

欣新網 2025 H1 法說會

2025：在變局中加速成長

黃懷恩 總經理 2025/8/13

股票代號
2949

Your BEST eCom Solution Partner

H.H. GALAXY CO., LTD.

免責聲明

本簡報資料所提供之資訊，包含所有前瞻性的看法，將不會因任何新的資訊、未來事件、或任何狀況的產生而更新相關資訊。欣新網股份有限公司(本公司)並不負有更新或修正本簡報資料內容之責任。

本簡報資料中所提供之資訊並未明示或暗示的表達或保證其具有正確性、完整性、或可靠性，亦不代表本公司、產業狀況或後續重大發展的完整論述。

目錄

- 1 投資亮點
- 2 產業狀態
- 3 成就回顧
- 4 競爭優勢
- 5 成長藍圖
- 6 財務資訊

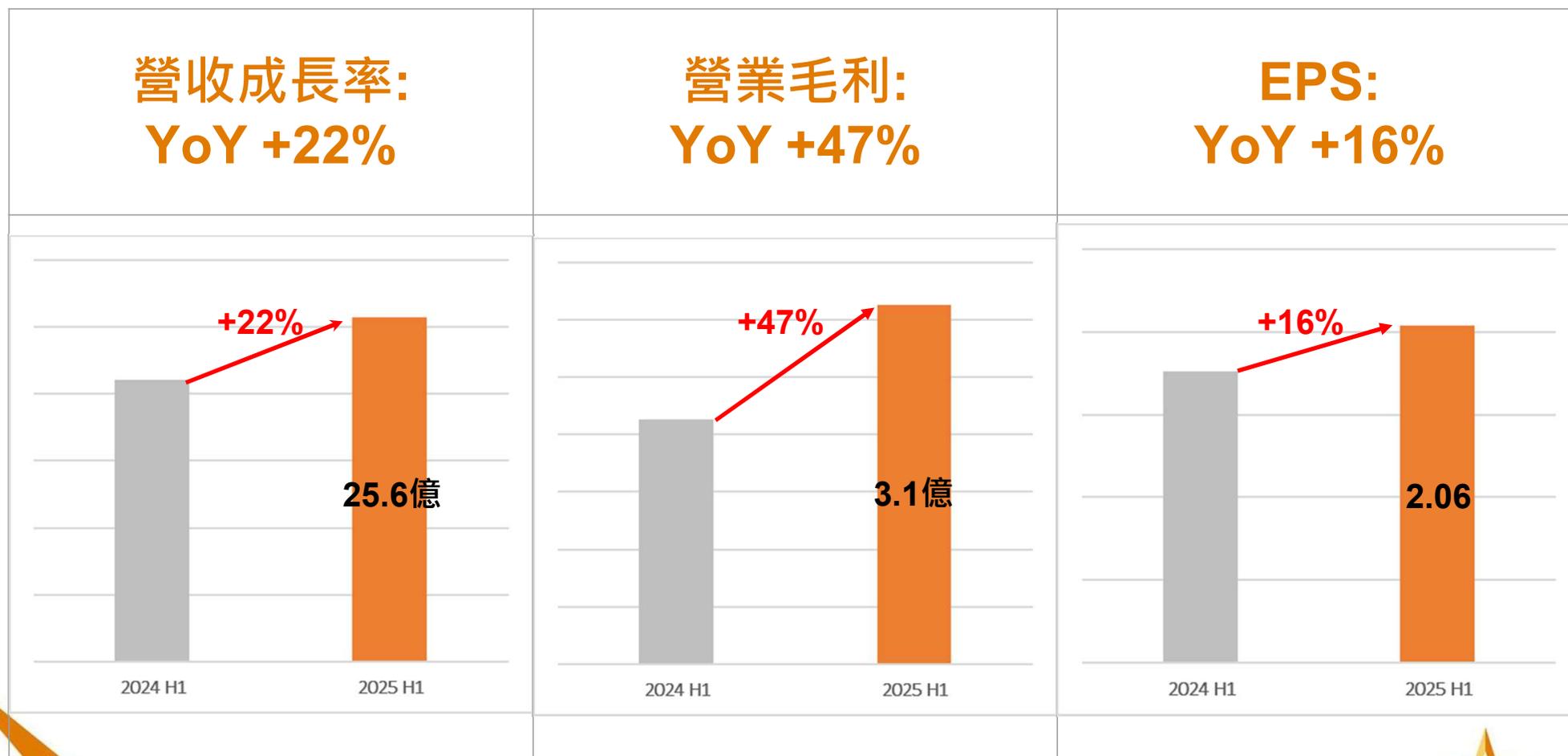


1

投資亮點

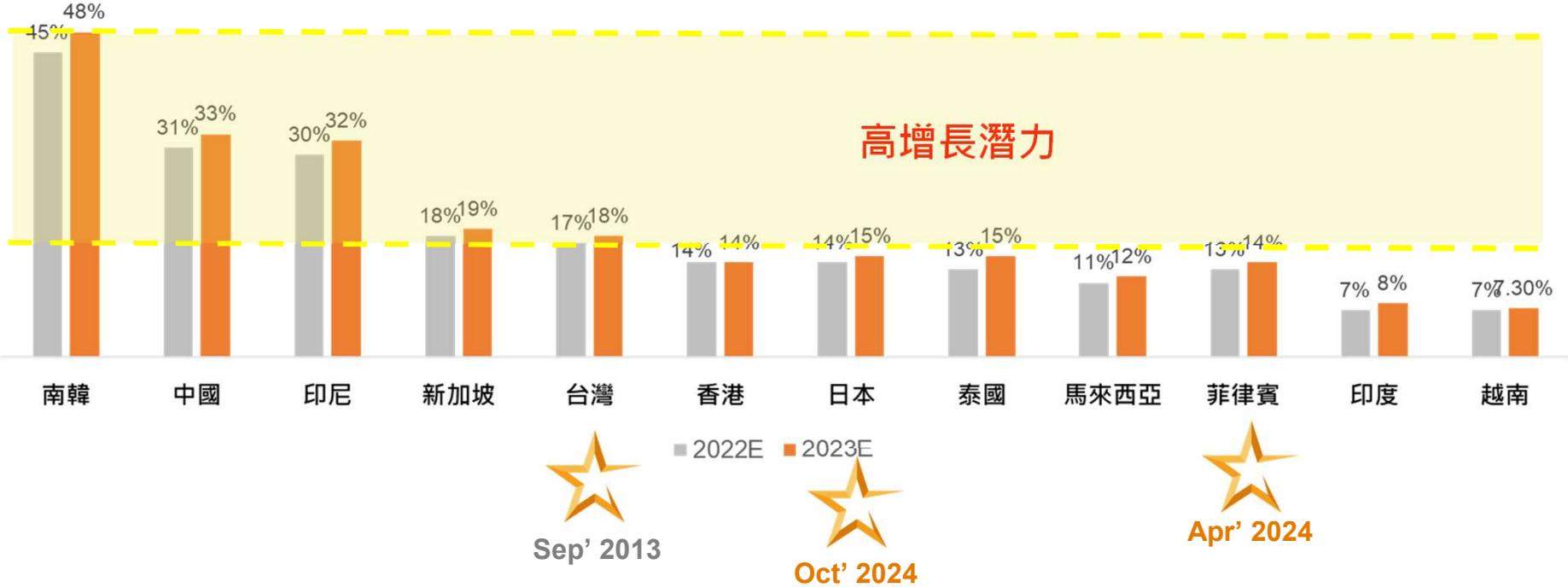
高成長潛力亞洲電商市場中的領導者

台灣市場很疲弱，但我們逆勢成長



充滿成長潛力的亞洲電商市場，我們已經陸續布局

電商滲透率



2

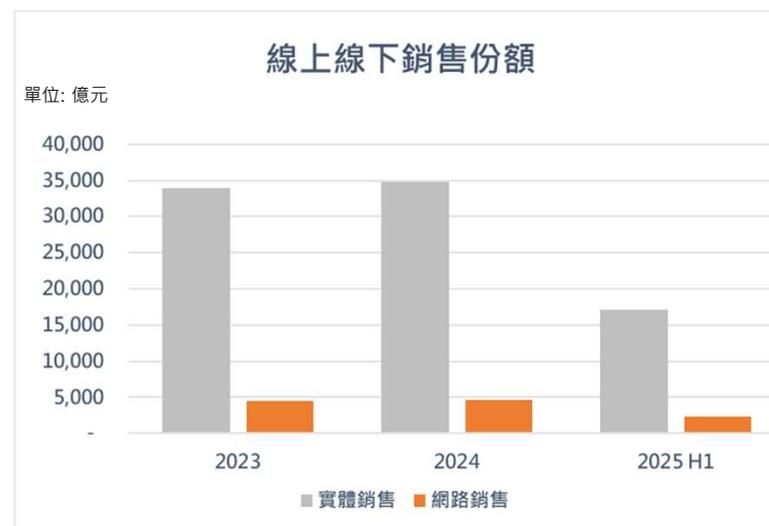
產業狀態

電商成長放緩、品牌客戶代營運需求強勁

產業趨勢- 電商成長放緩，但從整體零售角度看還有很大成長機會

產業成長驅動因素：

- AI落地的第一應用場域
- 新型態商模推升
- 業內持續加碼投資



資料來源:經濟部統計處

生意越難做，品牌客戶越需要欣新網，代營運需求強勁

