

# 喬鼎資訊(3057) 2019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: 2019年12月20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40分鐘) 公司營運現況

10 min

儲存產業市場趨勢

5 min

3 2020年執行重點暨結語

15 min

Q&A

10 min



# 公司營運現況

#### 公司簡介



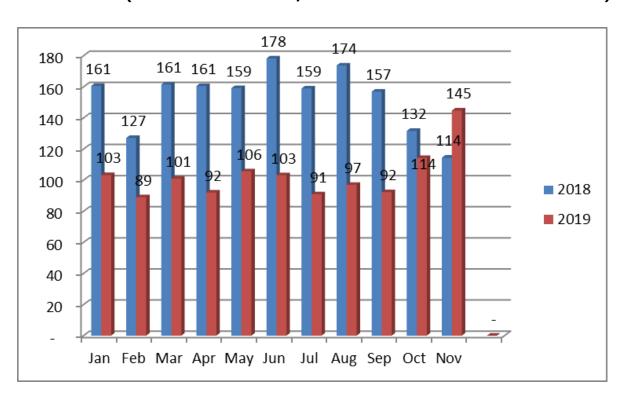
- 喬鼎資訊 (PROMISE Technology, Inc. 股票代號:3057) 於1988年在美國加州 創立,深耕儲存領域30年,全球市場皆獲 肯定
- 全球員工300多位,研發人數約佔40%,在 美洲、歐洲、日本、大陸、亞太及中東 等策略版圖皆已建立銷售服務體系,提供 全球客戶最即時的支援與售後服務
- 致力提供各垂直產業創新的儲存解決方案,與多家全球首屈一指的領導廠商合作, 提供垂直領域整合儲存解決方案,專精的領域包括:多媒體、監控、IT/Cloud...等



### 財務表現



#### 營收比較表 (Sales Revenue, 2019 vs. 2018 Jan. ~ Nov.)



## 財務表現



#### 綜合損益表 (Income Statement, 2019 vs. 2018 Jan. ~ Sep.)

綜合損益表	2019									
(單位:新台幣佰萬元)	Q1	Q2	Q3	Jan~Sep	Q1	Q2	Q3	Jan~Sep	variance	
營業收入	293	301	280	874	449	498	490	1,437	(562)	
營業毛利	81	112	89	283	151	165	148	464	(181)	
%	28%	37%	32%	32%	34%	33%	30%	32%	.04ppt	
營業費用	164	168	159	492	204	196	164	564	(72)	
%	56%	56%	57%	56%	45%	39%	33%	39%	17.00ppt	
營業淨(損)利	(83)	(56)	(72)	(210)	(53)	91	(16)	22	(232)	
本期淨損	(85)	(60)	(81)	(227)	(57)	69	(21)	(9)	(218)	
%	-29%	-20%	-29%	-26%	-13%	14%	-4%	-1%	-25.33ppt	

## 2019年的挑戰與機會





# 挑戰

- 1. 中美貿易大戰影響客戶採購決定
- 2. 新產品上市時間需配合OEM/ODM客戶時程



# 機會

#### 機會一:深化-技術

- 1.現有ODM主要客戶除原有供貨產品, 2019年合作開發全新架構之產品線, 多年儲存技術備受肯定
- 2.新產品開發過程,強化整合特定垂直產業的相關應用,確保產品開發能符合客戶實際使用需求,以利市場銷售

