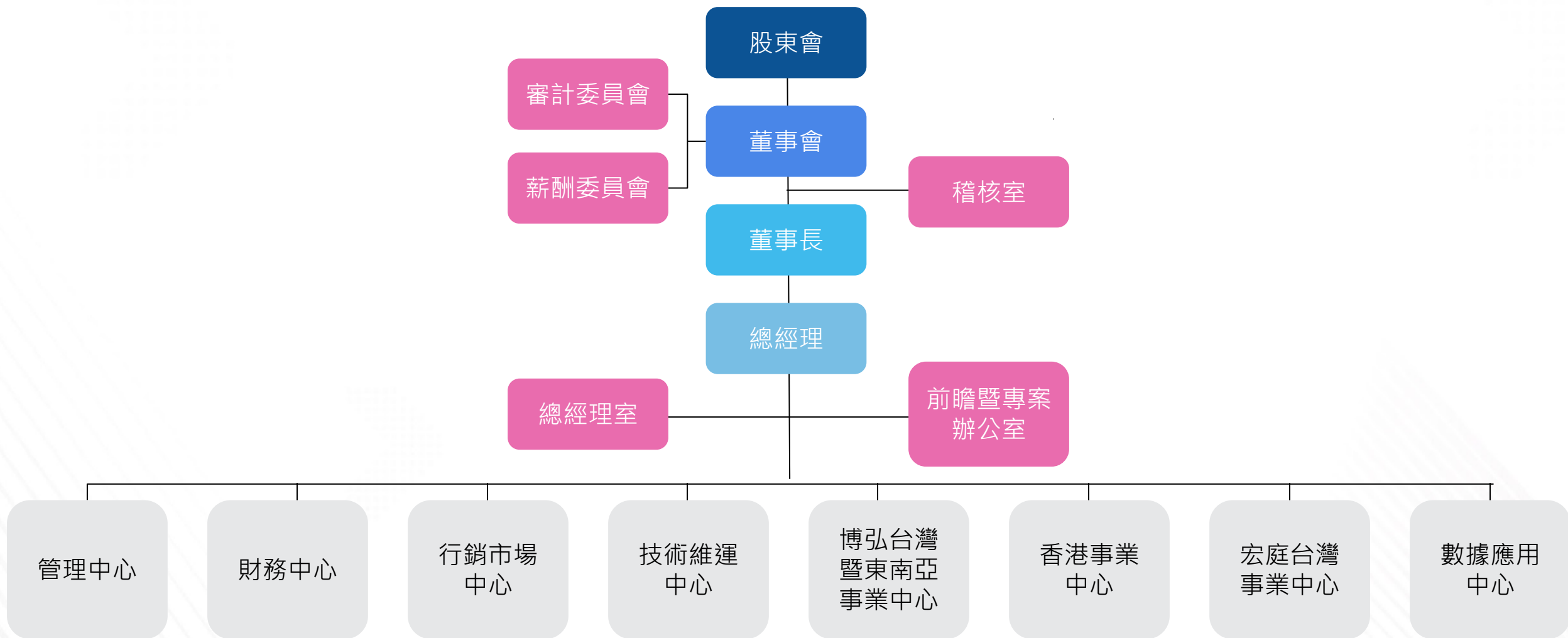


**何冠生** 總經理

聖地雅哥州立大學 IMBA

- 國立成功大學外文學系
- 博弘雲端創辦人
- TILGIN瑞典商亞太區經理
- 安茂微(3188)業務處處長

# 公司組織圖



# 企業發展大事紀

## 網路時代 2006~2013 創立成長

- 取得韓國Nowcom技術合作
- GOGOBOX連續 3 年入選台灣百大網站
- 獨家取得美國職棒大聯盟MLB網路轉播權
- 自主研發新世代彈性雲端運算服務
- BENZCLOUD**
- 成立子公司宏庭科技投入電商與串流服務開發

## 雲端市場佈局 2014~2018 正式進入公有雲市場

- 2014**
  - 成為AWS亞馬遜雲端服務在台合作夥伴
- 2015**
  - 成為Google & Azure在台合作夥伴
- 2016**
  - 取得AWS MSP代管服務合作夥伴
  - 博弘香港公司成立
- 2017**
  - 取得 Alibaba Cloud Partner Network 金級認證夥伴
- 2018**
  - 取得 AWS Premier Partner 認證
  - 取得 Microsoft Gold Partner 金級認證合作夥伴

## 技術及客戶逐漸規模化 2019~ 領導地位的建立及追求可持續發展

- 2019**
  - 成為遠傳電信子公司
- 2020~2022 深耕雲端專業與技術領域**
  - 成為Google認證之Anthos、Google for Education經銷夥伴
  - 榮獲Google Cloud全球性獎項Expertise Partner of the Month for August
  - 宏庭香港公司成立
- 2022~**
  - DATA及AI專業服務開展
  - 新加坡與馬來西亞公司成立
  - 自有雲管理平台服務研發與產品推出
  - 2023榮獲AWS TW SI Partner of the Year殊榮
  - 2023榮獲AWS HK SI Partner of the Year殊榮
  - 2024登錄興櫃
  - 香港地區榮獲AWS Partner of Year 2024



