



2026年度 上半年法人說明會

沈柏延 執行長

2026年8月24日

Agenda for Today

01

零壹公司背景暨動態

集團規模與近十年成長發展

02

財務現況分析

1H財務績效與未來展望

03

營運價值主張暨解決方案

零壹優勢及平台服務策略

04

商機展望與零壹競爭優勢

產品代理版圖與品牌成長動能

免責聲明

本文件係由零壹科技股份有限公司（以下簡稱「本公司」）所提供，除財務分析報表所含之數字及資訊外，本文件所提示之資料並未經會計師或獨立專家審核或審閱，本公司對相關資料或意見之準確性、完整性及正確性，不作任何明示或默示聲明與擔保。本文件所含資料僅以提供當時之情況為準，本公司不會對本文件提供後所發生的任何變動去更新其內容。本公司及關係企業與各該負責人，無論係因過失或其他原因，均不對因而使用本文件或其內容所致之任何損害負任何責任。

本文件可能包含「前瞻或策略性陳述」，包括但不限於所有本公司對未來可能發生的業務活動、事件或發展之陳述。該相關陳述係依據於本公司對未來營運之假設與種種本公司無法控制之經濟、市場等因素所做成，故實際營運結果可能與該相關陳述有差異，未來若有變更或調整時，請以公開資訊觀測站公告資訊為依據。

本文件不得視為買賣有價證券或其他金融商品的要約或要約之引誘。



PART 01

公司背景暨動態

Company Background & Updates

零壹集團：臺灣 ICT 軟硬體代理業的龍頭公司

數位經濟跨產業發展成長，零壹擴大核心代理本業優勢，致力平台服務(含海內外投資併購)

