

喬鼎資訊(3057) 2018年營運說明暨未來展望

主講人：喬鼎資訊董事長 林東旭

日期: 2018年12月7日

排除責任之聲明：

喬鼎資訊股份有限公司對於現狀、期待與預測的內容是前瞻性的陳述，實際的結果可能因為已知或未知之風險、不確定性及其他之因素，而與前瞻性的陳述所包含或暗示的內容有明顯出入。這些前瞻性陳述並不是喬鼎資訊對未來履行的保證，因此您不應依賴此前瞻性的陳述。除非法律有所要求，否則不論日後有所發生的新資訊、事件等，喬鼎資訊不負更新、更正任何前瞻性陳述內容的責任。

議程 (共計55分鐘)

- 公司營運現況 (5 min.)
- 儲存產業市場趨勢 (5 min.)
- 喬鼎的商機 (10 min.)
- 產品及技術研發策略與現況 (15 min.)
- 產品行銷策略與目標 (15 min.)
- 執行重點暨結語 (5 min.)

公司營運現況

公司簡介

- 喬鼎資訊 (PROMISE Technology, Inc. , 股票代號 : 3057) 於1988年在美國加州創立, 深耕儲存領域30年, 全球市場皆獲肯定
- 全球員工300多位, 研發人數超過40%, 在美洲、歐洲、日本、大陸、亞太及中東等策略版圖皆已建立銷售體系, 提供全球客戶最即時的支援與售後服務
- 致力提供各垂直產業創新的儲存解決方案, 專精的領域包括 : IT/Cloud、多媒體、監控...等
- 不斷推陳出新, 結合世界級合作夥伴, 協助全球各地的客戶迎接挑戰



綜合損益表 (Income Statement, 2018 vs. 2017 Jan. ~ Sep.)

綜合損益表 (單位:新台幣佰萬元)	2018				2017				variance
	Q1	Q2	Q3	Jan~Sep	Q1	Q2	Q3	Jan~Sep	
營業收入	449	498	490	1,437	519	445	464	1,427	10
營業毛利	151	165	148	464	205	180	163	548	(84)
%	34%	33%	30%	32%	39%	40%	35%	38%	-6.11ppt
營業費用	204	196	164	564	310	264	255	829	(266)
%	45%	39%	33%	39%	60%	59%	55%	58%	-18.88ppt
營業淨(損)利	(53)	91	(16)	22	(105)	(84)	(92)	(281)	303
本期淨損	(57)	69	(21)	(9)	(132)	(59)	(89)	(280)	271
%	-13%	14%	-4%	-1%	-25%	-13%	-19%	-20%	19.01ppt

近兩年表現不如預期原因:

1. 積極轉型導致產品線過長, 資源分散, 無法及時創造短期營收
2. OEM客戶合約到期不再續約影響

改善措施:

1. 開源和節流雙管齊下的策略下, 節省成本的各项措施持續進行
2. 聚焦符合市場趨勢且符合公司優勢的產品與技術, 陸續推出市場
3. 生態系策略夥伴的佈建成效持續發酵
4. 積極拓展新的OEM/ODM, 並擴大既有OEM/ODM的業務

儲存產業市場趨勢

1.1 大數據的應用:

- 數據爆炸性增長: 聯網的比例增高, 需安全防護數據越來越多
- 非結構化數據主導未來儲存: 以語音及多媒體類數據為代表

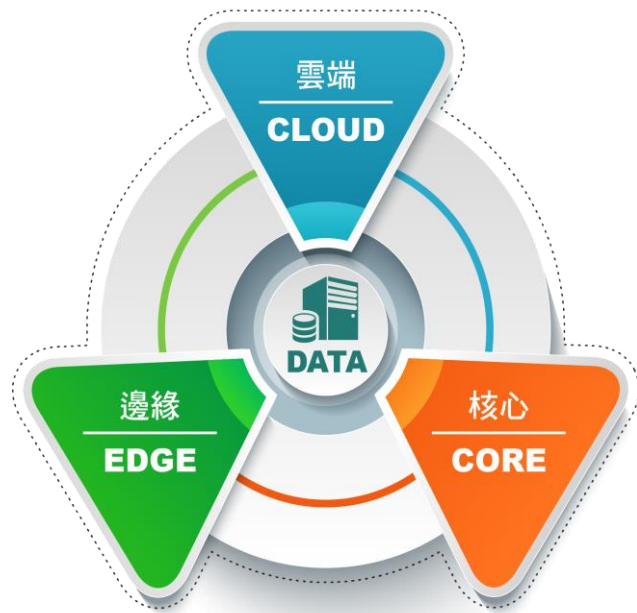
喬鼎的儲存產品在數據的安全防護及多媒體類的穩定應用下, 除深化產品在數據容量擴充的方便性外, 更進而追求與公有雲或私有雲儲存的智慧連結, 滿足數據爆炸性增長的大數據應用。