## 經營理念



### 客戶至上

以客戶整體利益為目標的雲端服務公司。



### 雲端技術領導者

技術應用及業務等各能力，與雲端供應商並駕齊驅。

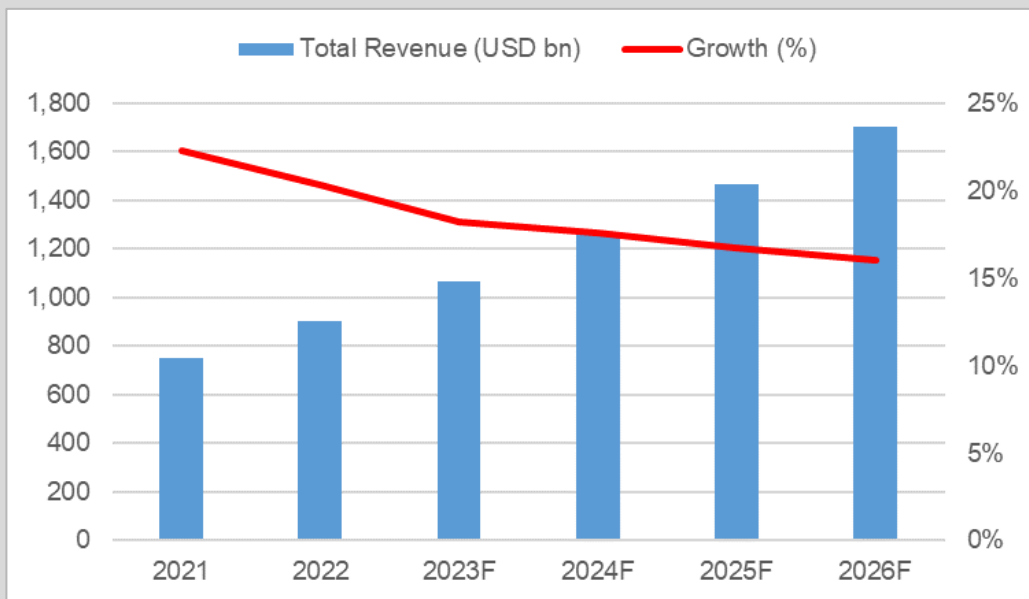


### 追求有意義的夥伴關係

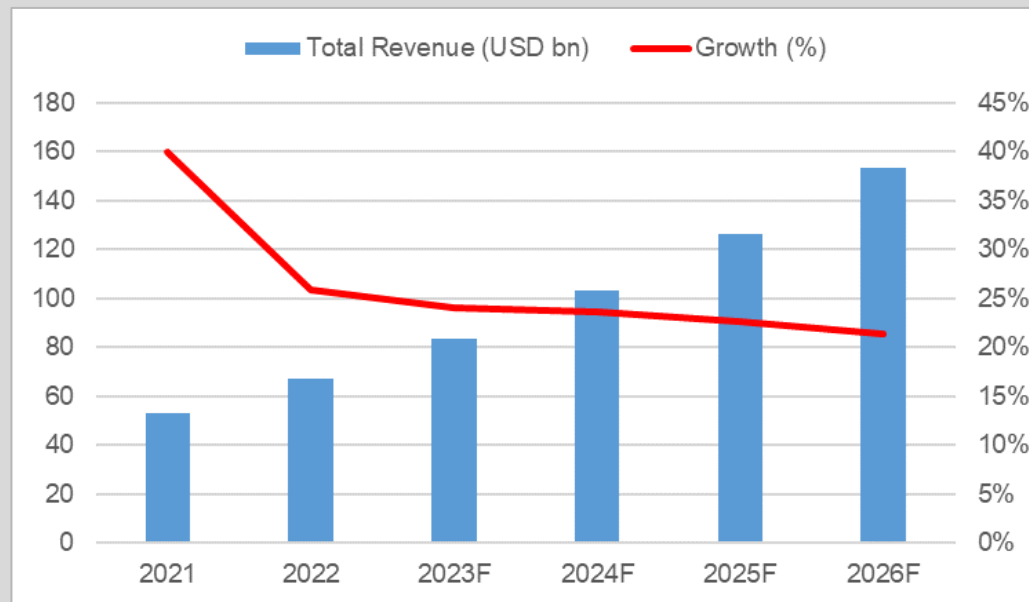
我們極度重視誠信、透明、與事實，希望保持正大光明、開明的組織環境，與客戶及員工都建立有意義的夥伴關係。