電商生態系統複雜且破碎，HHG能同步經營多服務、通路和跨系統

HHG提供品牌一站式的解決方案
成功扮演品牌經營電商不可或缺的角色

品牌面臨的共同挑戰

- | | | | |
|--------------|----------------|-----------------|--------------|
| 1 複雜及破碎的電商市場 | 2 截然不同的供應鏈基礎設施 | 3 技術創新變化太快，難以跟上 | 4 缺乏規模經濟無法獲利 |
|--------------|----------------|-----------------|--------------|

獨立品牌

- ✗ 無法蒐集數據
- ✗ 通路複雜，管理難度高
- ✗ 不具經濟規模，成本高昂
- ✗ 缺乏市場專業知識
- ✗ 行銷與業務團隊無法整合

品牌 + HHG

- ✓ 單一平台整合的多媒體、多通路數據
- ✓ 單一團隊窗口統整電商生態系統中所有服務的解決方案
- ✓ 具有可擴展性的技術支援平台
- ✓ 集中庫存和數據管理，可得到即時的數據分析與控制
- ✓ 享受到HHG的規模經濟效益



3

2025 H1 成就回顧

策略明確、築夢踏實、苦盡甘來

欣新網 2025 H1 成就回顧

<p>NT\$25.6億 (YoY +22%) 2025 H1 營收</p>	<p>NT\$3.1億 (YoY +47%) 2025 H1 營業毛利</p>	<p>\$2.06 (+16%) 2025 H1 EPS</p>	<p>3 2025 目前運營市場</p>
