

營收預測與商業化路徑：

IoT 裝置銷售收入將由 ItracXing 主導，Arviem 可依協議取得分潤或通路回饋。

(一)2027-2029 三年營收預測（IoT 裝置銷售與服務收入）

項目		2026	2027	2028	2029
	IoT 裝置銷售 (套/均價)	$75 \times \$1000$	$600 \times \$1000$	$900 \times \$1000$	$1200 \times \$1000$
a	IoT 裝置銷售收入	\$75,000	\$600,000	\$900,000	\$1,200,000
	服務收入 (客戶/均價/期間)	$1 \times \$3,500/\text{月}$ $\times 3 \text{ 個月}$	$2 \times \$4,000/\text{月}$ $\times 12 \text{ 個月}$	$3 \times \$4,500/\text{月}$ $\times 12 \text{ 個月}$	$4 \times \$5,000/\text{月}$ $\times 12 \text{ 個月}$
b	服務收入	\$10,500	\$96,000	\$162,000	\$240,000
c	顧問/技術授權及其他	\$7,500	\$56,000	\$80,000	\$120,000
	總收入=a+b+c (USD)	\$93,000	\$752,000	\$1,142,000	\$1,560,000
	ARR (NT\$, 以匯率 1:32 計算)	2.98M	24.06M	36.54M	49.92M

(二)營收預測（2026-2029，審慎評估情境）

項目	2026 (USD)	2027 (USD)	2028 (USD)	2029 (USD)
IoT 裝置銷售收入 (a)	\$75,000	\$600,000	\$900,000	\$1,200,000
服務收入 (b)	\$10,500	\$96,000	\$162,000	\$240,000
顧問/技術授權及其他 (c)	\$7,500	\$56,000	\$80,000	\$120,000
總收入 (a+b+c)	\$93,000	\$752,000	\$1,142,000	\$1,560,000
ARR (NT\$, 匯率 1:32)	2.98M	24.06M	36.54M	49.92M

核心數據點說明：

- IoT 裝置銷售量預計從 2026 年的 75 套成長至 2029 年的 1200 套，均價為 \$1000。
- 服務收入 (訂閱制或類似) 穩定成長，客戶數從 2027 年的 2 家增加至 2029 年的 4 家，月均價也逐步提高。

3. 預測為審慎評估情境 (Cautious forecast)，顯示對市場反應和客戶導入持高度信心。

(三)總收入結構分析：硬體 vs. 服務佔比 (2026-2029)

項目	2026 (USD)	2027 (USD)	2028 (USD)	2029 (USD)
總收入	\$93,000	\$752,000	\$1,142,000	\$1,560,000
硬體銷售 (a)	\$75,000	\$600,000	\$900,000	\$1,200,000
服務相關 (b+c)	\$18,000	\$152,000	\$242,000	\$360,000
硬體佔比	80.65%	79.79%	78.81%	76.92%
服務佔比	19.35%	20.21%	21.19%	23.08%

核心營運說明與分析：

1. 硬體主導營收：在整個預測期內 (2026-2029)，IoT 裝置銷售收入 (硬體) 都是公司收入的主要來源，每年佔比接近八成。這表明公司在初期階段的商業模式高度依賴於硬體產品的一次性銷售。ItracXing 的營收預測與風險將與 Arviem 的通路執行力（合作進度延遲）及市場對\$1000/套裝置的接受度（競爭對手價格戰）緊密相關。
2. 服務收入重要性提升：儘管硬體佔比高，但服務相關收入 (b+c) 的佔比呈穩定微幅上升趨勢（從 19.35%增長至 23.08%）。這與應對措施中提到的**「建立多元化收入來源（顧問服務、技術授權）」**相呼應。服務收入 (b) 代表 SaaS 或 LaaS（租賃即服務）的經常性收入，雖然在總收入中佔比較小，但由於其高毛利特性（硬體毛利率 50%，服務毛利通常更高），其對公司利潤和估值的貢獻可能比其營收佔比更為重要。
3. 成長驅動因子：2026-2027 年：總收入呈現爆發性增長（從\$93K 到 \$752K），主要由 IoT 裝置銷售量的大幅增加（75 套到 600 套）所驅動。2027 年後：總收入保持穩健增長，同時服務佔比逐漸提高，顯示公司開始從純硬體銷售轉向**「硬體+服務」**的綜合解決方案模式。