# 雲端市場規模分析

### 全球雲服務市場規模



### 亞太雲端服務市場規模

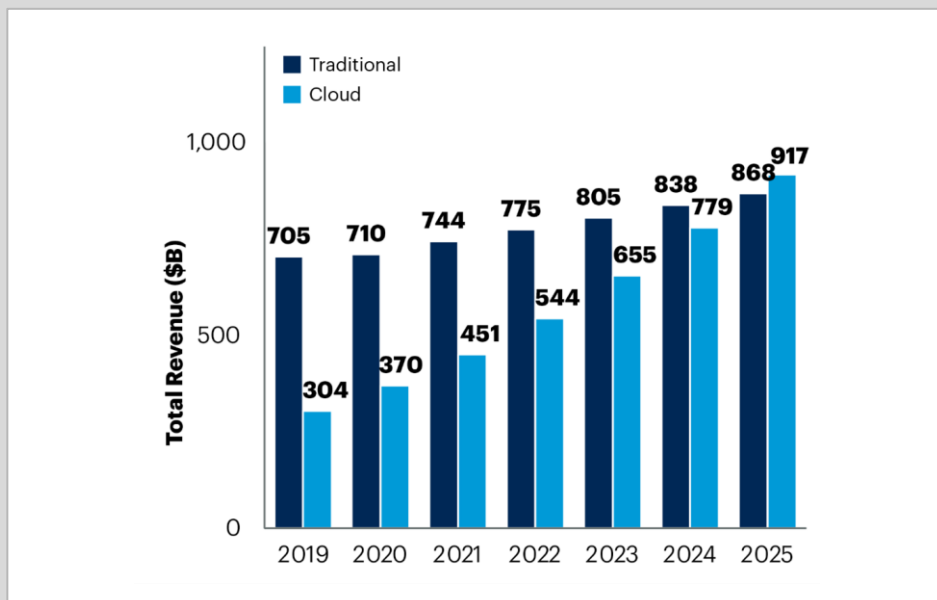


Source: 元大投顧

- 2023年全球雲端市場將達1.06兆美元，年增18.2%，2021-2026年年複合成長率為19.5%。
- 其中亞太市場的年複合成長率高達24.3%。

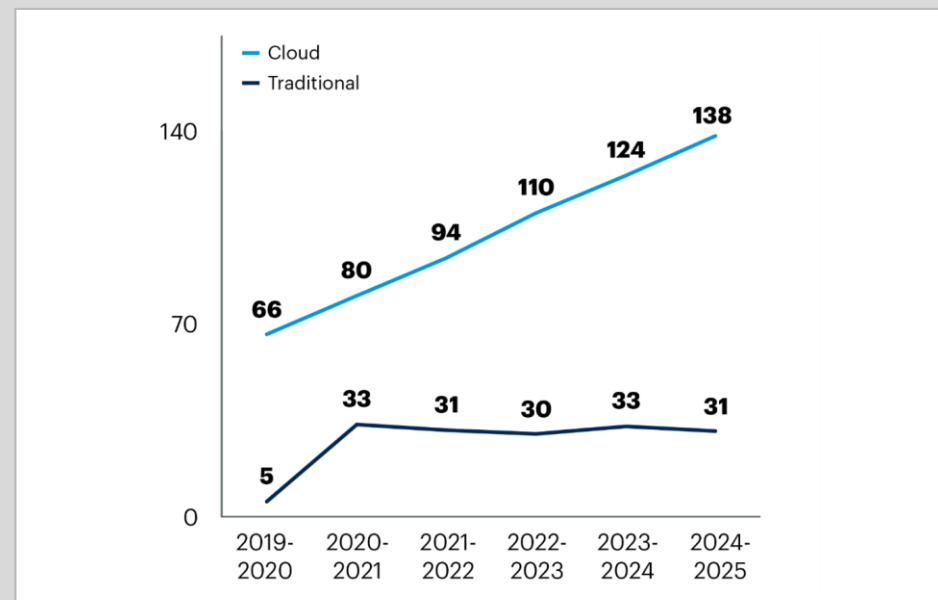
## 企業IT市場需求演進

Total Revenue



Source: Gartner

Growth in Revenue



- 2024年全球雲端服務、雲端託管、專業服務支出約占全球的IT支出的48%。而該比例於2026年將擴大至53%。
- 2025年將有51%傳統IT關鍵市場轉向雲端服務。

## 博弘雲端市場競爭格局



### 亞太雲服務領導品牌

以台灣為基地，布局台港新馬等亞太重要戰略位置，因應當地政策推動與市場擴張格局，提供完善雲端服務與數位轉型方案。



### 雲託管服務 與專業技術團隊

台灣優先取得AWS MSP(雲託管)合作夥伴。經驗豐富的架構師與維運團隊，提供最高 7 x 24 多雲全託管服務，服務全球超過 2400家海內外企業用戶，備受雲端服務商推薦與客戶肯定。