1.2 迎接AIoT智慧物聯時代

- AI與IoT將快速匯流, 進化為智慧物聯 (AIoT), 而數據(Data) 是關鍵
- 智慧物聯網架構包含三個部分: 邊緣、核心以及雲端
- 運作過程中, 企業需要有能夠收容所有數據並且彈性擴充的儲存方案

喬鼎深化現有的儲存產品, 建造核心架構, 整合邊緣裝置和公有雲或私有雲的雲端儲存, 滿足快速匯流及數據分析, 加速人工智慧的應用。



趨勢二：邊緣運算的回擊

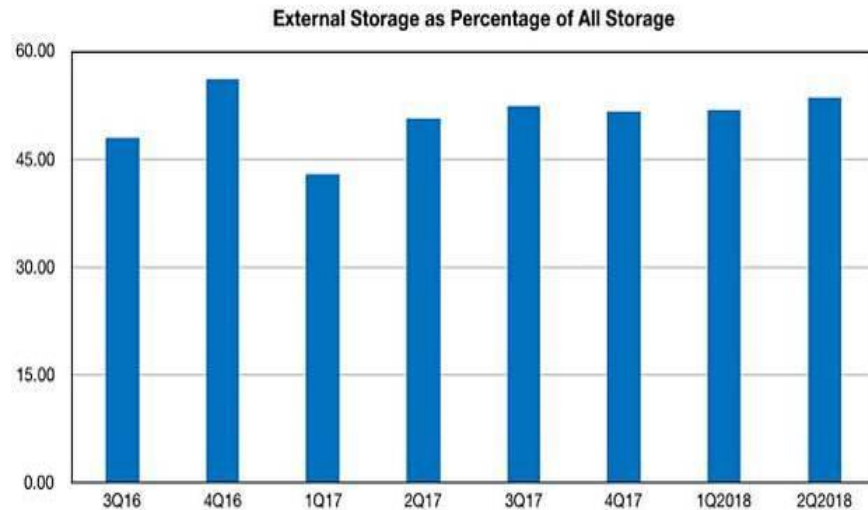
- 邊緣運算的導入有助於進行資料的預處理, 降低資料流量與傳輸時間
- 原本租用大型雲端儲存解決方案之企業, 考量下述因素後, 決定自行採購相關軟硬體設備, 建構邊緣運算儲存系統, 原因：
 - ✓ 資訊量劇增, 雲端付出的成本, 將超過自建IT成本
 - ✓ 安全性與機密性問題
 - ✓ 供應商服務轉移之彈性
 - ✓ 即時資料存取速度與穩定性



趨勢三: 外接式儲存設備持續成長

- 外接式儲存設備(SAN, NAS, DAS) 佔總體儲存設備之比率, 2017年Q1一度明顯降低, 之後回穩, 目前為止持穩於45%的佔比。

喬鼎為外接式儲存設備研發製造廠商, 持續產品暨技術的深化與廣化, 建構智慧型邊緣運算儲存系統, 順應產業整體成長趨勢, 未來三年銷售逐成長應可期待。



資料來源: IDC

趨勢四: 雲端儲存的基礎架構

- 雲端運算將運算、儲存及網路, 抑或硬體、軟體及平台等IT資源虛擬化, 使前述資源最佳化, 並產生可量化計費的服務型態
- 對於用戶來說, 具備彈性擴展與隨著使用需求彈性配置的雲端儲存, 可節省大筆儲存設備採購及管理成本