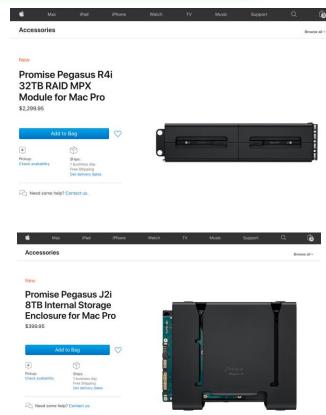
#### 機會二:廣化-業務

- 1.監控市場的佈局持續發酵,其他垂直市場的策略結盟亦一步一腳印持續進行中
- 2.業務佈局重新調整, 有效整合內部資源, 強化客戶服務暨市場掌握

#### 深化: ODM客戶的技術肯定







## 深化: ODM客戶的技術肯定





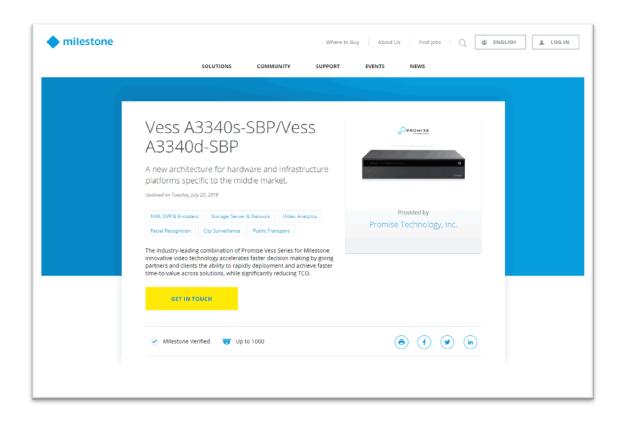
## 深化: 世界級客戶的技術肯定(CERN)