### 多雲解決方案 與完整生態系

協助客戶建置跨雲或混合雲模式，讓企業營運不中斷。服務涵蓋程式現代化、監控儲存、數據分析、資安服務等，致力提供客戶完整的轉型解決方案。



### 創新研發動能

以持續優化 (Optimization)、數據應用(Data)與資訊安全 (Security)作為本公司技術發展的三大主軸。持續投入研發並整合AI應用資源。



### 多元產業且具規模 客戶基礎

累積海內外客戶 2400+，產業多元，且有許多客戶是大型企業及公部門，負責其長期數位轉型或雲端託管委外之供應商。

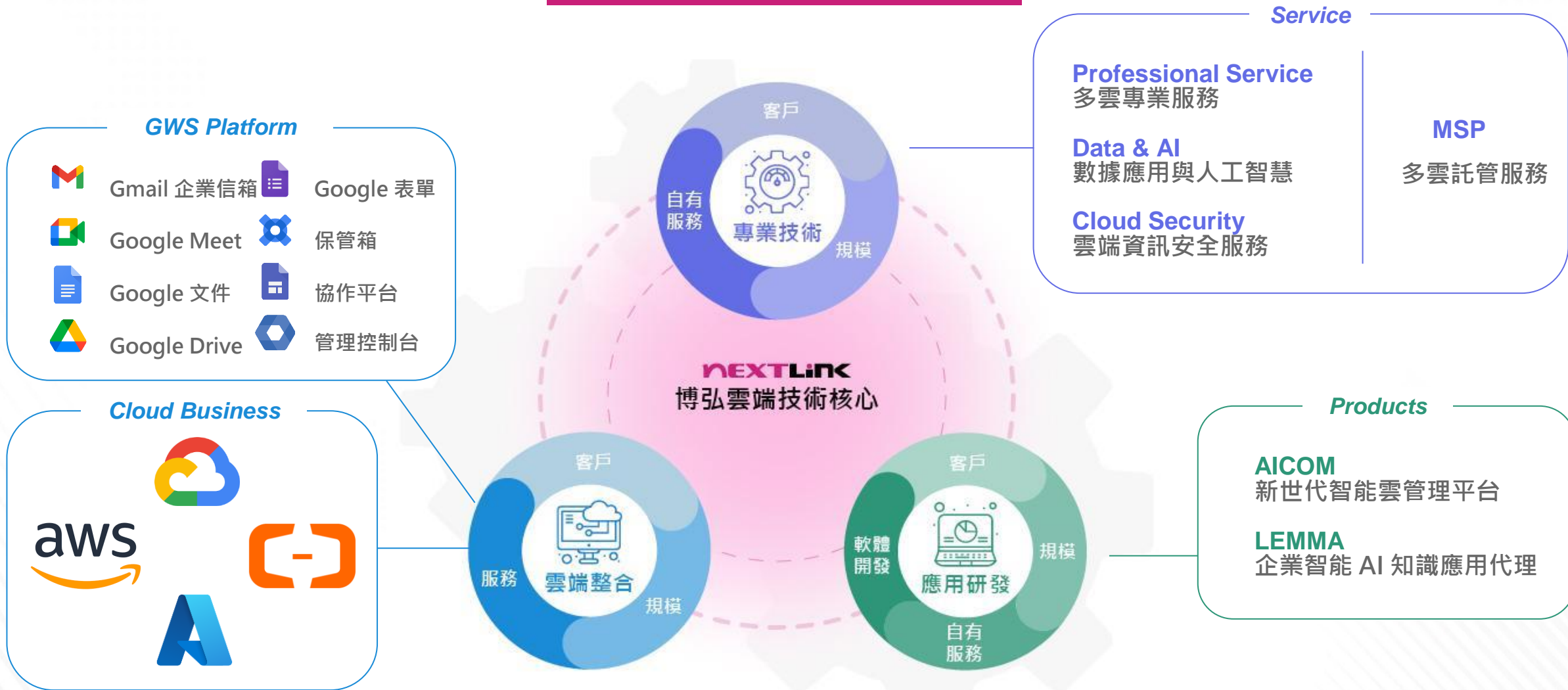
## 雲端價值鏈

透過代理模式的根基逐漸發展自有服務及產品/軟體開發模式，創造持續成長的商務獲利



資料來源: 2022, Amazon Web Services, Inc. Partner Profitability Framework

# 業務發展三引擎



# 雲端整合引擎



## Google Cloud Platform

### 市場定位

以創新和開放源碼技術聞名，特別受到數據密集型企業和初創公司的青睞

### 優勢

- 專為雲原生業務設計
- 致力於開源和可移植性
- Data應用服務強
- 台灣在地機房

### 夥伴資格

- GCP Premier-Service & Sell
- GWS Premier-Service & Sell
- 4項Google Cloud Specialization

## Amazon Web Service

### 市場定位

憑借其廣泛的服務和成熟的基礎設施，成為大型企業和經驗豐富的雲使用者的首選

### 優勢

- 主導的市場地位
- 廣泛而成熟的產品
- 廣泛的培訓
- 全球影響力

### 夥伴資格

- Premier Tier Partner
- AWS Managed Service Provider
- 6項AWS Competencies
- 7項Partner Programs

## Microsoft Azure

### 市場定位

強調企業級服務和與現有微軟技術的深度整合，吸引了大量傳統企業客戶

### 優勢

- 第二大提供商
- 與Microsoft工具和軟體結合
- 廣泛的功能集
- 支持開源

### 夥伴資格

- Cloud Solution Provider (CSP)

## Alibaba Cloud

### 市場定位

針對中企與網絡行業提供的定制化解決方案，在亞太市場具有領先優勢

### 優勢

- 阿里巴巴旗下產品整合
- 集團數位轉型經驗
- 開拓中國市場首選
- DDoS高防服務

### 夥伴資格

- Partner Network 金級認證夥伴

# 專業技術引擎：自有服務

## 優化多雲策略與整合



多雲專業服務



雲端遷移



成本帳務優化



應用程式現代化



教育訓練

....



