



a&s攜手業界共同推動

智聯安防、跨界共生 再創安防新藍海

來源：A&S 安全 & 自動化雜誌

a&s《安全&自動化》雜誌即將邁入30年，一路見證了台灣安防產業從類比、數位化、網路化、智慧化，到現在的IoT物聯網、AI人工智慧以及馬上到來的5G，歷經多次轉型衝擊仍始終奮力向前。而長久以來，經銷商、工程商和系統整合商（SI）一直都扮演著將最新產品、技術落實到各行業應用的關鍵角色，也是安防產業鏈中不可或缺的重要環節。

我們特別於5月10日假第22屆「台北國際安全科技應用博覽會」（secutech 2019）展場，舉辦了「智聯安防、跨界共生 再創安防新藍海論壇」，邀請全國各地近百位經銷／工程及系統整合商前來，共同探討在強調應用、倡導多元／跨界整合的新時代，同業們該如何藉由跨界合作創造新的競爭力、聯手邁向新藍海。也藉此機會同時舉行「臺灣傑出安防經銷／工程商30強表揚大會」，對通過網路票選及市場調查選出的菁英們表達支持與鼓勵。

本次活動可說是a&s更加關注經銷／工程商和SI之旅，於2019年的重要起手勢。本文特別擷取了當天活動的精華內容，與未克親臨現場的讀者們一起分享。

■ 撰文／修蓉芳

面對進入AIoT時代日益劇烈的市場變化，a&s將更加關注經銷／工程商和SI的發展動向，除了將於a&s官方網站「全球安防科技網」（www.asmag.com.tw）開闢專屬頻道，提供產業、市場、工程技術及實際案例的最新訊息；亦將透過官方社群媒體平台——FB粉絲專頁「a&s智慧安全大小事」及Line@官方帳號「a&s物聯安防充電站」，加強與經銷／工程商和SI的及時互動；同時於《安全&自動化》雜誌規劃相關系列主題報導，藉由實際走訪，深入了解全台經銷／工程商和SI不同面向的問題與需求。此外，也將持續規劃促進先趨觀念、最新技術及產業交流的研討會和活動。期望以橫跨電子、平面、活動之力，建構起產業通路專屬的媒體界面，於AIoT時代共同推動產業通路多元觸角、跨界整合的全新發展。

面對AIoT智慧應用時代來臨，當安防產品及系統需要更多元的整合應用時，從科技發展到管理服務，已吸引異業紛紛將關注的目光移向安防市場。因此，為因應智慧應用市場的全方位需求，不論是橫向或縱向產業發展都必須跨界合作，在「競合」之中尋找市場的新藍海。

跨界共生的夥伴策略：你的附加價值在哪裡？

論壇一開始，先由有著豐富智慧城市大型基礎工程（包括通訊、交通、電網、災害防救等）系統整合經驗的皇輝科技董事暨執行長張智強，以Partnership Strategy（合作戰略、夥伴策略）為題，分享其如何複製台灣「練兵」成功的模式、帶領台灣廠商將MIT產品與技術輸出海外市場，以及



皇輝科技董事暨執行長 張智強

挑選A-Team的夥伴策略。

張智強指出，隨著全球智慧城市的发展，「智慧化」三個字將為許多產業帶來新一波「從紅海變藍海」的發展機會，安防產業

也不例外。重點是，你的「附加價值」在哪裡？他以參與泰國捷運紅線一期建設的案子為例，說明皇輝對上包的日本機構（新JICA）、下包的17家台灣廠商，如何突顯自身「附加價值」的夥伴策略。對日方來說，皇輝所帶領的團隊因具備與日方互補的量產技術實力、彈性應變能力、華人易打入東南亞市場的優勢，以及主動提出的創新合作商業模式，使其得以從囊括台灣、德國、韓國的考慮名單中勝出。同樣的，對於旗下台灣團隊，皇輝需要的不是只能單純提供硬體或軟體的成員，而是經過整合、具有附加價值的「系統」；同時，團隊夥伴還要能有親赴現場、解決與當地既有系統整合問題的能力。

