

博士旺創新(股)法人說明會

(股票代碼：3555)

2026.09.14

免責聲明

本簡報資料所提供資料包括前瞻性陳述，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。該等陳述係基於本公司對未來營運之假設，及種種本公司無法控制之政治、經濟、市場等因素所造成，實際經營結果可能與該等陳述有重大差異。

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。

本文件之著作權為本公司所有，未經本公司書面同意不得重製、傳送或其他未經書面授權之使用。

投資亮點

01 轉型已完成

從區塊鏈技術公司 → 機構級數位金融基礎設施公司

02 下一階段主軸

把技術能力轉化為可規模化、可持續的營收

03 2026 H1 財務轉強

營收 4.51 億元，YoY +1,214%，本業轉虧為盈（EPS 6.87 元）

04 清晰的市場定位

不當交易所、不做發幣項目方，做金融機構的基礎設施

從傳統業務 → Blockchain → Digital Finance Infrastructure



轉型階段已結束，接下來是把已驗證的能力規模化變現。

為什麼是現在

全球金融正進入 Stablecoin、RWA、數位資產時代，監理框架同步成形

01 台灣《虛擬資產服務法》
立法推進，VASP 監理框架逐步明確

02 美國 GENIUS Act
為穩定幣建立聯邦級規範

03 香港穩定幣條例上路
亞洲區域競逐基礎設施地位

04 銀行從觀望轉為必須進場
需要合規、可落地的基礎設施夥伴

博士旺的市場定位

不當交易所、不做發幣項目方，而是做「金融機構的基礎設施」

我們不做

- × **不當交易所**
不經營交易撮合、不承擔價格風險
- × **不做發幣項目方**
不擔任發幣項目方、不涉入投機性資產
- × **面向散戶**
不做零售投機客群

我們要做

- ✓ **金融機構基礎設施**
保管、發行、合規、身分等底層能力
- ✓ **讓銀行安全進場**
提供合規、可落地的技術與框架
- ✓ **與客戶協力**
站在賣鏟子的位置，不與客戶競爭

六大產品線

三大支柱、六大產品，覆蓋數位資產完整生命週期

資產管理

**Enterprise Finance
VASP**

資產發行與流通

**Stablecoin
RWA**

合規與身分

**AML Compliance
DID**

銀行數位資產基礎設施

協助銀行進入 Virtual Asset — 一站式六層架構，從合規到系統落地一站到位

Application 應用層	銀行 / 證券 / 保險 / 企業 / 公部門 / Web3
System 核心系統	VAM 保管 VSAP 服務平台 SCF 供應鏈金融 PayFi 跨境支付
Integration 整合層	對接銀行核心 / 帳務 / 風控 / 身分 / 支付系統
Compliance 合規層	AML-KYT/KYA、Travel Rule
Infrastructure 安全層	HSM、Hot / Cold Wallets

從合規到系統落地一站到位，縮短銀行自建時間。

Stablecoin 穩定幣

以合規基礎設施承接機構級穩定幣應用場景

跨

B2B 跨境支付

降低跨境成本與結算
時間，實現快速到帳

資

企業資金管理

可程式化的資金調度
與自動化財務流程

清

Settlement 清結算

機構間即時清結算，
降低對手方風險

我們的戰略地位：賣鏟子

銀行、企業一旦進入虛擬資產市場，每一步都需要博士旺的解決方案



市場正從 **Crypto Trading** 進入 **Institutional Digital Finance** —— 我們站在金融機構進場的必經之路上，提供合規、可整合的底層基礎設施。

未來成長來源（非加密貨幣價格）：

Stablecoin 穩定幣

RWA 資產代幣化

Custody 資產保管

Tokenized Finance

Cross-border
Settlement

穩定幣借貸

商業模式演進

從一次性專案收入，走向可規模化、可持續的營收



目標：提高 Recurring 與 Transaction-based 被動收入比例，改善營收結構。

Ecosystem 生態系

整合國際一流技術夥伴，串接完整數位資產能力

Wallet & Custody (Hot)	BitGo、Liminal、Cycatena Vault
Asset Management (Cold)	RIGSEC、BitGo、Liminal、Cycatena Vault
HSM	Thales、Securosys、Provision
AML-KYT/KYA	Crystal、Elliptic、Jcard Verify
AML-Travel Rule	Sumsu

博士旺負責整合、落地與合規，讓銀行不必自建。

競爭優勢

為什麼是博士旺，而不是國外單一技術商

01 在地合規

熟悉台灣與亞洲監理，
能落地

02 銀行關係

既有金融機構信任與
導入經驗

03 全棧能力

保管到合規一站到位，
非單點工具

04 真實場景

供應鏈金融客戶基礎，
非純技術供應商

05 客戶 pipeline

已累積多家銀行導入
案，非概念階段

06 整合國際夥伴

對接一流技術商，縮
短銀行自建時間

Taiwan → SEA → Asia : 以台灣驗證、向區域複製



2026 H1營運成果

項目	2026 H1	2025 H1	YoY
合併營收	4.51億元	0.37億元	1,214%
營業毛利(損)	2.19億元	-0.01億元	轉虧為盈
毛利率	48.58%	-1.70%	
營業利益	1.15億元	-0.25億元	轉虧為盈
歸屬母公司稅後淨利	2.75億元	-0.25億元	轉虧為盈
EPS	6.87元	-0.83元	轉虧為盈

說明：營收結構調整，本業獲利顯著提升。

營收結構：四大類型

近期目標 — 提高被動收入 (Recurring + Transaction) 比例

Type 1 Consulting 顧問	顧問 / PoC / 導入規劃	一次性
Type 2 Implementation 建置	系統開發 / SI / 串接銀行核心	一次性
Type 3 Recurring 經常性	License / Maintenance / SaaS / Custody	被動收入
Type 4 Transaction 流動性	Settlement / Transaction / Asset Servicing Fee	被動收入

策略主軸：不只增加銀行專案數量，更要拉高 Type 3 + Type 4 的營收占比。

2027-2028 成長引擎

下一階段：把已驗證的技術能力，轉化為可規模化、可持續的營收

銀行數位資產 基礎設施

從專案導入
→ 經常性收入

Stablecoin/ RWA

切入跨境支付與
資產代幣化市場

亞太擴張

台灣驗證
→ 區域複製

博士旺已完成轉型驗證，正站在數位金融基礎設施規模化的起點。