

安控產業將「敷縛ㄟ重來」，誰能坐擁下一個商機寶座？

施正偉



「敷縛ㄟ重來」如果用國語解釋，就是重新洗牌。這句話是用台語來說的，注音為ㄘㄨㄣˊㄘㄨㄣˊㄟ，「敷縛」這兩個字可以視作為鬆綁，把過去的包袱卸下來，迎向更寬廣的未來，我想這是台灣安控產業各個階層，必須建立的體認。

這週末，我在我的個人臉書動態上，寫下這段話……

過去20年，台灣安全監控產業走過數位化與網路化。IoT技術應用的啟動，才開始真正要走向系統整合化，也就是解決方案應用市場的來臨，而光靠硬體單品獲利的時代，也正式終結；場域+Echo+Omni Service將帶來多元的利潤與商機！



2000年，我首次到拉斯維加斯的 ISC West，這一年也是美國這個最具規模的安控通路展，首度取代以往都是在東岸的紐約舉辦。那一年我細數，總共有六百家參展，其中有四百家展出「數位監控」。連許多美國來自各地的經銷商與工程商都說，這是電腦展，還是安全展？當時 ISC West 展覽呈現的景象，就很像現在許多的新創公司，在很多展覽呈現的那個樣子。

但是時代的發展與變革，從來不會仁慈的等待大家是否準備好，安控數位化儘管當時還不成熟，但還是拉開了序幕！

時間發展到2005年，這一年是 Video Server 這產品，在市場上被接受，開始走上規模化，可以視為安控產業正式邁入網路化。



一個新技術的被引用，絕不會像童話故事般的描述一樣，從此過著幸福快樂的生活；在產業與市場的領域，反而是帶來更現實殘酷的優勝劣敗，此仆彼起的淘汰競爭，以及考驗著大家高瞻遠矚的視野與智慧！

市場趨勢的發展，總是像電影的情節般，把未來帶進現在還並未發生的現實世界裡。2005年對岸的一篇報導，就針對當年中國安博會，成千上百廠商展出的解決方案，有這麼一段評論：中國安防解決方案，已經到達了氾濫的地步，但幾乎是沒有一個解決方案，真正有解決了什麼問題！！！

從現在往回看，那個時代還處在產品為王的世代，一個產品的銷售，不僅能獲有成數，甚至是倍數的利潤，解決方案要解決的，是業主與應用端口袋荷包的過滿，絕對不是解決業主所面臨的痛點，因為當時技術、市場環境都還沒有到位。

可是每每技術發展到位了，使用端也真正意識到他的核心痛點與需求時，通常又面臨了荷包痛了，或市場結構還沒形成一個，真

正可以充分滿足使用端需求的整體機制。而面對未來，再一次，正考驗著大家高瞻遠矚的視野與智慧！



我在產業媒體三十多年，主要歷經電子零件、資通訊電腦、自動控制，到晚近這二十年在監控領域，看到過去這些科技領域，都是在靠技術與產品賺錢。可是最近這十年，中國製造的崛起，完全取代台灣、韓國在全世界OEM\ODM，以及通路市場的空間，你我都清楚，賣產品已經無法支撐公司的營運。

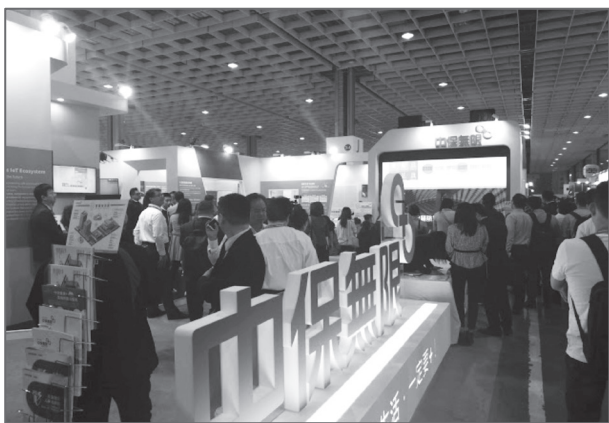


一個多月前，就有朋友圈以及媒體投顧在討論，川普老大禁海大，台灣安控等收轉單紅利。最近我在美國的一些朋友與過去的客戶，也頗頻繁的向我聯繫。我用一個實際狀況來說明，台灣等收轉單紅利的空間，到底有多大：

- 1、據稱海大承接全球 85%知名品牌的OEM/ODM
- 2、美國一些廠商評估，中國二線足有合乎國際要求硬體能力者，供量總和尚沒有辦法，可以達到海大供應的一半
- 3、中國大陸二線廠 IP CAM的BOM Cost，與海大有 10-20%的差距，你認為老美會接受這價差嗎
- 4、整個 IP CAM 所需的硬體供應鏈，超過八 - 九成都在中國

從上四點試問各位先進，台灣與中國在同等級的 IP CAM，售價的價差在 USD 20-40 之間，我們要等到有轉單紅利的空間有多大？還可以等多久？

我很白目再次把一些產業事實提出來，如果有不喜歡這些論調，請先跟這些美國大鱷談談。就像我一再在 3S Market 發布的觀點，IP CAM 的量要成長，必須先搞定的是網路環境，不是光喊 IP 是王道！



中保無限@2018 智慧城市展

安控產業真的會「敷縛ㄟ重來」嘛？我不是鐵嘴也不是判官，但是從國際市場的變化，以及中國國內比全球，更有喜新厭舊的習性來看，未來三年中國的監控攝影機市場，有很高的機率，會玩起大風吹的遊戲。

回來看台灣，有些監控廠商已經列入封神榜上，台灣安控業會再有什麼變化？誰能坐擁 Top 10 的寶座？場域+Echo+Omni Service，才是未來能帶來多元利潤與商機之所在。

然而台灣廠商已不能像中國大陸廠商一樣，著墨於硬體製造，反而應該在營運策略、整合解決方案與服務方面佈局，才可能爭取到這些未來的商機。

台灣教懂了競爭者價格的玩法，但如今他們青出於藍，再從同樣的做法炮製，各位認為可還有多少勝算？



截圖自Wells Shih 個人臉書