張智強語重心長地表示，單純提供硬體，容易淪為被稱斤論兩的「賣豬肉」市場；單純提供軟體，也容易被客戶「點工」（按人力、工時計價）。其實把很多國外價格不菲的解決方案（solution）拆開來看，軟、硬體都不是他們自己做的，甚至很多還是向台灣採購的。但國際大廠會將軟、硬體整合起來，加上針對不同行業專業（domain knowhow）的需求提供進一步的分析與服務，附加價值自然大大提升，業主也願意用較高的金額購買整體「價值感」。

智慧安防群聚 合力走出困境

緊接著，長期專注寬頻網路設備研製、2014年轉型物聯網服務供應商、同樣有著豐富跨界整合經驗的達運光電，其IoT部門副總經理戴家維則分享了「智慧群聚」的思維及作法。戴家維發現，目前傳統SI普遍面臨以下困境：

1. 標案資訊不完整：在台灣許多標案前面cook的期程都非常長，若不是前期就加入的廠商，在公開閱覽時看到的資訊其實並不完整。
2. 競爭激烈：尤其與安防相關的競爭非常激烈，同一個案子可能會有5~10家廠商加入角逐；若案子夠大，可能還高達10幾家。
3. 低價產品搶標：如果是價格標，低價搶標的情況非常嚴重。
4. 封閉網路轉換雲端架構的差異：傳統類比架構都走封閉網路，若要轉換成IP甚至雲端架構，有著較大的學習和提升空間（例如：以GPON取代傳統的LAN網路架構）。

而要突破這些困境，SI除了要提高本身的專業和附加價值

外，「智慧群聚」應是一個值得嘗試與努力的作法。因為一家廠商不可能把所有的事情做完，台灣在很多專業領域都有相當優秀的廠商，如何將這些廠商整合成「智慧群聚」，讓廠商願意加入、



達運光電IoT事業副總經理 戴家維



臺灣安全設備與服務產業協會理事長 陳文昌



台灣希捷科技資深技術行銷經理 朱秋男



廣佑科技總經理 陳賜杰



泰宇網通總經理 葉誌榮



台灣區電信工程工業同業公會理事長 李金池

貢獻自己的專業能力，並更進一步將「智慧群聚」導入到各個加值服務的應用當中，是非常重要的。以達運光電為例，就已帶領包含AI、IoT、監控攝影機、工業電腦、資安及雲端平台的「智慧群聚」團隊，成功進軍泰國、越南、菲律賓等市場。

以系統、方案、服務（3S） 建立安防Ecosystem

接下來，便是本次論壇的重頭戲——針對安控廠商在轉型過程中會遇到哪些困難、該如何克服？進入AIoT時代，發展機會在哪裡？以及如何跨界合作找到新藍海？等議題，進行跨界產業座談。臺灣安全設備與服務產業協會理事長陳文昌表示，產業有不同的發展階段，從元件（component）、設備（device）、方案（solution）到服務（service），每個時代會有不同的作法；來到了賣「服務」的階段，就必須貼近終端用戶（End User）的需求。現在台灣廠商還是有很好的發展機會，須儘快建立產業生態系統（Ecosystem）、發揮「打群架」優勢，讓用戶得到更高性價比、更優質的服務，才不致於被稱斤論兩。台灣希捷科技資深技術行銷經理朱秋男也強調，製造商必須了解使用端的痛點和需求是什麼，才能帶給他們「價值」，因此早在2006年Seagate就推出了業界第一款安控專用硬碟，兩年前又推出業界第一款AI硬碟。

作為經銷／工程商的代表，廣佑科技總經理陳賜杰指出，通路商一般規模不大，在IP、AI化的過程中往往囿於為生計奔波而無暇主動「練功」；而許多內銷市場品牌亦尚無能力做到全台服務，普銷市場客戶端無法享受品牌服務的加值效果。目前通路商能做的，是「串聯」使用端需求和供應商產品技術支援，當用戶端有IP、AI化的需求時，通路商能在所屬區域提供最及時的服務。原主力製造業IT系統整合服務，近幾年才轉入安防領域的泰宇網通總經理葉誌榮則表示，在高科技等製造業經常在

談設備聯網問題，剛開始談人（員）、機（器）、（材）料、（方）法，轉到安防後又談到環（境）安全，以系統整合商來說就必須提供這5大需求的整合解決方案，達到客戶所謂「最好的服務就是Outcome Service（結果導向的服務）」。