喬鼎的商機

商機一：三十年儲存技術及經驗的累積



Consultations and Services

2018 onward, Total solution provider

Advanced Storage Solutions

2013, Best optimized appliance

Authenticated Storage

2008, Apple-qualified SAN storage

Storage Platform Enclosures

2003, Innovative technology

Storage HBA RAID Card

1998, 85%+ market share

Storage IC

1993, 90%+ market share



商機二：順應儲存產業趨勢研發推出新產品

智慧物聯
邊緣運算

兼具邊緣與雲端的核心儲存架構在IT、多媒體、監控的應用

大數據
雲端運算



Ingest
Edit
Deliver
Archive

Rich Media

NAS

Easy
Quick
Secure



Surveillance

Open
Optimized
Certified

Flexible
Reliable
Scalable

IT



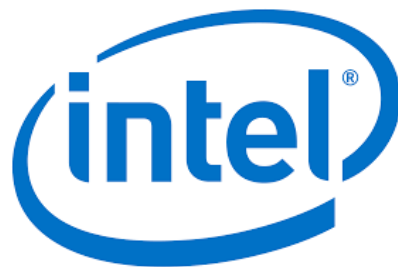
Cloud

Scalability
Integration
Software-
Defined



商機三：與國際大廠建立良好技術暨客戶關係

TOSHIBA



AMD 

SONY



milestone

中科曙光
Sugon



Adobe

商機四：品牌市場知名度與良好口碑

Rich Media



Video Surveillance



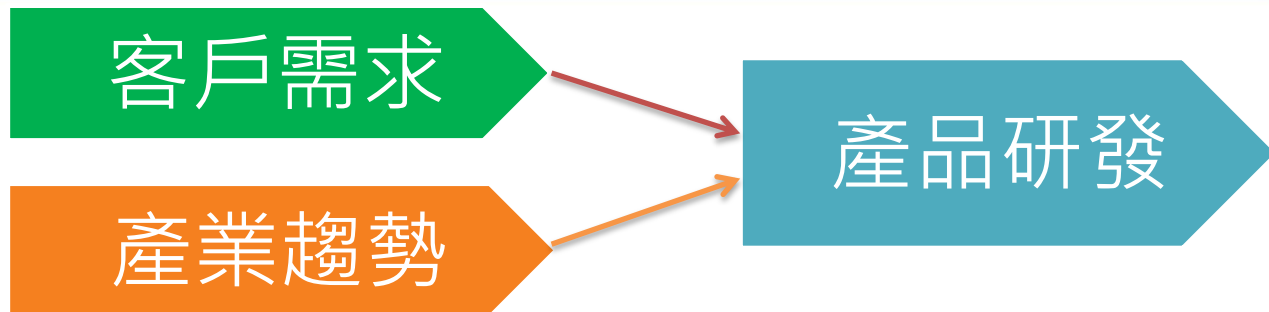
IT And Cloud



- 喬鼎30年來專精儲存在IT、雲端、多媒體與監控的應用所衍生累積的技術, 是喬鼎最大資產
- 活化資產, 以技術授權, 擴大儲存設備的市場商機



產品及技術研發策略與現況

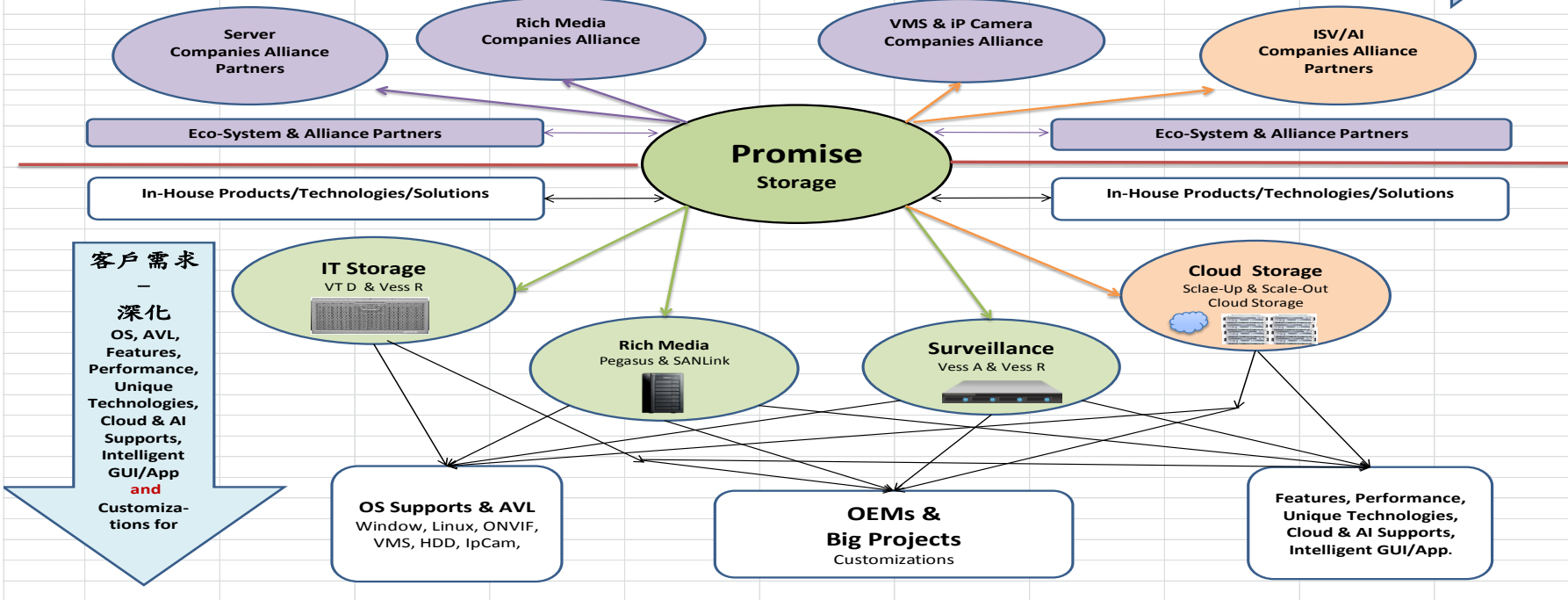


1. 產品研發的主策略:

滿足中大型OEM客戶或集中特定垂直產業客戶群的需求為主, 研發並**深化**產品的功能與**客製化**的速度。

2. 產品研發的副策略:

跟隨產業趨勢, 結合生態體系廠商, 研發並建造核心架構, 整合邊緣裝置和雲端儲存, **廣化**產品的應用, 擴展中長期的營運覆蓋面。





c. 產品及技術

* IT/Cloud – 主產品系列 VTrak D5000, 次產品系列 Vess R3000

◆ 研發的主策略:客戶需求

- VTrak D5000於今年第三季推出, 已獲得一知名大廠採用, 預計銷售明年能逐季成長