<p>+10% 2025 H1 員工數</p>	<p>+10% 2025 H1 倉儲面積</p>	<p>+9 2025 H1 國際品牌</p>	<p>+3 2025 H1 新拓展服務</p>

市場覆蓋範圍



頂尖國際品牌的首選夥伴



經驗豐富的管理團隊與知名投資人支持

董事長
陳德仁

資料來源: HHG內部資料

案例分享- De'Longhi 3年內成為市佔第一

挑戰：

- 市佔率落後於競爭對手
- 需要品牌電商策略及外部通路經營
- 電商無 DTC 解決方案

欣新網的價值主張：

- 電商策略規劃、數位媒體、品牌網站建置、店鋪管理、庫存管理與配送，以及功能設計/整合的專業知識，為 De'Longhi 打造一流的多通路品牌旗艦店，增加客戶觸點

成果：

- 3年內贏得全自動義式咖啡機市佔率第一名
- 3年內達到4倍營收增長
- 擴展跨品牌合作，創造共同銷售機會

De'Longhi × MOMO 獨家預購 超早鳥優惠 最高現省\$15,000

輕啟 完美咖啡新旅程 from bean to cup

MAGNIFICA START

ECAM220.80.SB

ECAM220.22.SB

銷售第一 De'Longhi N°1 義式濃縮咖啡機

榮獲多項國際獎項殊榮

- Red Dot Award 紅點設計大獎
- Designpreis 德國設計大獎
- Good Design Award 優良設計獎(日本)
- PLUS X Award 歐洲創新設計大獎
- Good Design Australia 澳洲優良設計獎
- Product Design Award 德國IF設計獎