此外，產業公協會亦是凝聚產業共識、協助廠商提升及爭取更



論壇吸引全國各地近百位經銷／工程及系統整合商前來共襄盛舉。

臺灣傑出安

（排序方式：按公司名稱首字筆

序號	獲獎廠商
1	力景科技股份有限公司
2	千峰系統科技股份有限公司
3	大鳴電訊股份有限公司
4	友旭科技有限公司
5	以特科技有限公司
6	台灣微凱有限公司
7	正洋科技有限公司
8	光泰資訊股份有限公司
9	亞欣數位科技有限公司
10	佳實系統整合科技有限公司
11	宗亞資訊工業股份有限公司
12	尚德偉電子有限公司
13	東原機電工程有限公司
14	金隆系統科技股份有限公司
15	信益實業股份有限公司
16	恒商企業股份有限公司
17	皇昇科技有限公司
18	家新科技有限公司
19	偉盛科技有限公司
20	創奇科技有限公司
21	喬維科技有限公司
22	視詮股份有限公司
23	聖普科技股份有限公司
24	寧邦安全系統工程股份有限公司
25	福鄉通商股份有限公司
26	廣佑科技股份有限公司
27	德勝監控股份有限公司
28	慶哲電子有限公司
29	緬品科技實業有限公司
30	樵斌通信電子有限公司



多資源的重要力量。陳文昌表示，臺灣安全設備與服務產業協會積極配合政府推動「亞洲·矽谷」、網路攝影機標準認證等計畫，並積極爭取產品認證、出國參展等費用補助，未來亦將改制為產業公會。台灣區電信工程工業同業公會理事長李金池亦表示，現在全球都在講「大人物」（大數據、人工智慧、物聯網），公會也將積極向政府爭取像新加坡、韓國一樣，由政府帶隊「出征」，不再讓廠商單打獨鬥。

傑出安防經銷／工程商30強

最後，來到整個活動的高潮——臺灣傑出安防經銷／工程商30強」（詳附表）頒獎典禮。本次選拔是以a&s《安全&自動化》27,000筆發行資料為對象，其中包含供應商、通路商及行業用戶，透過推薦、電話及網路票選所產生。我們也特別邀請到法蘭克福新時代傳媒董事會主席暨董事總經理杜承華擔任頒獎人，表達對這群通路菁英們的肯定與鼓勵。



防經銷／工程商30強

(劃數)

電話	網址
02-66205880	www.aeviso.com.tw
07-5817711#31	www.chungfun.com
04-24614567	www.pabx.com.tw
02-27460303#88	www.diamondcctv.com
06-2811234	www.yite.com.tw
04-23170677	www.tw-guarder.com.tw
02-29628955#2003	www.oceancctv.com.tw
02-25181326	www.e07dvr.com
	www.yesphone.com.tw
	plus-ten.myweb.hinet.net
02-27881891#101	www.camti.com.tw
07-5585859	www.shinotech-cctv.com
07-3849078	http://vip.arch-world.com.tw/21620.html
02-25872066#210	www.jinlonge.com.tw
07-7337528	www.sinyitech.com
02-85124528#301	www.everpark.com.tw
	www.hstcctv.com.tw
04-7638768	www.jstc.tw
02-29745057	www.waysafe.com.tw
04-27073380	www.cm-cctv.com.tw
04-23757668	www.gvt.com.tw
03-5587759 101	www.sctec.com.tw
02-29995436	www.surveillancepro.com.tw
02-27601660#168	www.psmweb.com.tw
04-8338089	www.komoto.com.tw
	www.kims.com.tw
02-24520900	http://d-wincorp.com/
07-7335778	www.cjeco.com.tw
04-22472285	www.cp-cctv.com.tw
04-23289918	jptek.cattv@msa.hinet.net



法蘭克福新時代傳媒董事會主席暨董事總經理杜承華（左6）頒贈獎牌予14家傑出經銷／工程商代表，由右至左分別為：力景、友旭、正洋、光泰、佳實、宗亞、金隆、恒商、視詮、聖普、寧邦、廣佑、德勝。（偉盛不克出席）



頒獎人（左4）與8家得獎經銷／工程商代表合影，由右至左分別為：大鳴、微凱、家新、創奇、喬維、福鄉、湘品、樵斌。



頒獎人（左3）與8家得獎經銷／工程商代表合影，由右至左分別為：千峰、以特、亞欣、尚德偉、東原、信益、頒獎人、皇昇、慶哲。