- 產品的深化: 建構智慧型邊緣運算的核心儲存系統架構,具即時同步的虛擬連結公有雲或私有雲儲存的功能,滿足數據爆炸性增長的大數據及人工智慧應用
- 產品及技術的客製化: 目標雲端相關產品的製造大廠

◆ 研發的副策略:產業趨勢

- 產品的廣化: 結合或技術授權Server廠商, 研發並建造核心架構, 整合資料中心的雲端儲存

*多媒體 – 主產品系列 Pegasus, 次產品系列 SANLink

◆ 研發的主策略:客戶需求

- 喬鼎自2011年與國際大廠領先推出搭載首Thunderbolt技術的Pegasus產品系列, 除持續與此國際大廠維持良好的商務合作,市場已穩居 Thunderbolt技術產品的領導地位
- 產品的深化 : Pegasus系列在2019年將陸續推出可搭配更多不同傳輸介面的產品, 並將與雲端連結, 分享及共同製作影音的內容, 提供客戶更便利的儲存管理
- 產品及技術的客製化 : 目標多媒體大廠

◆ 研發的副策略:產業趨勢

- 產品的廣化 : 結合或技術授權多媒體大廠, 擴大應用面



Pegasus 3 Series
Prosumer RAID Desktop Storage
Thunderbolt™ 3 Hardware RAID Storage for Creative Professionals

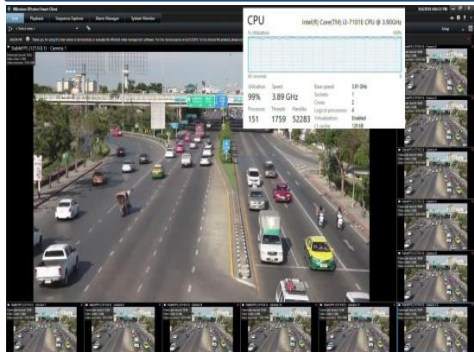


SANLink 3 N1
Thunderbolt™ 3 Bridge Adapter
NEW High Speed bus-powered Thunderbolt™ 3 Ethernet Bridge



SANLink 3 F2
Thunderbolt™ 3 Bridge Adapter
Thunderbolt™ 3 Fibre Channel Bridge

Video Surveillance



*監控 – 主產品系列 Vess A, 次產品系列 Vess R

◆ 研發的主策略:客戶需求

- 從第三季末持續推出多項新的產品A3120/3340SBP/A6000/A7000, 已導入OEM客戶的測試及認證程序, 並已在市場上得到好的回響, 預計銷售明年能逐季成長

- 產品的深化: 支援多樣化的Linux作業系統, NAS 功能, 提供公有雲或私有雲儲存的資料備援、同步與分享等功能

- 產品及技術的客製化: 已開始接受及洽談OEM客戶客製化要求

◆ 研發的副策略:產業趨勢

- 產品的廣化: 與多家知名的VMS/監控大廠, 進行產品的相互認證及推廣, 結合雲端儲存的資料同步, 擴大AI的應用面, 對2019業績的成長會有一定的貢獻

產品行銷策略與目標

喬鼎產品的全球行銷體系

PROMISE OFFICE



- EMEA & Germany
- ✓ Sales & Marketing
- ✓ Post service & support
- ✓ Logistic Hub
- ✓ **Integration Site**