- **ICT代理事業**

代理超過全球60品牌，提供四大類型產品

- **專業服務事業**

提供給SI/ISV有關Infra設備、網路及資安、雲端地端及AI方案專業服務

- **AI 賦能事業**

AI-led自主平台，強化IT現代化

- **海外事業**

提供在大陸、越南及泰國的台商資訊化建置的產品及技術支援



零壹近10年重要成長發展

產品、區域、通路整合



2017

- 朝集團化布局，成立零壹投資公司

- 成立羽昇國際  深耕雲端顧問服務

- 成立朔宇科技  強化多元代理布局



2021

- 擴大成立新竹辦事處，深耕地區通路與專案服務



2022

- 支持政府資安在地化政策，厚植零壹資安技術量能

- 成立字數科技  深化資安及IT自動化技術

- 投資資安新創團隊
碩壹資訊 



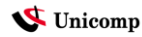
2024

- 強化多元代理布局，擴大投資結盟夥伴

- 成立拓壹科技  深耕產業知識轉型需求

- 成立聯壹數位  Data / AI 顧問服務子公司

- 成立志壹科技  海外拓展為台商在陸、越、泰提供在地 ICT 服務。

- 投資聯達資訊  深耕產業應用，擴大代理事業



2025

- 零壹**45週年**，正式邁入**集團新紀元**

- 零壹科技通過 ISO/IEC 27001:2022 資訊安全管理系統認證

公司概況

總部位於台北內湖科技園區，在新竹 / 台中 / 高雄設有辦事處，大陸 / 越南 / 泰國設有子公司

NT\$ 16.7 億

實收資本額

NT\$ 248.92 億

2025年全年合併營收

NT\$ 173.6 億

2026年1~7月合併營收 成長16.2%

700+ 人

集團員工規模

管理 / 業務 / 技術 / 研發 / 行銷 / 倉儲
六大專才

2,500 家 經銷夥伴

夥伴生態圈

其中 800+ 家為經常性交易

代理60+ 國內外品牌

代理品牌涵蓋多家 S&P
500公司。

註：財務數字來源為公開資訊觀測站

COMMIT TO EXCELLENCE

ZERONE



PART 02

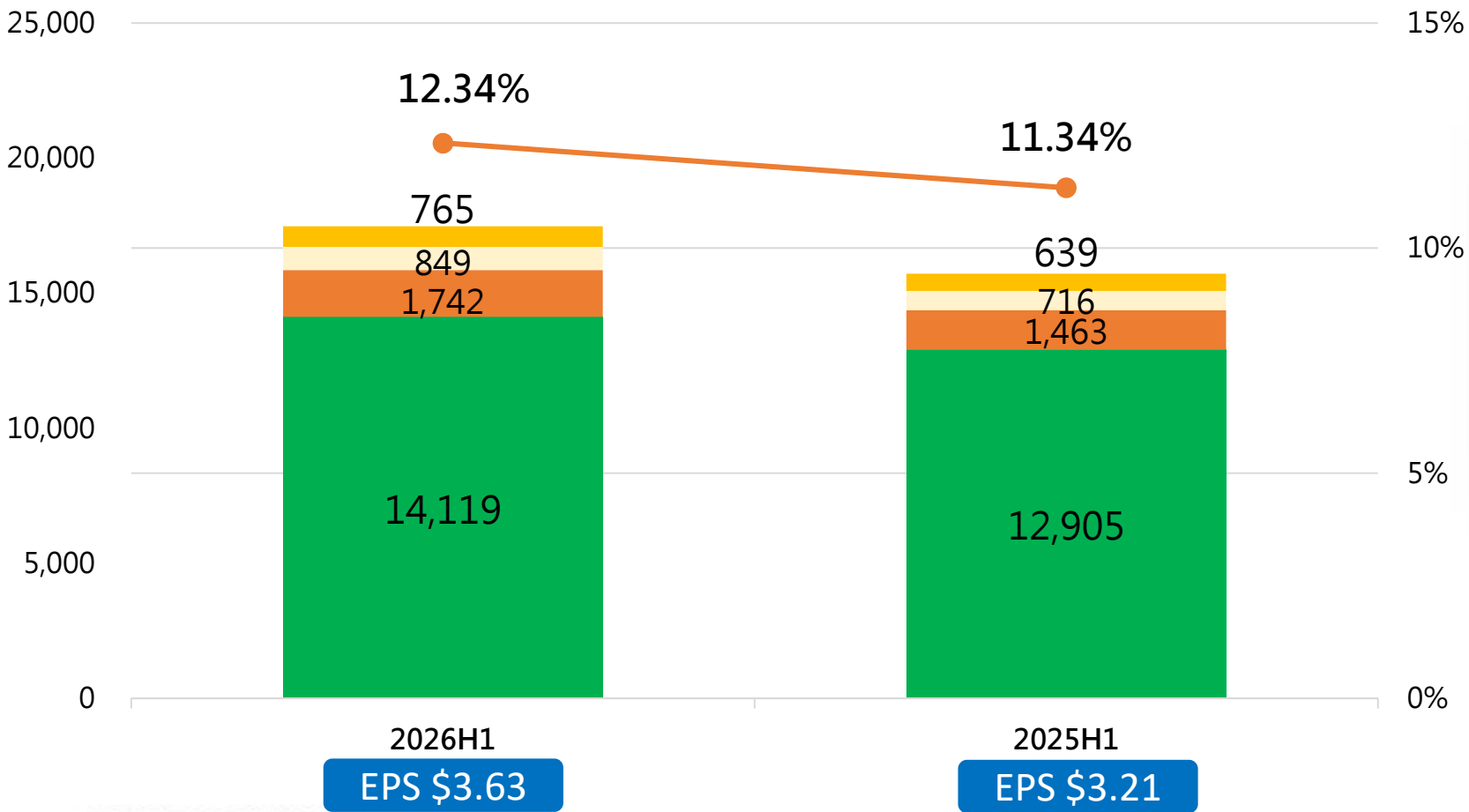
重點財務分析

Financial Analysis

簡易合併損益結構 (2026H1)