MSP 多雲託管服務 穩定多雲運行與資源優化



7x24  
技術支援



維運服務



監控服務



事件管理



加值服務

## 公有雲平台代理服務

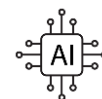
提供各大公有雲平台，包含 AWS、GCP、Azure 的代理銷售服務，帳務管理分析，各項雲端服務的導入與規劃。

### 簡化採購與資源配置



數據應用與人工智慧

## 提升決策效率與數位轉型



生成式AI



資料收集



資料儲存



資料分析



資料活用

## 全面保護數據與系統安全



身分與存取管



開發期間測試



資料保護



資訊安全評估



活動監控



系統弱點防護



災難回復計畫



備援與備份

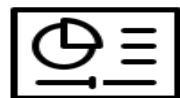


雲端資訊安全服務

## 應用研發引擎：自主研發產品

### 雲資源及帳務管理可視化

營運最佳化  
**AICOM**



#### 新世代智能雲管理平台

利用AI技術整合雲服務，標準化管理  
並提升運營效率，推動數位轉型。

- 跨雲管理標準化
- 優化雲成本與資源
- AI 客服與技術支援的整合

發展階段：已正式發表

### 企業知識任務 AI 智慧化

GenAI 賦能  
**LEMMA**



#### 企業智能 AI 知識應用代理

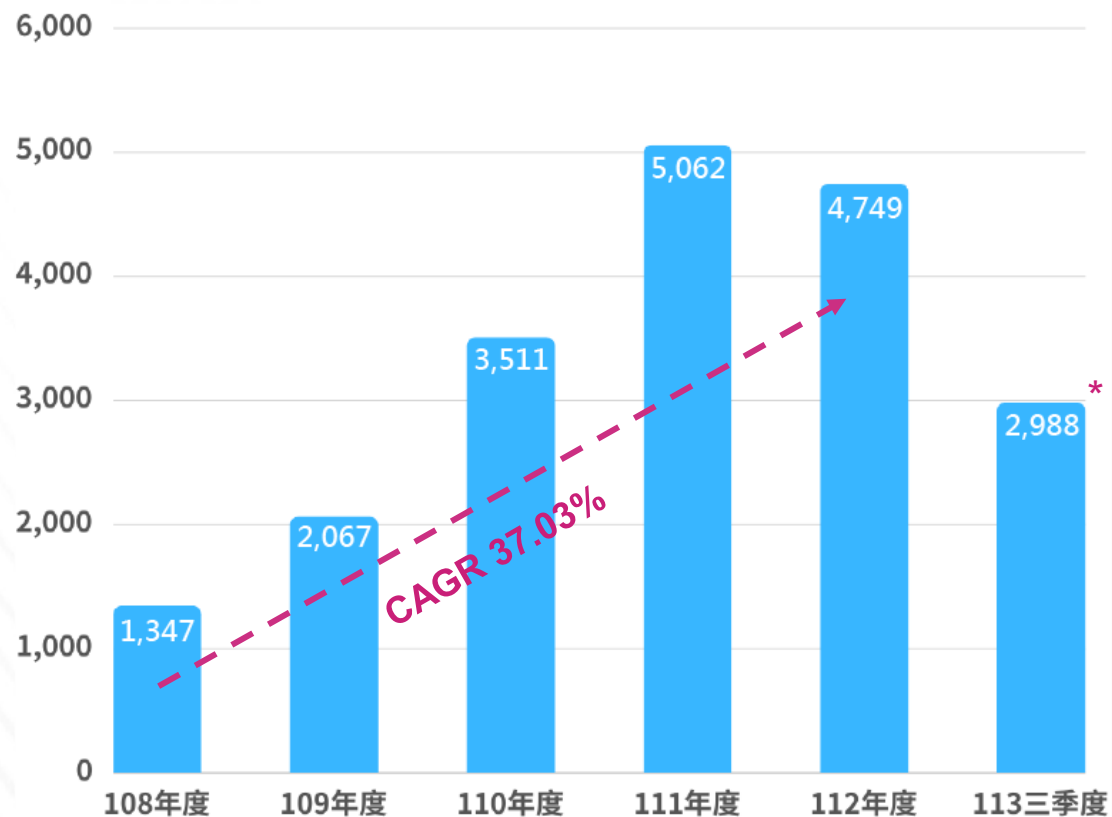
高效搜尋企業知識庫，支援多模態輸入，  
提升資訊利用效率和操作體驗。

- 具備環境感知與行動能力
- 多模態與第三方資料支援
- 個人化任務增強用戶體驗

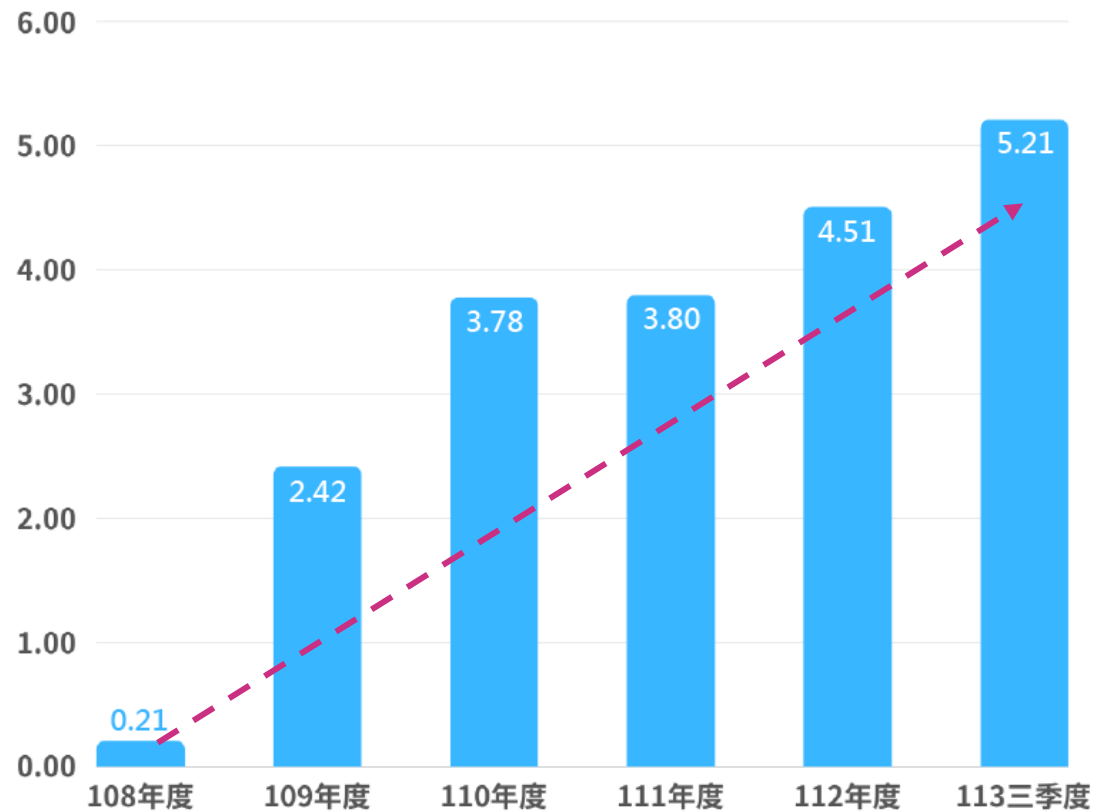
發展階段：2024Q4完成 Phase1

## 經營實績- 營業額及EPS

營業額(NTDM)