開賣首週突破300萬 立即搶購 ▶



4

競爭優勢

經濟規模 + 數據規模 + 服務規模 = 高速成長

欣新網的競爭優勢- 擁有成熟的成長飛輪並且持續取得成功

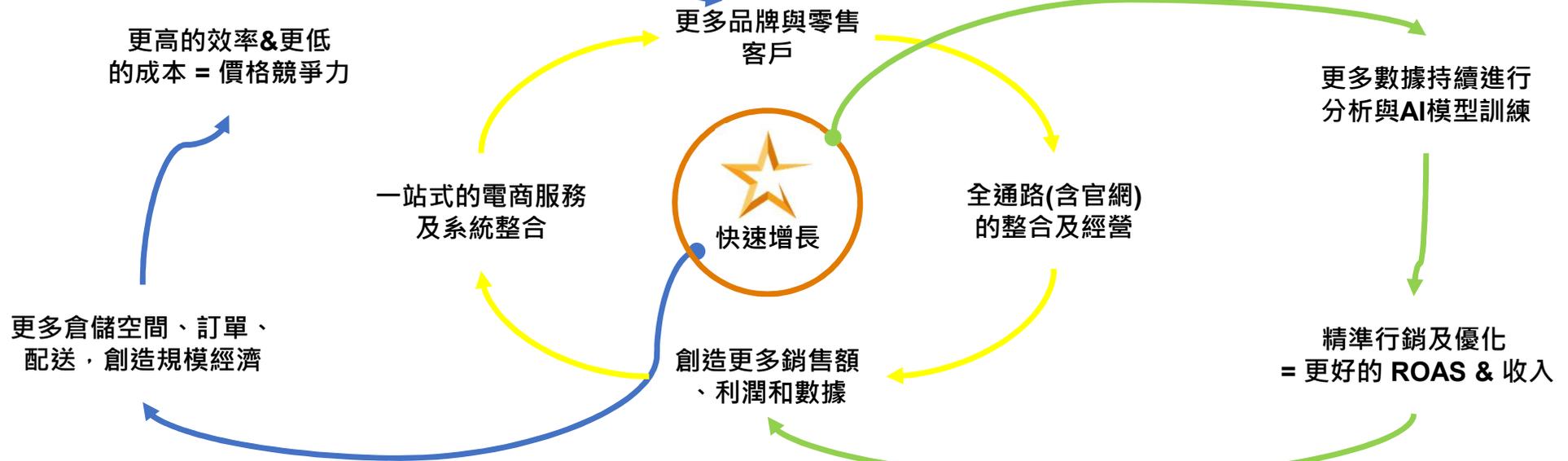
擴大規模 + 擴大服務 + 提高利潤 = 持續成功的致勝方程式

維持並鞏固市場領先地位

開發、整合新技術，持續優化營運效率和成本

透過數據分析、洞察和AI應用增強價值主張

不斷創新增值服務，增強黏著度



一站式電商服務能有效解決品牌痛點，欣新網也能夠透過整合優勢提升效率，完整蒐集數據

更多數據可實現更精準的行銷推廣，進一步推動銷售增長

持續擴大營收創造規模經濟效益

備受肯定的一站式服務- 200+ 全球品牌客戶的電商首選

- ◆ 主要服務國際品牌，擁有超過 200 個品牌、20,000 種 SKU。針對不同需求提供客製化服務，包括數位媒體、通路促銷規劃、倉儲物流、售後服務、系統整合、數據庫及 CRM 系統應用等。
- ◆ 累積多元化的品類經驗，包括美妝、個人護理、家居用品、食品、寵物食品、健康營養補充品、時尚服飾、3C 產品等。