營業收入 營業毛利 營業費用 稅後淨利 毛利率

單位：佰萬



成長率總覽

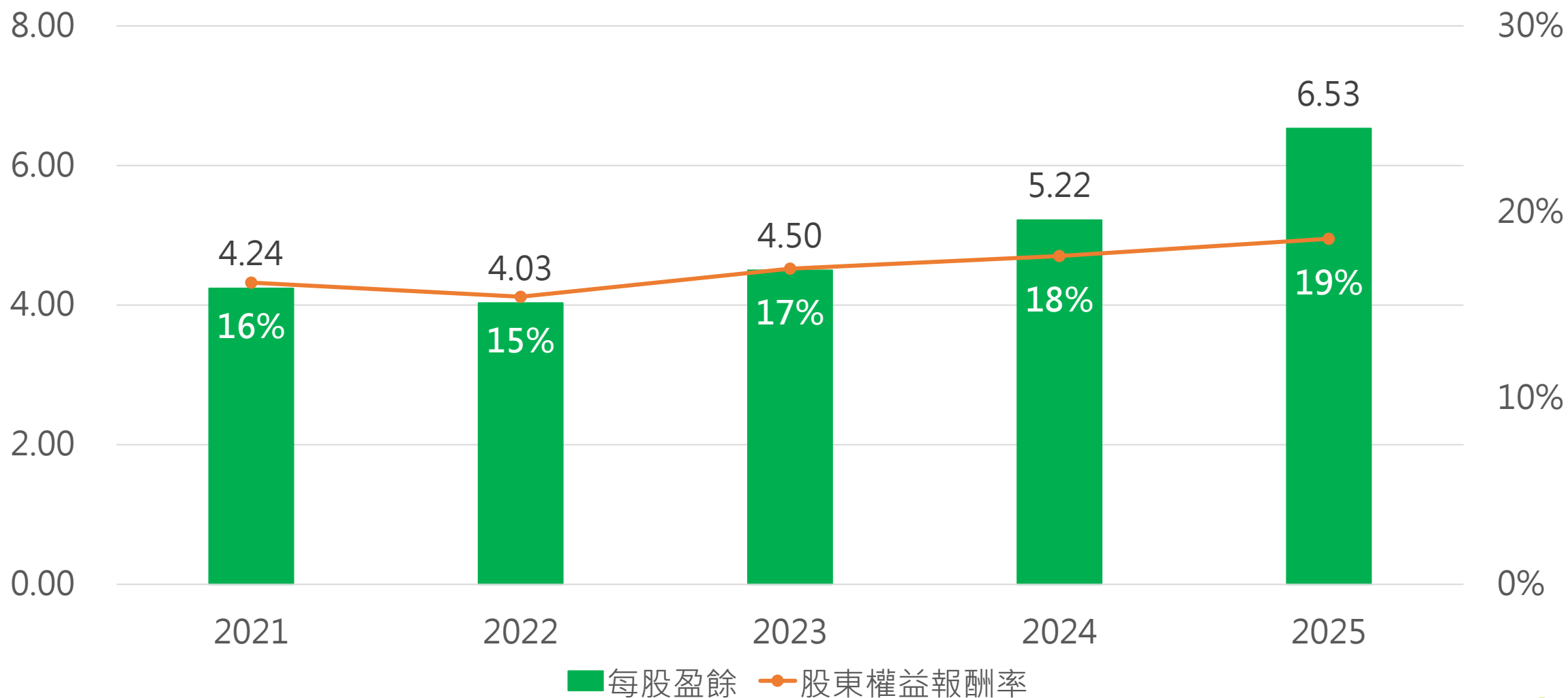
營收成長率	9%
毛利成長率	19%
淨利成長率	20%
毛利率	12.34%
純益率	5.42%

財務指標分析

項目	2023	2024	2025	2025H1	2026H1
負債比 (%)	46.3	48.2	53.8	54.4	63.8
流動比 (%)	182.3	183.7	172.4	172.1	142.3
速動比 (%)	147.2	139.1	142.8	137.3	112.3
平均收現日數	81	80	82	76	85
平均銷貨日數	48	44	37	39	44
平均付款日數	95	95	94	91	107