合作模式與收入利潤分配：

1. IoT 裝置及服務銷售的利潤分成：
 - 1)透過 Arviem 渠道，銷售利潤的 50%歸 Arviem 公司，50%歸 ItracXing 公

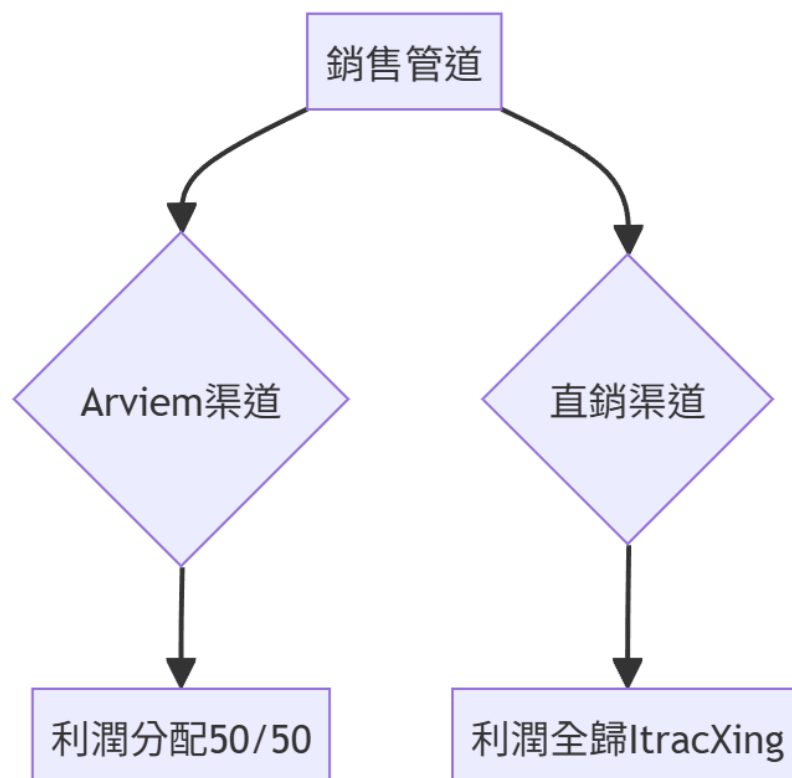
司；

2)ItracXing 直銷渠道，銷售利潤 100%歸 ItracXing；

3)技術授權另議（專利授權金）。

2. ItracXing 負責設計與製造基於 Nordic NTN 晶片的 IoT 追蹤裝置與 IoT Gateway 裝置，並銷售給 Arviem AG，以及透過 Arviem AG 銷售至全球市場。
3. Arviem 作為全球銷售與通路夥伴，協助推廣 ItracXing 自有品牌或聯名品牌的 IoT 裝置。

利潤分配機制：



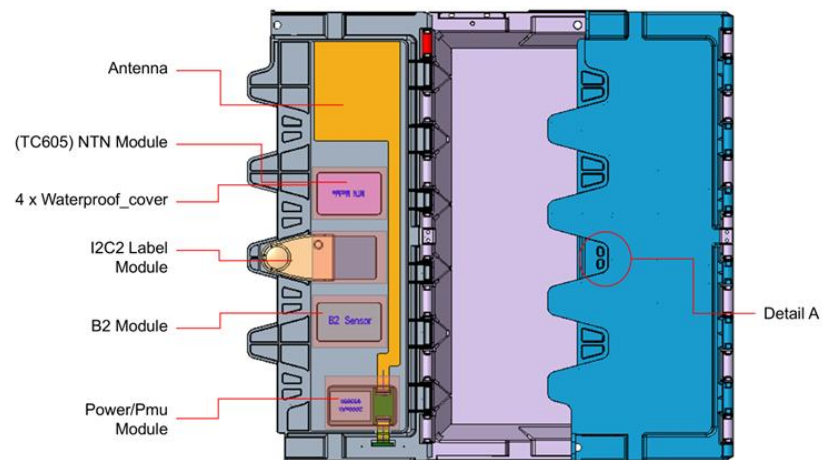
IoT 追蹤裝置套件簡介:

ARVIEM/Solution (TC605 + IoT Sensors): 產品 1: Smart TOTE，產品 2: TC605 +
LaaS IoT Devices，產品每套組合件銷售價格 US\$1,000，預估營業毛利率 50%。

產品 1: Smart TOTE

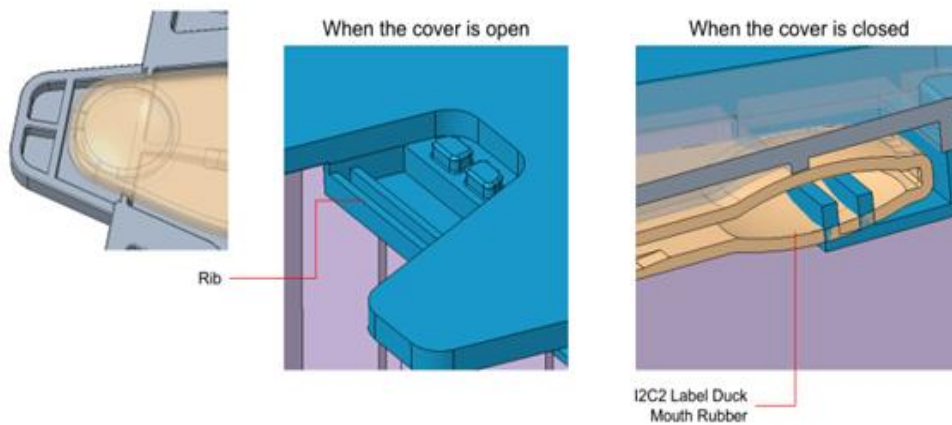
TOTE ME Design Stacking

Concept:



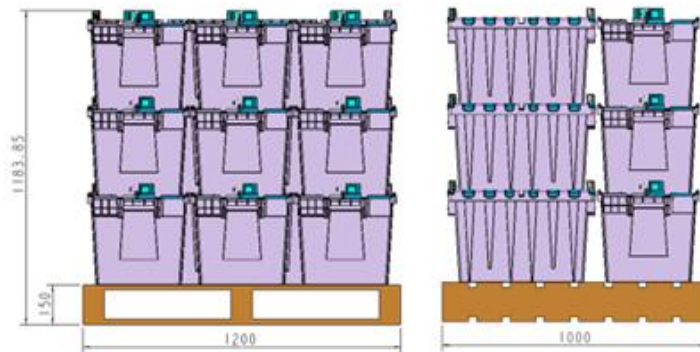
TOTE ME Design

Detail A:



TOTE Pallet Stacking

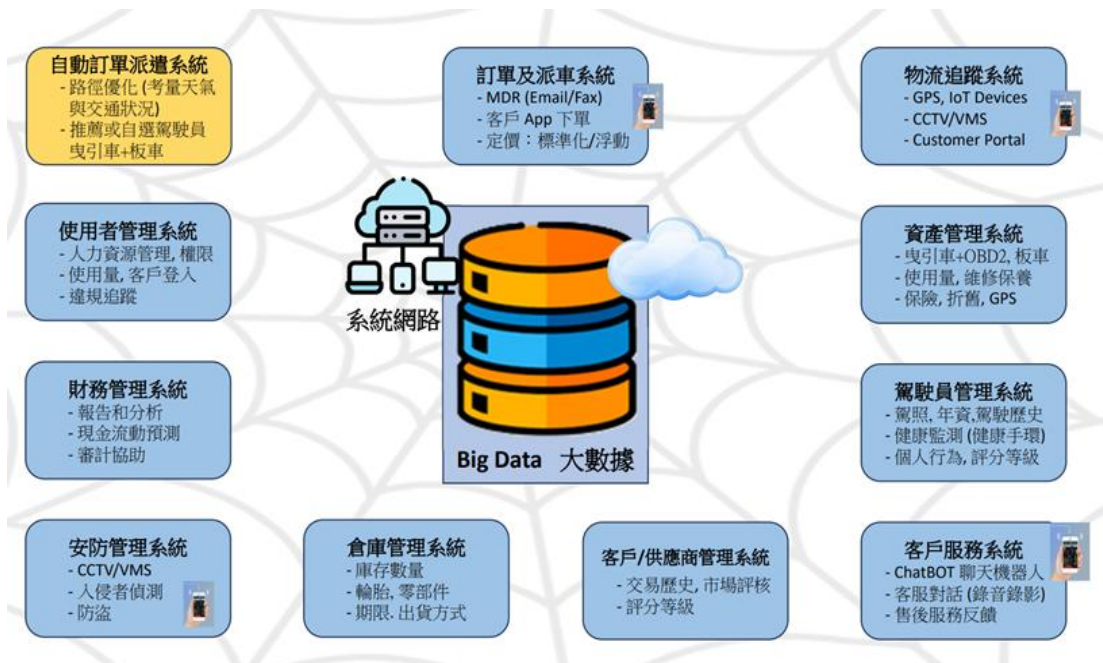
Status:



Pallet Size: 1200x1000x150(H)
Boxes/Layer: 5 boxes
Boxes/Pallet: 15 boxes



產品 2: TC605 + LaaS IoT Devices



審慎預估情境（Cautious forecast）

1. 2026：ARR NT\$2.98M（首批 IoT 追蹤裝置與 Smart TOTE 銷售，早期客戶 Arviem&Vector 簽約，市場反應優於預期）
2. 2027：ARR NT\$24.06M（IoT 追蹤裝置與 Smart TOTE&TC605 + LaaS IoT Devices 銷售大幅成長，服務收入倍增，新增大型客戶）
3. 2028：ARR NT\$36.54M（多國市場擴展，與國際企業級客戶簽約，產品線擴充）
4. 2029：ARR NT\$49.92M（全球市場滲透率提升，多元化產品與服務帶動高成長）

風險因子：

1. Arviem 合作進度延遲：可能導致營收目標落空，影響市場擴展時程
2. 技術驗證未達標：關鍵指標未通過查核，影響後續撥款與商業化進程
3. 競爭對手價格戰：需調整定價策略，可能壓縮毛利率
4. 關鍵人力流動：技術斷層或執行力下降，影響研發進度

應對措施：

1. 同步開發國內市場（台灣物流業）
2. 建立多元化收入來源（顧問服務、技術授權）
3. 保持精實運營，降低損益平衡點
4. 此市場驗證框架確保技術研發與商業需求緊密結合，降低產品化失敗風險。