

企業生日快樂

企業從成立之初的筚路藍縷，到擴張時期的全員奮鬥，一路走來，曾經有跌跌撞撞的傷痕，也有歡笑成長的過程。本報將報導最近生日的企業，見證他們的轉折與甘苦。

宏碁資訊 邁入14年 專注B2B數位轉型解決方案 智慧服務領航者

記者吳凱中 / 台北報導

宏碁資訊 (AEB) 今年邁入14歲，是老牌PC大廠宏碁集團在資訊服務產業與數位雲端趨勢下的重要策略布局，長期專注於B2B數位轉型的解決方案，企業經營重心從「最懂地端的雲端公司」到「企業生成式AI加速器」，面向未來五年，宏碁資訊啟動集團化戰略，力拚擴大海外版圖，成為亞太區的智慧服務領航者。

時間點拉回1990年代個人電腦黃金時期，宏碁集團在PC硬體領域快速成長，但集團創辦人施振榮有一個夢想，希望宏碁不只製造硬體，而是「軟硬兼備」，在集團內部成立許多軟體及網路公司。

2000年網路泡沫破裂，加上PC產業風向轉變，因應外部環境調整，宏碁2002年展開第二波組織變革，除了將代工與品牌事業分家外，先前成立的軟體及網路公司則被劃入宏碁內部的「電子化服務事業群」，由時任總經理萬以寧主管。事業群下轄包含售票系統的元基、提供網路服務的太基、開發軟體的華瞻、賣商用軟體的第三波等多家公司，從目標客群到商業模式皆不同。

事業群後來改組為宏碁資訊，總經理周幸蓉回憶，「當時萬總 (萬以寧) 認為，公司必須做取舍，因為有的服務是To B，有的

是To C，服務客戶不同，需求各異，自然無法做到專精，也沒辦法真正獲得客戶信任。」

2012年，原宏碁電子化服務事業群之核心業務與主要團隊整合、組成宏碁資訊。並選擇收斂事業方向，專注資訊服務領域，鎖定B2B市場，服務企業客戶及政府單位。

最懂地端的雲端 做中學累積經驗

2014年，微軟新任執行長納德拉 (Satya Nadella) 上任，喊出「行動優先、雲端至上」的口號，企業上雲將是未來的新趨勢，2016年，宏碁資訊承接了第一個企業雲端業務。周幸蓉表示，「當時市場上還沒有人在談雲端，我們在做的時候，台灣還沒有人做過。」宏碁資訊與原廠微軟花了很多時間，其實這件生意金額

不到百萬，卻花了足足九個月的時間完成。

儘管這件業務不賺錢，卻為宏碁資訊日後雲端業務奠定基礎，為了完成業務，宏碁資訊技術團隊開始練兵，不斷研究國外的報告，參考其他同業的作法？為何能這麼快結束？

周幸蓉分析，在宏碁資訊「練功」期間，台灣產業界也開始慢慢建立雲端是未來趨勢的共識，其實國際市場已非常流行「上雲」，台灣業界還處於摸索期，宏碁資訊也在做中學，持續累積雲端產業相關know How。

宏碁資訊都會接到一兩個雲端業務，公司投入大量研發資源，但收益顯然不成正比，宏碁資訊一度評估要放棄雲端業務。但2020年起疫情爆發，隔離措施促使企業加速數位轉型，企業對遠距辦公與跨點營運、雲端備援、災難復原的需求快速浮現，建立營運韌性迫在眉睫，企業上雲的雲端需求呈現「井噴」狀態。

宏碁資訊此時已累積不少雲端經驗，適時切入業界需求，反而有了「最懂地端的雲端公司」的稱謂，雲端業務更成為公司主要成長動能，宏碁資訊在2022年順利掛牌上櫃，

達成企業新里程碑。

宏碁資訊目前在三大公有雲 (Azure、GCP、AWS) 皆有相應產品線，與微軟、Google、AWS及趨勢科技等國際原廠建立策略合作關係，串聯全球超過200家國際原廠的技術資源。

生成式AI加速器 客戶橫跨各領域

2022年11月底，OpenAI推出ChatGPT，瞬間引爆全球生成式AI熱潮，不到三個月時間使用者已超過1億，AI成為科技業最新熱門項目，宏碁資訊也感受到龐大商機潛力。