股東權益報酬率與每股盈餘

單位：元



服務收入貢獻與佔比變化

服務收入佔比是從通路代理走向服務平台的關鍵指標

服務收入在毛利佔比

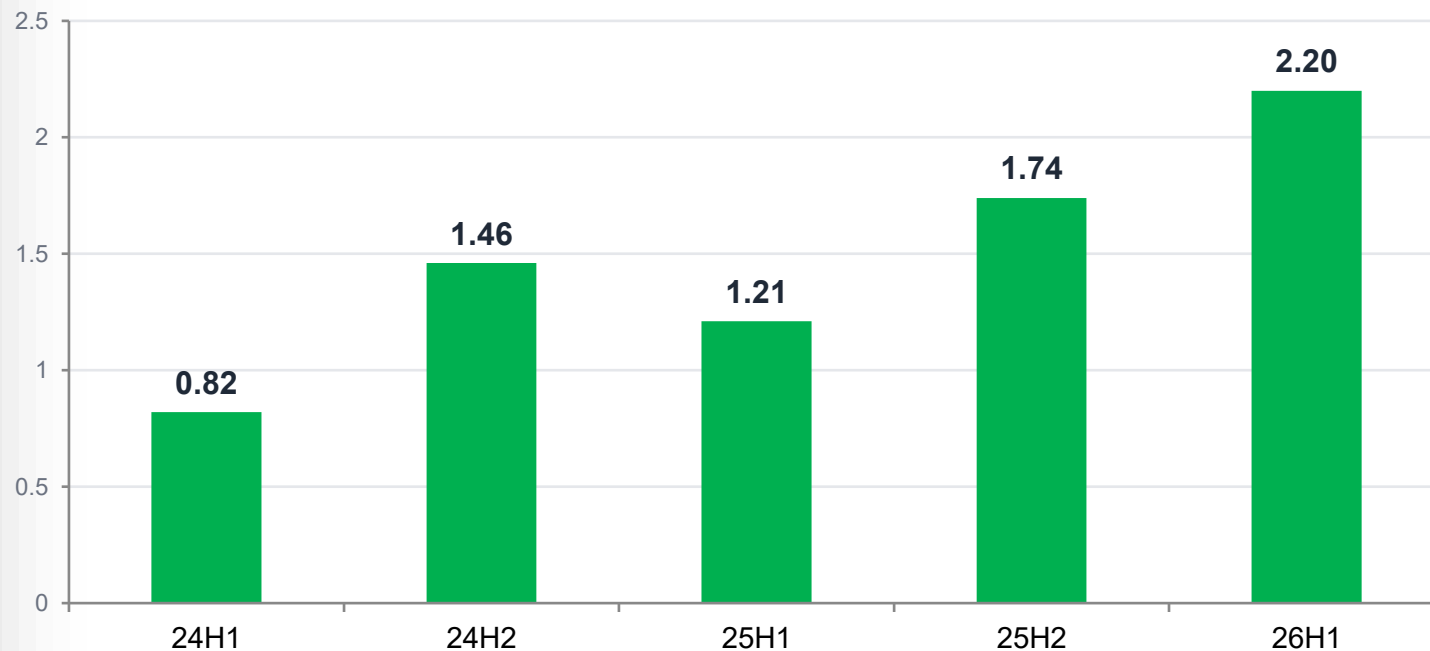
12.6%

去年同期 8.3% ▲ 增加4%

持續服務收入成長，成為經銷商最佳後盾：

- 服務 / 解決方案毛利率高於硬體代理，拉升整體獲利品質
- 服務型營收帶來定期性收入，深化客戶關係與黏著度

服務收入佔比趨勢（單位：億）





PART 03

營運價值主張暨解決方案

Operational Value Proposition & Solutions

零壹的價值主張：解決方案生態系與平台服務

從單純的通路代理商，進化為「解決方案聚合商」，創造難以複製的平台化護城河

UPSTREAM VENDORS

上游國際原廠

> 60 家

技術賦能 & 產品組合顧問

零壹科技

平台服務、生態系樞紐

DOWNSTREAM PARTNERS

下游經銷夥伴 & SI

> 2,500 家 (常態 800+ 家)

Value to Vendors

- 產品訓練 / 通路管理
- 技術支援 / 產業供需媒合



Value to Partners

- 解決方案規劃 / 售前支援
- Biz Opportunities Generation
- 專業技術服務團隊(安裝+保固)

零壹提供B2B ICT解決方案

四大產品領域共構「零壹企業IT解決方案」，
覆蓋中央及地方政府、智慧製造/交通/零售/服務、智慧醫療、教育科技、金融科技等垂直應用場景



IT基建設備環境

Infrastructure & Environment

- 伺服器 / 儲存設備
- 虛擬化與超融合
- IT效能監控



網路與資安韌性

Network & Security Resilience

- 零信任架構
- 供應鏈風險
- 資安治理聯防



雲地串接與服務

Cloud & Onpremise & Services

- 公有雲訂閱服務
- 身分治理與簽核
- 隨選雲彈性資源



人工智慧與數據

AI & Data (OT)

- AI影像與自動化
- 企業數據分析洞察
- AI導入顧問服務



PART 04

商機展望與 零壹競爭優勢

Business Opportunities Outlook &
Zero One Competitive Advantage

2026 H2 及 2027年展望：台灣數位化需求商機分析

AI規模化、資安升級、雲端遷移三大動能共振，台灣ICT市場進入新一輪結構性成長

需求動能 01

25.9%

台灣人工智慧平台軟體市場 2022–2027 CAGR

AI規模化導入 Agentic AI 落地

IDC預測2026年為Agentic AI規模化元年，企業導入AI代理工作流，具備跨系統自主執行能力；54%企業計畫加碼AI投資，因應總體不確定性。

需求動能 02

749億

台灣資安產值 2027年預估規模 (2025年604億元，CAGR 11.7%)