PROMISE EMEA
PROMISE Netherlands



- China
- ✓ Sales & Marketing
- ✓ Engineering
- ✓ Post service & support



PROMISE USA

- USA
- ✓ Sales, Marketing
- ✓ Engineering
- ✓ Quality Assurance
- ✓ Post service & support
- ✓ **Integration Site**

PROMISE UK

PROMISE Germany

PROMISE Italy

PROMISE China

- Japan
- ✓ Sales & marketing
- ✓ Post service & support

PROMISE India

PROMISE Japan

PROMISE Dubai

PROMISE Taiwan

- Dubai
- ✓ Sales & marketing
- ✓ Post service & support

- India
- ✓ Sales & marketing
- ✓ Post service & support

- Taiwan
- ✓ Sales & Marketing
- ✓ Engineering
- ✓ Manufacturing
- ✓ Quality Assurance
- ✓ Traded at TAIFEX
- ✓ **Integration Site**





產品行銷策略：

1. 藉由OEM/ODM集中大型專案開發產品;
再攻自有品牌
2. 開放技術授權, 活化技術資產
3. 與生態系領導廠商應用軟體結盟, 擴大戰場

短、中期 策略

- **策略一 客戶需求:** 藉由OEM/ODM 開發產品; 再攻自有品牌產品
積極爭取市場上中大型OEM/ODM客戶，開發其所需產品，使我們更貼近市場，了解客戶需求，強化產品技術深度的服務。再藉由該應用客戶群中篩選符合喬鼎的目標客戶，憑藉著喬鼎核心力優化產品，拓展自有品牌的全球通路。

目標

- **IT/Cloud** – 主產品系列 VTrak D5000, 已獲一知名OEM大廠採用, 再藉全球通路銷售, 2019業績逐季成長。
- **多媒體** – 主產品系列 Pegasus, 2019年陸續推出更多不同傳輸介面的產品 Thunderbolt3/USB3.1/Ethernet, 已開始洽談多家多媒體大廠並表示高度興趣, 期許2019第二或三季開始貢獻業績的成長。
- **監控** – 主產品系列 Vess A, 從第三季末持續推出的多項新的產品, 已導 OEM客戶的測試及認證程序, 並已在市場上得到好的回響, 預計2019第二或三季開始貢獻業績的成長。

短、中期 策略

- **策略二 技術授權**

除開發OEM/ODM商機，並將喬鼎核心技術 如IT儲存軟體和RAID技術、 SMARTBOOST™專利、 Thunderbolt™ /USB 多媒體儲存解決方案軟硬體套件，授權予相關合作的大廠。

目標

- **2019年起**

- 1) 與有儲存系統設備整合銷售商機的硬體製造大廠合作, 授權儲存軟體和RAID技術, 共創雙贏, 目標上下半年各簽約一家。
- 2) 授權Thunderbolt™ /USB 多媒體儲存解決方案軟(硬)體套件予知名國際大廠, 目標2019兩家簽約。
- 3) 鎖定監控廠商, 授權SMARTBOOST™專利, 期許完成簽約至少一家
- 4) 以上技術授權, 目標貢獻2020年10%的營收。

中、長期 策略

- **策略三 與生態系的領導廠商應用軟、硬體的結盟**
跟隨產業趨勢, 與生態系的領導廠商應用軟、硬體的結盟, 在大數據, 人工智慧, 智慧物聯網, 邊緣運算與雲端儲存 和 喬鼎T/Cloud, 多媒體與與監控產品線緊密結合, 廣化產品的應用面 並藉由其經銷體系 擴大銷售。

目標

- 複製監控產品線與兩家VMS/監控領導廠商的結盟到 IT/Cloud 及多媒體大廠, 2019 至少各坐一望二。

執行重點暨結語



執行重點: 開源

1. 已導入產品之現有OEM/ODM客戶, 強化產品技術深度的服務, 加速業績的成長
2. 洽談中的OEM/ODM客戶, 盡早完成產品的導入, 之後轉化產品進入自有品牌的銷售通路
3. 鎖定特定OEM/ODM目標客戶, 擬定策略, 加速產品導入時程

勝不驕，精益求精；
敗不餒，永不放棄！

- 開源: 依前述之商機, 產品, 及市場策略, 不僅開拓營收來源, 進一步強化公司體質, 更為接下來加速成長做好準備
- 節流: 持續貫徹‘聚焦’的策略, 讓公司費用發揮最大的功能





感謝您的蒞臨及聆聽!

Any Question?