

台股

物聯智慧上半年營收獲利雙創佳績 雲端服務布局加速全球擴張

鉅亨網新聞中心 | 2025-09-08 08:30



▲ 物聯智慧上半年營收獲利雙創佳績 雲端服務布局加速全球擴張(圖:shutterstock)

雙引擎策略發威，推升長期營運動能

專注於 AIoT 雲端服務平台的興櫃公司物聯智慧 (TW-6565)，日前在宏遠證券產業趨勢論壇中發表最新的營運成果與未來策略。總經理郭啟銘表示，在經歷了疫情後兩年的營運優化與市場深耕，物聯智慧已成功走出虧損，2024 年實現顯著成長並轉虧為盈，而 2025 年上半年更乘勝追擊，營收、淨利與每股盈餘皆創下近五年來的最佳表現，證明公司「PaaS+ SaaS」雙引擎成長動能策略已具成效，為未來長期發展奠定厚實基礎。



營運大翻轉：2024 年強勁成長，2025 年上半年獲利倍增

依據物聯智慧半年度財報顯示，2024 年是公司營運的重要轉捩點，全年營收勁升至**新台幣** 2.67 億元，相較 2023 年大幅成長 70%，成功扭轉 2021 年至 2023 年的虧損局面，實現稅前淨利**新台幣** 3,647 千元，每股盈餘（EPS）也回升至 0.14 元，展現強勁的獲利修復能力。2025 年上半年，這股動能持續加速，營收達**新台幣** 1.95 億元，年增率高達 43%，已超過 2024 年全年營收的 70%。最令人矚目的是其獲利能力大幅改善，營業損益由去年同期的 838 千元，大幅提升至 18,020 千元，顯示本業獲利能力顯著優化，也是近五年來的最佳獲利表現；即使今年上半年**台幣**兌美元強升造成匯損，但 EPS 仍有 0.31 元的表現，營運績效值得投資人關注。

兩大核心業務：軟體授權與雲端服務，打造高毛利商業模式

物聯智慧的核心競爭力，在於其獨特之「專注於影像監控的 AIoT PaaS/SaaS 方案提供者」市場定位，公司兩大營收項目：軟體授權與雲端服務，每年均穩定成長，並維持近 70% 的高毛利。

■ PaaS (Kalay 雲端平台)：作為公司的核心產品，該平台提供與各種 IoT 裝置和監控設備快速整合的連線技術與雲服務能力，目前全球已累積服務超過 1.47 億台物聯網設備，其中 80% 為專業安防監控設備與智慧家庭消費型產品。其 B2B 的商務模式主要為軟體授權、雲端服務模組開通及伺服器維運代管，最大特點在於「高技術黏著度」，一旦客戶採用此平台，因其穩定度高且佈署彈性佳，且轉換成本高，因此客戶不易轉換，還藉由”服務訂閱制”形成長期穩定的經常性收入（Recurring Revenue）。

■ SaaS (雲端影像管理系統, Kalay Cloud VMS、IoT 設備管理平台, DMP)：郭啟銘總經理表示，具備「雲端化、可視化、訂閱化」的 SaaS 服務是公司未來營運的重中之重。不論是電信商、安防專業品牌業者、保全公司、連鎖零售商都對採用 Cloud VMS 和 DMP 有剛需，這些客戶讓終端使用者採用訂閱制的影像監控，還能有數據管理能力和 AI 加值應用服務。這種模式不僅可快速複製與拓展至全球市場，同樣能建構穩定的經常性收入來源，強化 SaaS 應用服務範疇。

全球市場佈局有成，東北亞與中國市場貢獻顯著

物聯智慧的產品服務已遍及全球，在市場拓展方面，東北亞是近兩年成效最突出的區域，公司已成功打入日本知名電信商的智慧家庭與安防品牌供應鏈，來自韓國龍頭電信商客戶的營收也將在 2025 年下半年及 2026 年陸續顯現。此外，公司在中國的銷售表現亦持續穩健，開發多樣化的消費型終端產品客戶，應用場域從傳統安防擴展至 3D 列印機、寵物餵食攝影機、嬰兒陪伴型監控攝影機等新興領域。



物聯智慧以堅實的技術能力與資安認證，築起競爭護城河

堅實的技術與資安認證，築起競爭護城河

為鞏固市場領先地位，物聯智慧持續強化技術與資安佈局，在全球已累積 80 項發明專利，其中包含多項 P2P 連線技術與雲端平台服務的關鍵專利。同時，為符合日益嚴格的國際資安標準，通過 ISO 27001 資訊安全管理認證，並於 2025 年 7 月完成 ISO 27017 雲端服務資訊安全管理與 ISO 27018 個人資料保護管理兩項認證。面對歐盟《網路韌性法案》（CRA）等新法規，公司也已啟動內部應對專案，確保協助客戶符合未來法規要求。這些努力不僅提升客戶信賴，更有效築起競爭護城河。

未來展望樂觀，市場價值有望重估

隨著營運模式從專案性營收轉向高毛利的 SaaS 訂閱服務，物聯智慧已具備與國際 SaaS 公司比肩的潛力，公司營運已由成長期轉向成熟期，未來具備獲得更多投資關注的潛力。展望下半年，在主要業務持續穩健成長與新服務貢獻下，物聯智慧對全年營收與獲利表現持樂觀態度。公司將持續深耕既有客群、拓展新興垂直應用市場，並透過 AI 加值服務平台強化競爭力，目標在 2026 年將 SaaS 服務更廣泛的推向全球市場，為股東創造更高的價值。