資安需求全面升級 AI攻防與身分安全

生成式AI降低攻擊門檻，「AI攻防競逐」時代來臨；防禦重心自端點防護轉向身分安全，AI SOC / XDR / MSSP需求快速成長。

需求動能 03

22.6%

台灣 IaaS 市場 2023–2027 CAGR (2027年達17.3億美元)

雲端遷移與基礎建設 上雲與AI工廠

企業全面邁向多雲環境，AI工廠對超高頻寬、低延遲網路架構需求殷切；SaaS / PaaS市場同步以16.8% CAGR成長。

零壹定位：以「解決方案聚合商」角色橫跨三大需求動能，服務型收入佔比持續攀升，深化客戶黏著度、拉升整體獲利品質

資料來源：

IDC《2026年台灣ICT產業趨勢預測》(2025.12)、資策會產業情報研究所MIC《2026資通訊產業十大趨勢》(2025.12)；數字為第三方市場預測，僅供參考

零壹生態圈優勢

60家代理品牌 × 800家SI經銷夥伴



基建設備環境

VMware NetApp Nutanix
Microsoft Synology

+ 其他 4 家

9



網路與資安韌性

CISCO Palo Alto 趨勢科技
Txone Veeam 奧義科技 F5

+ 其他 20 家

27



雲運算與服務

Google Microsoft Cloud
Akamai AvePoint Omnisia

+ 其他 5 家

10



人工智慧應用

NVIDIA VIVOTEK Splunk
Tableau Automation Anywhere

+ 其他 9 家

14

零壹科技，服務平台樞紐

快優服務：技術賦能 & 產品組合顧問

虛擬技術團隊

延伸SI夥伴技術能量，補齊專案交付人力缺口

解決方案規劃

跨品牌整合設計，將四大領域產品組合為完整方案

售前支援與教育

原廠認證、教育訓練與售前技術支援一站到位

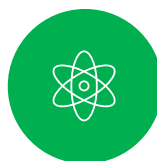
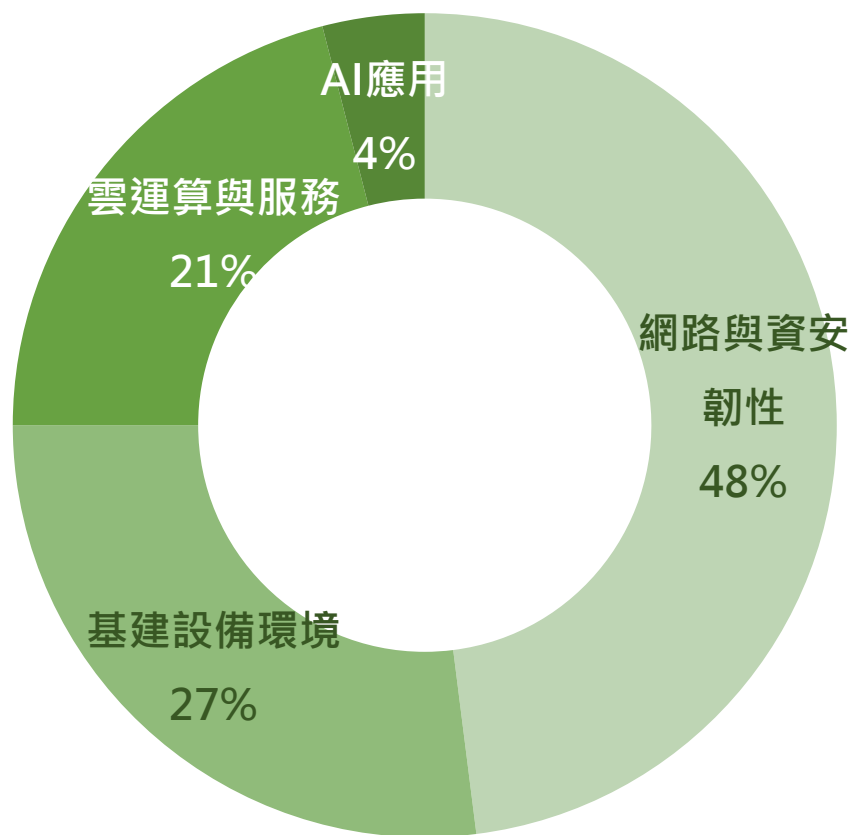
800 家