周幸蓉分析，人工智慧的前

身其實就是大量資料，公司在資料領域一直都有著墨，所以當ChatGPT帶起熱潮後，宏碁資訊能快速無縫接軌，提供政府及企業界AI解決方案。

擴大AI業務後，公司定位也迅速轉變，從「最懂地端的雲端公司」轉為「企業生成式AI加速器」，成為宏碁資訊近幾年經營重心。

發展至今，宏碁資訊已服務超過2,000家企業客戶，服務產業橫跨高科技、政府、金融、傳統產業、國營事業與醫療照護等多元領域。產品服務涵蓋數位轉型、雲端服務、資訊安全、AI & Data、應用開發、數

位平台、系統工程等領域，透過整合AI應用，資料治理、資安防護與維運服務等。

2026年，宏碁資訊定位自身為深耕在地、放眼亞太的AI服務商 (AI Service Provider)，期許中長期到2030年，宏碁資訊要成為亞太區的智慧服務領航者，將複製在臺灣成功的經驗，輸出至東南亞等高速成長的市場。

宏碁資訊也啟動集團化戰略，複製母公司宏碁集團「老虎隊」成功經驗，培養宏碁資訊旗下的事業體能獨立上市櫃，帶來持續創新的動能。



宏碁資訊總經理周幸蓉 (左起)、前瞻技術處處長邱源裕、政府暨中小企業處經理黃文亮 記者曾吉松 / 攝影

Ace TEAM 扮集團先鋒

【記者吳凱中 / 台北報導】宏碁資訊目前專注在雲端及AI產業，但在公司發展初期，由於業務多元，各事業體員工文化個性都不同，周幸蓉接手宏碁資訊總經理後，做的第一件事就是文化融合，讓員工有共同的目標，一起向前行，打造出宏碁資訊獨有的Ace TEAM (王牌團隊) 企業文化。

周幸蓉是業務助理出身，早年在宏碁集團旗下第三波資訊任職，隨著宏碁將旗下多家軟體及網路公司整合為「電子化服務事業群」，也就是宏碁資訊的前身，周幸蓉也隨組織改組，加入宏碁資訊。

直到宏碁資訊聚焦B2B2的戰略，收斂產品線及事業方向，公司業務組成仍相對多元，在尚未大舉跨入雲端及AI業務前，公司有專案開發、平台、商

用軟體三大事業體，業務包羅萬象，涵蓋業務系統、電子書平台、協助企業做小型機房規劃與建置等。

周幸蓉分析，因三塊業務業態迥異，員工風格都不太一樣。比如專案開發多為研發人員組成，商用軟體員工偏活潑，平台業務的人組成也不一樣，她上任之後，做的第一件事就是文化融合，「就是讓大家可以一起向著這目標前行，成為Ace TEAM (王牌團隊)」。

周幸蓉強調，自己不斷跟團隊強調「你們是王牌團隊，我們什麼都可以做得到」，即使現在大家做不一樣的事業，但其實都有一個終極目標，比如「最懂地端的雲端公司」、「企業生成式AI加速器」，透過塑造共同企業文化，凝聚所有

員工向心力。

在周幸蓉悉心塑造下，宏碁資訊Ace TEAM凝結團隊精神「ACE+P2」，意即Accountability (當責)、Creativity (創造力)、Empathy (同理心)、Passion (熱情)、Persist (堅持)，這套企業文化也持續至今。周幸蓉帶領宏碁資訊自2022年上櫃至今，營收、獲利皆創下新高紀錄，是宏碁集團子公司中「優等生」。

宏碁資訊的好成績，也獲宏碁集團大家長、身兼宏碁資訊董事長的陳俊聖在多次公開場合中屢屢稱讚，當AI浪潮來臨時，每當媒體問起宏碁集團在AI領域布局，宏碁資訊也是陳俊聖用以示範的集團AI產業先鋒。

而在AI時代，資安不應該再視為成本，而是企業的競爭力之一。透過資安服務，宏碁資訊能與客戶建立更深厚的合作關係，帶動雲端、AI等其他業務的銷售，降低開發新客戶的成本。

問：宏碁資訊海外布局狀況及策略？

答：拓展國際市場首要重點是「客戶在哪裡，我們就跟著去」。2023年在中國大陸成立上海子公司，現在已站穩當地市場，連續兩年獲利，服務的客戶不只台商，也拓展到大陸本土企業。而受到美中貿易戰、疫情爆發

後大陸管控措施影響，台廠生產供應鏈近年轉移至東南亞，宏碁資訊主要客戶陸續轉至越南投資設廠，對於軟體授權與服務在地化和合規需求殷切，宏碁資訊在越南成立子公司，現階段先以服務既有客戶為主。