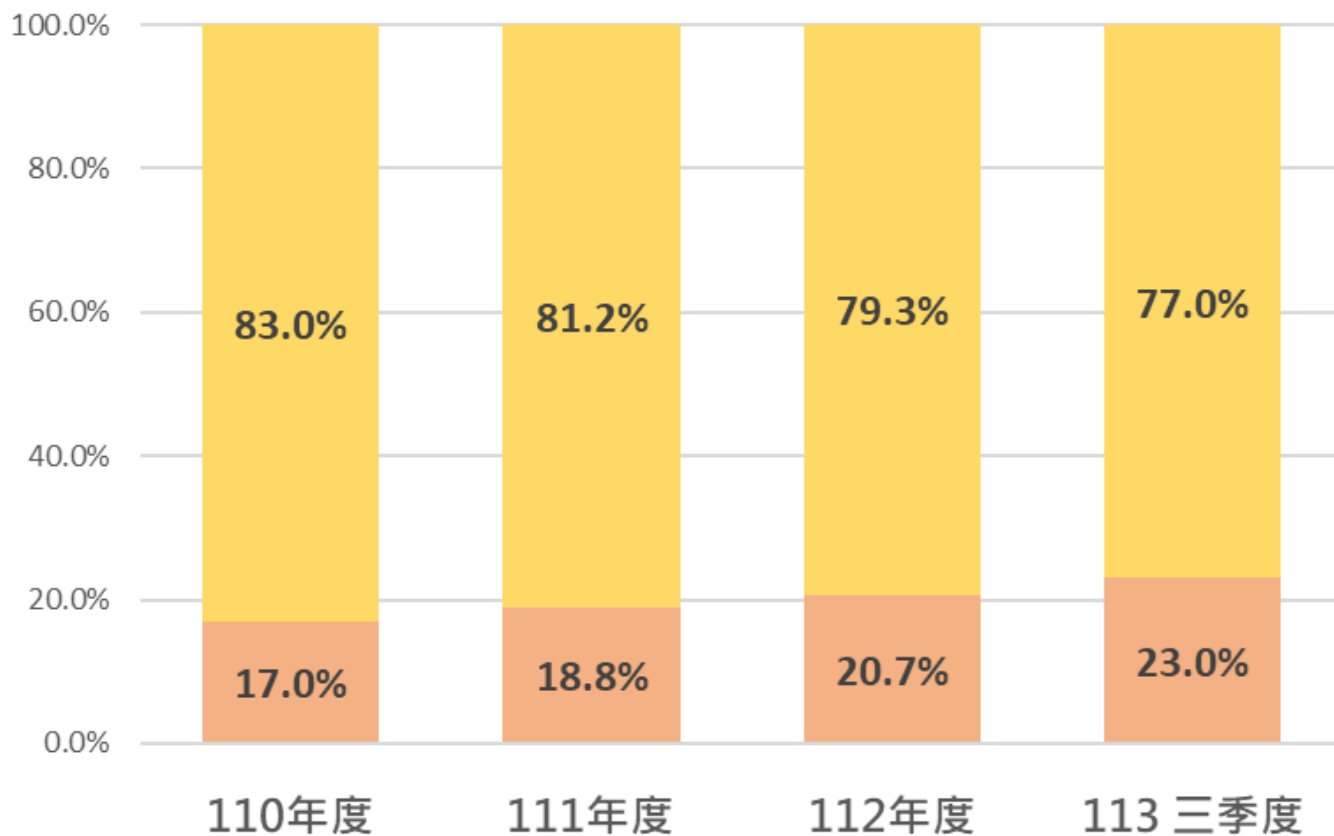


EPS



\*考量單一客戶營收占比過高，112年決議約到不續。

## 經營實績- 常態性毛利貢獻



### One-Time Business

- Professional Services(自有服務)