備受肯定的數位媒體服務- 1200+ 個品牌成效型廣告首選



3C 餐飲 健康 美容 時尚 戶外 家庭 玩具 電器 寵物

Microsoft	XBOX	Lipton	Abbott	L'ORÉAL PARIS	mise scène	PANDORA	new balance	Johnson's 嬌生	life. love. LION 獅王	LEGO	PHILIPS	Hill's Transforming Lives
SAMSUNG	GARMIN	NESPRESSO	BAYER	BIODERMA 貝膚黛瑪	呂	Triumph	Timberland	kao	unicharm 尤妮佳	MATTEL	dyson	臭味滾 ODOOT
acer	logitech	Häagen-Dazs	BLACKMORES 澳佳麥	Bio essence 碧歐斯	綠藤生機 greenvines	EDWIN	Dickies	P&G	Unilever	Hasbro	Whirlpool	Electrolux
ASUS	logitech G	TWININGS OF LONDON SINCE 1706	大研生醫 DAIKEN BIOMEDICAL	Cetaphil 舒特膚	Schwarzkopf	Lee	THE NORTH FACE	Persil	Henkel	BenQ	LG	coway
hp	BOSE OUTSIDE	麗彤生醫	午茶夫人	ACQUA PANNA TUSCANY	BLUE WAY	HILLTOP EST. 1984	BRITA	BRAUN Oral-B	BOSCH	DeLonghi	SAMPO	
Pixel	D-Link	FUJIFILM	3點一刻 3:15pm any time any where	meiji	Kipling	CONVERSE	Kimberly-Clark PROFESSIONAL	Rakuten	LÚCIDO 倫士度	CHIMEI a step up	kolin	
HUAWEI	Lenovo	UAG URBAN ARMOR GEAR	HeyScng	台塩生技 TAIYEN	S'AIME LOVE YOURSELF	farcent	Samsnrite	Savlon 沙威隆	恆隆行 hengstyle	Diâne 黛絲恩	SHARP	roborock

5

成長藍圖

經濟規模 + 數據規模 + 服務規模 = 高速成長

未來策略及成長藍圖- 透過創新及持續拓展新機會，推動快速增長

新品牌

- 持續擴展新的品類及品牌。
- 提高我們提供的解決方案的附加價值。

新服務

- 擴展電商服務SaaS化(PowerSolution)。
- 增強PowerSolution產品和數據的使用，並協助客戶持續增長營收。

新技術

- 導入AI與NLP(自然語言模型)進行數據彙整、分類、分析、搜索及應用。
- 透過AI助手檢測數據異常並做預測。
- 透過API和RPA自動化優化工作流程。

新市場

- 擴展菲律賓HHGPH業務。
- 拓展日本HHGJ業務。
- 擴展其他亞洲市場機會。

自然增長

- 擴大電商滲透率。
- 深化與200+ 現有品牌的合作夥伴關係和整合。

深化現有客戶的合作，提升市佔率，擴大營業額

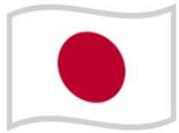
深化現有品牌的合作關係

跨品牌共同行銷、銷售，提供更多服務

從現有基礎架構上提供更多服務給現有客戶

跨品牌整合銷售	<ul style="list-style-type: none"> ● 跨品牌整合 ● 行銷業務資源整合 ● 數據共享
行銷與廣告	<ul style="list-style-type: none"> ● 廣告行銷整合Google, Meta... ● 通路廣告RMN整合 ● 協助通路銷售廣告流量
KOL、品牌官網與群募集資	<ul style="list-style-type: none"> ● 官網健檢與運營 ● 直播 / KOL 電商 ● 訂閱製與會員服務 ● 集資規劃與執行
數據分析與運用	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場洞察 ● 零售洞察 ● 消費者洞察
運營與倉儲物流	<ul style="list-style-type: none"> ● 客戶體驗 ● 外部銷售 ● B2B/B2C/DTC