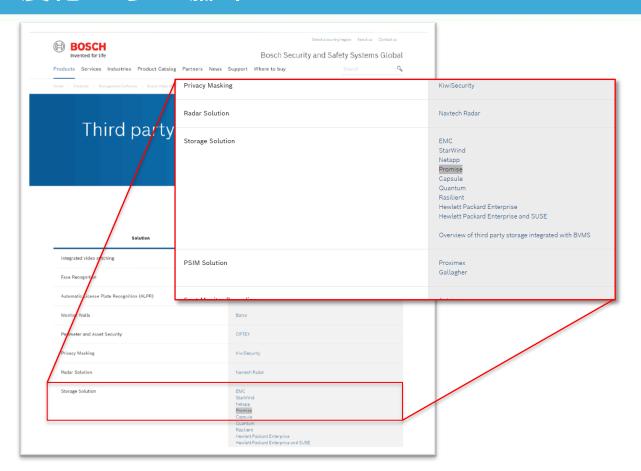






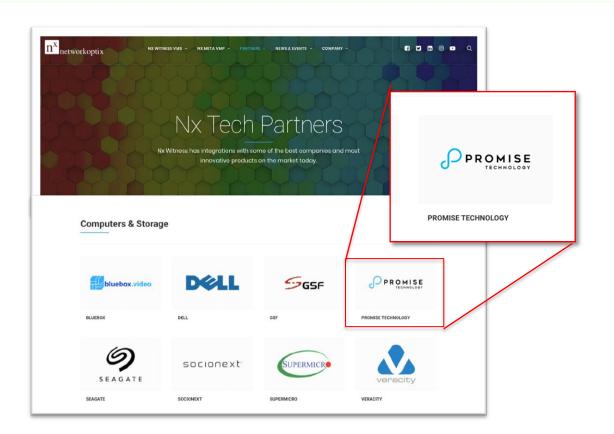






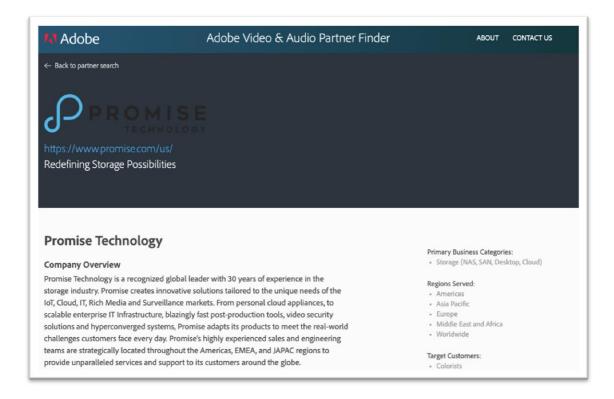






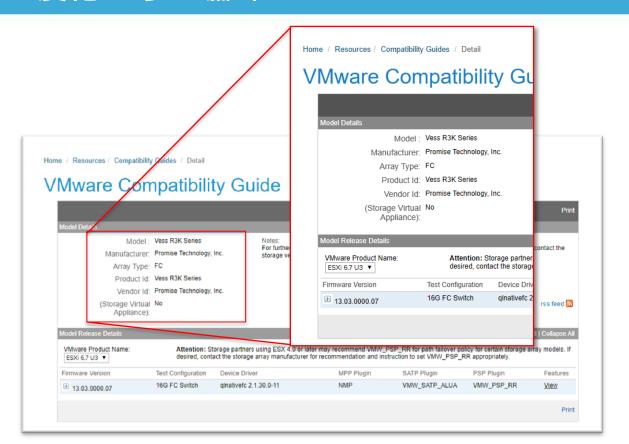
















# 儲存產業市場趨勢

### 市場持續成長,但須借力使力





IDC estimates that growth in nearly every industry will be driven by digitally enhanced offerings, operations, and relationships as well as the ongoing adoption of 3rd Platform technologies. Large amounts of data creation, collection, processing, analysis, and retention remain a key underpinning of the digitally transformed world and, as a result, storage and compute demand will remain in place. That said, encroachment from ecosystem and platform-based competition will pressure storage vendors as attention must be increasingly dedicated to partnerships, not solely clients

Source: IDC, 2019; 'Worldwide and U.S. Enterprise Storage Systems Forecast, 2019–2023'

#### 外接儲存設備仍是市場主力,新興應用將是主要成長趨力



	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2018- 2023 CAGR (%)
External	26.5	25.9	24.6	24.9	28.8	28.4	28.5	29.1	29.8	30.3	1.1
Internal	15.2	15.3	14.6	14.5	16.6	17.2	18.5	20.4	22.5	25.0	8.5
Other	4.0	5.4	6.4	9.7	13.0	14.5	15.1	16.5	18.7	20.0	8.9
Total	45.7	46.7	45.6	49.1	58.4	60.1	62.1	66.0	71.1	75.4	5.2
Source: IDC, 2019											

- External enterprise storage systems will account for \$30.3 billion by 2023, remaining the largest segment of the market. Overall, combined, the ESS market will reach \$75.4 billion in 2023, growing at a 5.2% CAGR for the next five years.
- Hybrid cloud/multi-cloud IT strategies, intelligent edge, and artificial intelligence (AI)/machine learning have been, and will remain, **key areas of investment** in the coming years, both for end users and vendors serving the market. Given the reliance on data transmission, dissemination, and/or computation for these focus areas, high performing, flexible, and intelligent storage solutions will remain a top investment priority for vendors serving the space.



# 2020年成長策略

### 策略:產品-短打上壘,快速取分



- 綜合考量喬鼎的核心能力與現 有資源,我們2020將以更務實 的態度來設定產品開發目標
- AI, Cloud, Big Data這些趨勢 仍是未來3-5年的發展重點,但 與此同時必須回歸市場態勢和 客戶需求,以現有技術基礎,推 出可以在短時間內創造最大收 益和利潤的產品



#### 策略二:市場-穩中求勝,更上層樓



- 不同市場的成功經驗,可以拓展到其他地區市場,以全球化的視野,在現有的佈局上**累積更多樣化的垂直 市場銷售**
- 今年度進行公司內部數位轉型,從 客戶實際使用情境出發,有效整合" 產品開發-應用平台-經銷體系"的 連動與貫穿,配合全球化的佈局,為 明年成長做好奠基工作,配合更多 新產品陸續發表,銷售成長指日可 待



#### 策略三:客戶-順應趨勢,廣結善緣



- 借力使力, 透過與策略夥伴的深 化合作, 增加喬鼎在**不同客群的 曝光度**, 進而達到**交叉銷售**的綜 效
- <u>OEM/ODM客戶</u>經過2019年 的耕耘與鋪陳, 2020可望進一 步開花結果





# 結語

#### 結語:







# 感謝您的蒞臨及聆聽! Any Question?