

又到了梅雨季節，連日大雨滂沱的陰晦潮溼，有人形容這種天氣就像安防產業的寫照，尤其5、6月又被稱為「五窮六絕」的時節，雖然令人煩悶，但物聯網時代帶來的科技新浪潮，已經不是產業界繼續坐困愁城的時刻。

## 迎接挑戰與機會



### 李豐榮

法蘭克福新時代傳媒  
副總經理  
george.lee  
@newera.messefrankfurt.com

甫於4月結束的台北國際安全博覽會，不同往年的展覽策略，讓國內的安防產業看到一些曙光。今年主辦單位以「物聯智慧安防」為基調、垂直市場為起點，朝行業應用發展的方向規劃，最後推出了「智慧交通」、「智慧工廠之機器視覺」、「智慧零售」、「智慧建築與智慧家庭聯網」、「智慧防災」、「智慧警政」、「智慧醫療」等一連串豐富極具啟發性的主題式展示活動，博得現場參觀者的好評，同時也為安防產業揭開一扇希望之窗，提供了業界經營上重要的參考方向，這也不失為安防產業開創了另一個契機。

### 各產業須跨界並肩合作

進入物聯網時代後，沒有不可能的事，一切都具備無限可能性。這說明在物聯網時代，為了進入這個有趨勢、有發展、有無限商機的領域，各產業之間的藩籬界線

正逐漸模糊。跨界合作、交流往來已是風氣趨勢，「我」是誰不重要，重要的是「我們」、「大家」是否能一起找到商機。

以智慧交通或車聯網的市場為例，即需要眾多不同領域、技術與產業，統籌組織起來才能創造出最佳的解決方案，進而推出市場。這說明為因應物聯網市場，需要大家群策群力、策略合作並肩作戰，廠商才能找到各自需求的市場空間。

這類競合商業模式，儼然成為各大企業開始重視的經營策略。在此物聯網大熔爐的時代來臨之際，安防產業自然也是身處其中，絕不能被忽略的供應鏈之一，問題在於廠商們是否準備好面對新的挑戰。

### 緊抓科技趨勢 強化競爭力

從今年台北國際電腦展（Computex）中，同樣看到物聯網走入ICT領域後，廠商紛紛推出與物聯網結合的應用解決方案，參展廠商呈現與同業或異業的整合成果。



事實上，這場展會在某種程度上已經不再是純粹電腦及周邊產品展，同樣納入物聯網、人工智慧、電競、虛擬實境（VR）與擴增實境（AR）等領域，再加上商業解決方案等，都成為今年的展覽主軸。

上述這些技術儼然成為科技產業的新顯學，為科技產業找到轉型上「借題發揮」的好指標。那麼安防產業呢？儘管大陸廉價產品打壓了台灣安防產業的競爭力與市場發展，導致萎縮不前，其實最重要的還是大環境影響，但最後成敗關鍵仍回歸到企業本身的應變能力。

如同台北國際電腦展呈現的ICT產業面貌，其實他們在多年前就各自轉型，找到自己優勢發展新的角色與定位，並抓到技術發展趨勢，延伸出現了如今所看到的多邊應用發展及商業解決方案。

這是ICT產業整體大轉型後找到另一個企業發展出路的例子，只能說是靈活變通加上對接到主流趨勢，最後為自己與產業找到機會，不只提升整體競爭力，也創造出嶄新的附加價值。所謂價值再造、競爭力再造、企業再造，這都是企業創新與永續經營的不二法門。

## 產業切莫自我設限

其實安防產業也不用太悲觀，因為轉型不是被趨勢所逼，而是順應時勢的轉身。現在的科技大廠如宏碁、華碩，早已不是過去的電腦大廠角色，它們從電腦轉進手機通訊、雲端服務、AR、VR、AI等新領域，產品線更多

元、更靈活應對市場。同樣的，從前的海康、大華也不再復見，從板卡、DVR、CCTV到目前的智慧居家（Smart home）、無人機、機器人、物聯網及行業應用解決方案，結合科技新趨勢之後，企業只會「坐大」，欲小已不易。

企業為了轉型而放慢速度穩扎穩打在所難免，但因為害怕失敗而不敢去做，失去翻身的機會，豈不是自我設限？國內安防產業封閉已久，但現在物聯網來臨，智慧化興起，廠商應嘗試藉此著力點，主動尋找開發相應技術的合作夥伴，借力使力找出槓桿應用市場。

## 專業服務展現企業價值

根據本刊近年來的觀察，發覺到台灣安防產業正面臨全面結構性的轉變，低價無利潤的終端器材設備將會掀起一場通路變革。這肇因於低價因素，使得終端用戶要求直接找向批盤商、工程商、系統整合商，乃至於上游供應端、製造端等，全都受到影響。而業者為了求生，將產品不斷買低賣低，把專業與服務置之不理。這些負面因子恐將安防產業貶低為「買賣業」，這種由下而上引發的負面循環，將影響全台安防產業上下游的結構性。

但另一種正向的改變則來自於智慧化、物聯網，從刺激終端用戶或滿足其需求而產生的解決方案。因為有其專業性、服務性，所以從上游供應商或製造商開始，以客製化、行業化之需求而拿到批量訂單。這種正向的發展將可引導產業由製造型、供應型或買賣型轉向服務導向型產業。正如同IBM，不只是賣電腦，而是提供IT整合服務價值與企業價值。

儘管國內經濟與產業環境充滿各種挑戰，但身處在這關鍵時刻，安防產業沒有悲觀的權利，只要有一線曙光，就還有轉型與轉機的新希望！a&s