問：宏碁資訊目前對於投資併購策略以及子公司IPO狀況？

答：目前尚未有實際併購案，但有投資合作夥伴資稟儲存，看好他們提供客戶數據資料的完整回復及保護。持續在國內外物色投資標的，這是未來幾年公司重要的策略方向，投資標的以AI領

域為主，如相關資安或AI應用企業。

併購對象的選擇，必然要與宏碁資訊有技術互補、客戶互補、市場互補三大條件，AI時代真的不要想什麼都自建，必須與夥伴攜手，共同打造生態系，達成「1+1大於2」的效果。

宏碁資訊將追隨宏碁集團「老虎隊」計畫，當旗下的事業部，比如專精資安或AI服務業務成長壯大，具備獨立獲利與市場競爭力時，就將扶植它們成為「小老虎」，孵化成能獨立進入資本市場的公司。

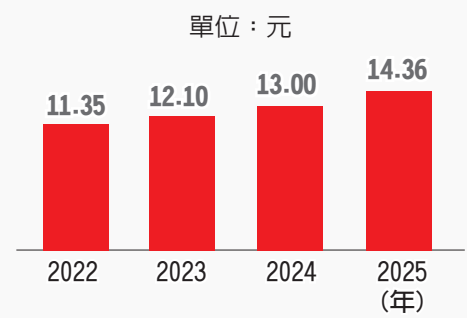
宏碁資訊小檔案

董事長 陳俊聖	營業項目
總經理 周幸蓉	雲端服務、智慧物聯網、邊緣運算智慧載具平台即服務等
資本額 4.14億元	

宏碁資訊大事紀

- 2012 ● 宏碁資訊成立
- 2013 ● 推出「雲票務」App
- 2015 ● 開始銷售雲端服務
- 2016 ● 成立雲端技術服務團隊
- 2017 ● 跨入AI領域，協助台灣大車隊建立「載客雷達平台服務」
- 2019 ● 協助衛福部建立「台灣醫院感染管制與抗藥性監測管理系統」
- 2020 ● 戰略口號「最懂地端的雲端公司」
- 2022 ● 掛牌上櫃
- 2022 ● 股票登錄興櫃
- 2023 ● 新戰略「企業生成式AI加速器」
- 2026 ● 新戰略定位放眼亞太區AI服務商

宏碁資訊EPS



三朵雲生態圈 擴大業務量能

【記者吳凱中 / 台北報導】宏碁資訊2022年上櫃以來，每年營收、獲利持續創新高。宏碁資訊總經理周幸蓉對今年營運樂觀看待，看好公部門與企業端對AI、雲端剛性需求持續，加上新增資安防護、數位轉型顧問等業務，帶動今年營運表現優於去年。

宏碁資訊2025年營收96.6億元，年增11%，旗下雲端及大量軟體服務、應用開發及其他軟體服務與加值產品三大產品線業績皆較前一年度明顯成長，稅後純益5.95億元，年增10%，每股純益14.36元。

法人預估，宏碁資訊今年營收仍將交出雙位數成長，業績突破百億大關，續創新高紀錄。以下

為專訪紀要：

問：宏碁資訊今年營運展望？

答：宏碁資訊對今年營運審慎樂觀，預期業績表現將優於去年，雖然現在全球有像中東戰爭等「黑天鵝」不確性因素存在，但宏碁資訊帶來不少新機會。

比如宏碁資訊從過往主要協助客戶導入單一雲端或AI應用，現在服務範圍已擴及到資安防護、數位轉型顧問與全方位維運服務等，進一步擴大AI、雲端業務量能。

此外，隨著宏碁資訊啟動集團化布局，關係企業宏碁智雲資訊加入後，建構橫跨Azure、GCP與AWS的三朵雲服務生態圈，為

企業提供更完整、多元的雲端與AI解決方案。

問：宏碁資訊在AI及資安領域布局？

答：宏碁資訊於2023年加速布局AI業務，並提出「企業生成式AI加速器」口號，隨著AI技術及市場認知持續改變，2026年進一步擴大公司AI策略，將自身定位為AI服務商，並擴大業務範圍。

從接單量來看，宏碁資訊AI專案服務在2024年至2025年間持續成長，專案量成長近四成。在商務應用端，2025年宏碁資訊在Microsoft 365 Copilot的銷售導入量達到2024年的三倍，反映企業對於將AI嵌入日常辦公流程的態度更為積極。