

台北 到 大阪

\$5,644

台灣 到 大阪關西國

\$5,644

上奇「小金雞」攻日本新創市場周年！董座喊：加碼投資

讚 0 分享

2024-07-10 16:58 經濟日報 記者吳康瑋 / 台北即時報導

資訊服務廠商上奇（6123）近年透過旗下雲端服務運營「小金雞」昕奇雲端

（7747）積極擴大海外市場版圖，團隊於去(2023)年成功進軍日本市場，並繳出亮眼成績，而隨著進入日本市場屆滿周年，董事長許承強10日也宣布，將加碼投資日本新創市場，並深化戰略夥伴之間的合作，並藉此全面引領雲端服務浪潮。

據悉，今年於台灣證券交易所興櫃掛牌雲端服務運營商昕奇雲端，自去年進軍日本市場，即繳出相當亮眼的成績，從公司設立、建立團隊、業務開發，短短不到一年的時間已有幾十家新創客戶，成長速度極快，證明昕奇獨特商業模式在海外市場的高擴展與可複製性，更顯示成為「新創好夥伴」的價值理念深獲市場認同。

今年GrandTech Cloud Services Japan 株式會社（GCS Japan）也參與日本最大國際新創活動Infinity Ventures Summit（IVS），持續深耕並加碼投資日本市場，為新創客戶創造更多商機與成功機會，成為日本新創雲服務領頭羊。

日本自頒布「五年計劃」後，2023年IPO的資金流入額增至1.8倍達到44億美元，加上各項有利於海外投資的政策頒布，顯示新創產業在日本的成長潛力。新創做為雲端服務的原住民，其快速發展將帶動雲端市場的成長，加上近年生成式AI的蓬勃發展，也將大幅增加雲端服務的需求量。

龐大的市場商機有助於擴大業務拓展，昕奇對於整體營運正向成長深具信心，一方面看好快速發展的日本雲端市場，透過雲聚合與雲分享的商業模式，在新創雲端市場中取得領先地位；另一方面利用昕奇在國際新創圈的人脈，提供客戶在每個成長階段不同的資金與資源，與客戶共生共贏。

有鑒於龐大商機以及成功經驗，昕奇將大幅加碼投資日本市場發展。首要任務為擴展GCS Japan團隊，延攬海內外菁英加入，除業務推廣外也將招募各領域專業人才，提供客戶全方面的服務，提高客戶黏著度及LTV（Lifetime Value，顧客終身價值）。

其次將布局更多戰略合作夥伴，如MSP（Managed Service Provider，雲端託管服務商）以及ISV（Independent Software Vendor，獨立軟體供應商），藉此加速推動GCS Japan事業拓展。

昕奇董事長許承強表示，昕奇今年與凱鈿KDAN的合作，正是攜手戰略夥伴拓展日本市場的一個里程碑，未來將增加更多的戰略合作，與夥伴整合全球同業資源，共同為客戶帶來更大的商業價值。目前我們正積極洽談各種合作可能，相信在不久的將來會有更多夥伴加入，大家可以拭目以待。

許承強表示，昕奇看好商機在2023年進軍日本，成功複製商業模式並取得佳績，是昕奇未來在日本甚至國際市場發展的一大鼓勵。今年除了在策略上挹注更多資源外，我們也積極參與如東京SusHi Tech以及京都IVS等日本指標性的新創活動，期望成為領先雲端服務商、賦能更多新創，展現昕奇成為「新創好夥伴的」的價值主張。

上奇董事長許承強。記者吳康瑋 / 攝影

展望未來，GCS Japan將繼續深化日本新創市場，利用獨特商業模式與價值主張來充實營運成長動能，引領日本新創雲服務板塊，對達到去年設定的「五年內成為日本新創產業中領先的雲端服務商」的目標更加具信心。

雲端服務 人才 原住民

You May Like

Promoted Links by Tab

台灣的平均智商為 106。參加此智力測驗，並查看您的智商是否更高。

WW IQ Test

莎朗史東5.8億積蓄遭搬空有何警世教訓？專家：財產規劃少了這一步 | 國際焦點 | 國際 | 經濟日報
碰杯追業績！應酬怎能少了【認證樟芝王】

葡萄王 GrapeKing

立即選擇

就為了「不必再工作」？科技新貴身價千萬35歲就提辭呈：人要追求財務自由，但不該提早退休 | 人理財 | 理財 | 經濟日報