### Recurring Business

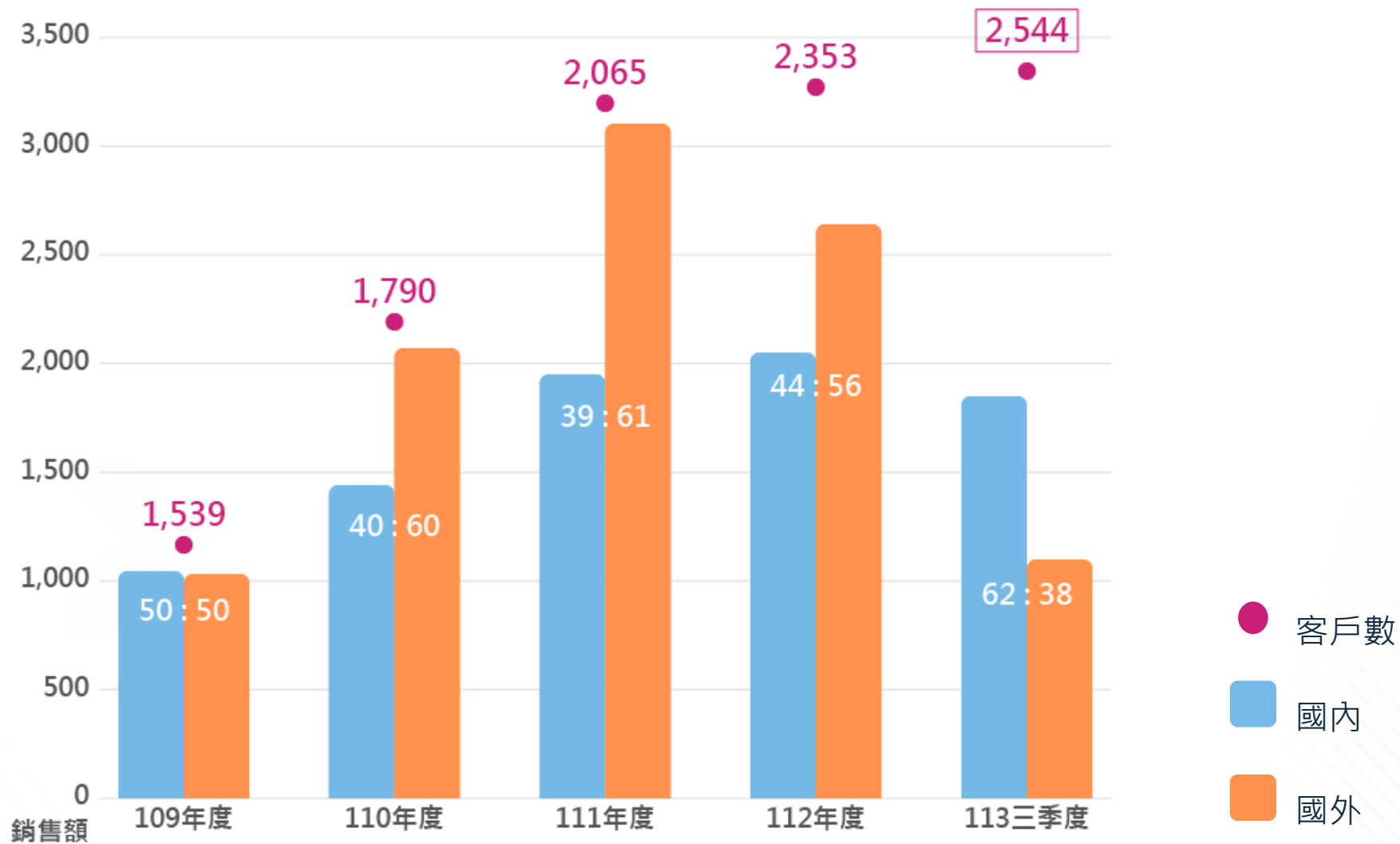
- Billing Services (Resale)
- Operation Services (自有服務含技術支持、託管)