SI 系統整合經銷夥伴

覆蓋製造、金融、醫療、政府等垂直產業

超過60 家品牌原廠代理 × 800 家下游 SI 夥伴 → 雙向服務鎖定，形成難以複製的平台生態圈護城河

四大領域營收結構總覽



網路與資安韌性 48%

法規趨嚴與威脅加劇下，資安聯防與託管服務已成剛性支出，穩居營收佔比之冠



雲運算與服務 21%

公有雲訂閱與身分治理服務需求成長，客戶逐步由自建走向雲端消費模式



基礎設備環境 27%

AI浪潮帶動伺服器、儲存與虛擬化平台升級需求，是承接AI應用的重要基礎

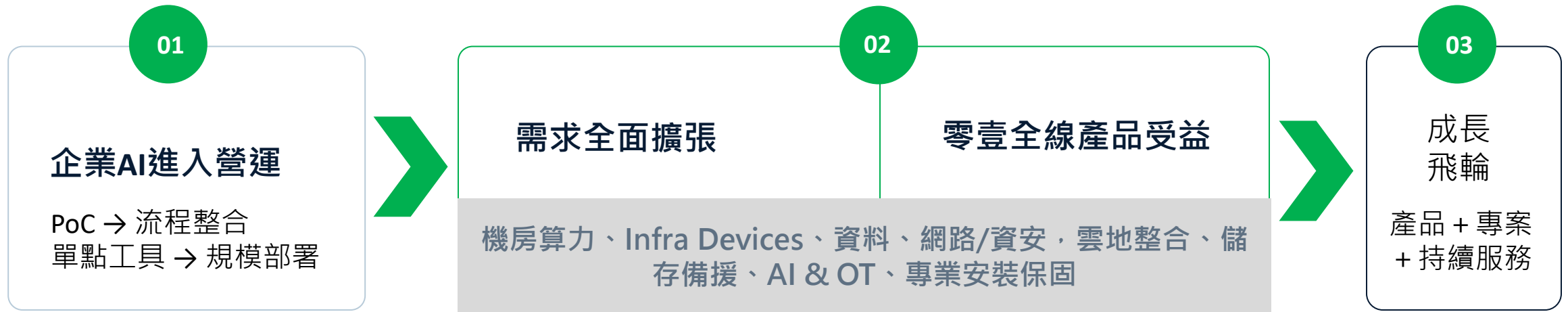


人工智慧應用 4%

高毛利顧問服務為核心，製造與醫療垂直領域導入案量顯著增加，為獲利結構優化關鍵

AI啟動未來商機

- AI不再只是單一軟體採購，而是橫跨算力、資料、雲地整合、資安與服務的全棧式商機
- AI從技術驗證走進企業營運，開啟新一輪的基礎架構設備建置



零壹的角色升級

由產品代理商，升級為企業AI落地的「架構整合平台與生態系服務商」

跨品牌銷售 ↑ 專案規模 ↑ 持續性收入 ↑ 客戶黏著度 ↑

AI帶動七大需求，使零壹四大領域商機成長

企業導入AI落地，除了擴大每一案的產品組合，也會提高後續維運與訂閱服務的收入機會

企業AI營運落地

流程 × 資料 × 治理

AI算力

GPU / 伺服器
/ 儲存 / 資分配

Gen AI方案

治理方案 / Data Lake
/ RAG / 模型

高速網路

連線配速 / 傳輸 /
負載平衡

混合雲

公雲 / 私雲 / 地端

AI資安

權限 / 軟體 / 資料
/ 設備 / 網路

備援韌性

備份 / DR / 勒索防護

專業服務

規劃 / 建置 / 維運

IT Infrastructure

算力、儲存、備援

Network & Security

高速網路、零信任、AI安全

Cloud & Services

混合雲、雲端管理、訂閱

AI & OT

AI應用、Agent、產業場景

營收結構成長：硬體與軟體銷售 + 專業服務收入 + 訂閱服務

零壹護城河：隨規模持續增強的生態平台

多品牌整合為基礎、通路規模為槓桿、技術服務與產業知識為核心，形成難以短期複製的網路效應



Q & A

感謝各位先進出席此次法人說明會

CONTACT US.

執行長 / 沈柏延 Brian
總經理 / 陳鍵忠 Kevin
財務長 / 張美雲 Katy

ZERO  ONE