通過資本及策略合作推進新市場擴張

	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024 年 4 月設立 ● 與當地經銷商 SJC 成立合資公司，充分利用其當地資源、人才和客戶資源 ● 重點建立和運營 Shopee、Lazada 和 TikTok Shop 生態系統 ● 初步成果：已經手握 6 個全球品牌
	<ul style="list-style-type: none"> ● 2024 年 10 月設立 ● 與當地服務商 Brangista Inc.(TYO:6176)合資，利用其當地資源、人才和客戶資源 ● 專注於將全球品牌引入日本市場，並將日本品牌引入亞洲市場 ● 初步成果：2025 H2 開始會陸續有營收貢獻
	<ul style="list-style-type: none"> ● 聚焦亞洲市場 ● 合資和併購作為進入新市場的首選策略



專注在成長飛輪

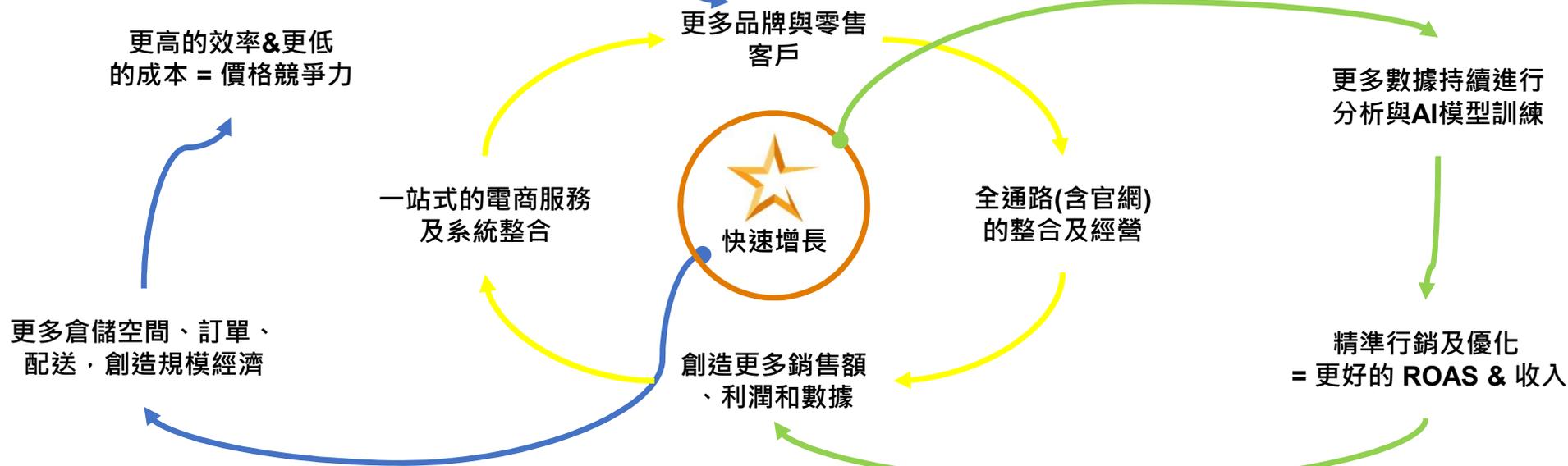
擴大規模 + 擴大服務 + 提高利潤 = 持續成功的致勝方程式

維持並鞏固市場領先地位

開發、整合新技術，持續優化營運效率和成本

透過數據分析、洞察和AI應用增強價值主張

不斷創新增值服務，增強黏著度



一站式電商服務能有效解決品牌痛點，欣新網也能夠透過整合優勢提升效率，完整蒐集數據

更多數據可實現更精準的行銷推廣，進一步推動銷售增長

持續擴大營收創造規模經濟效益



6

財務資訊

2025 H1 合併損益表

NT\$'000

	2025 H1		2024 H1		YoY%
	金額	%	金額	%	
營業收入	2,569,784	100	2,108,285	100	+22%
營業成本	2,256,587	88	1,894,864	90	
營業毛利	313,197	12	213,421	10	+47%
營業費用	233,311	9	147,764	7	
營業淨利	79,886	3	65,657	3	+22%
稅前淨利	74,776	3	65,223	3	+15%
所得稅費用	22,118	1	17,943	1	
稅後淨利	52,658	2	47,280	2	+11%
基本EPS	2.06		1.77		+16%

謝謝聆聽，敬請指教