自有服務毛利佔比

代理服務毛利佔比

\* 專案人力111年開始重新分類至成本

## 國內外銷售占比及客戶數



# 代表性客戶

自有服務客戶500+

客戶續存率88%+

平均合作期間3年+

客戶滿意度 90%



遊戲業



金融類



電商  
零售  
餐飲



資訊  
科技



醫療  
生技



物流  
製造業



公部門



## 未來展望

### 亞太區最具創新與規模化的雲端服務與軟體科技領導者

#### 放眼亞太 拓展新興市場

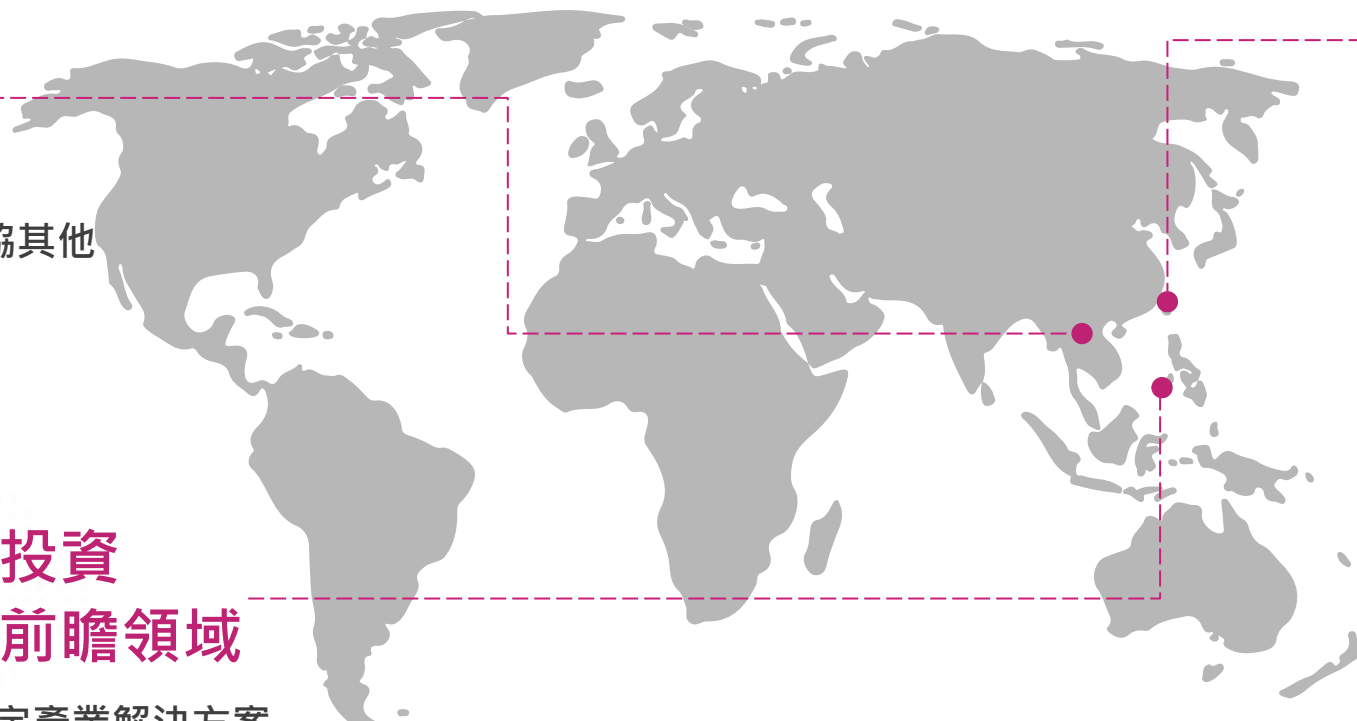
複製台灣及香港成功模式  
新馬首站並逐步拓展至東協其他  
高成長國家

#### 立足台灣及香港 鞏固領先地位

持續深耕市場  
擴展產品深度與廣度  
把握大型企業及公部門上  
雲商機

#### 持續技術投資 加大投入前瞻領域

專注並發展特定產業解決方案  
加大投資AI應用技術  
產品化技術應用，藉由原廠生態系行銷至更多國家



# Thank You

**NEXTLINK**

Headquarter: +886-2-8501-5055

Hong Kong Branch: +852-3705-4262

