

這四個面向，才是產業消長變化的真正原因，展覽只是縮影

3S MARKET 施正偉



◆照明展規模這幾年急劇縮減，問題在哪？

很多人都說，現在很多展覽都辦不起來，是因為網路資訊太發達了。坦白說，我完全不認同這樣的說法…

上週在台北南港展覽館，有兩個展覽同期舉辦，一個是一樓的台灣國際照明科技展，一個是四樓的台北國際安全應用博覽會。照明展的規模是兩個長廊，加上幾個主題區；安全博覽會則有三百多家廠商參展的規模。

展覽是產業的晴雨表

這裡要與大家一起探討的，不是展覽成長或是衰退了多少，而是展覽背後對應的產業變化。一個產業性的展覽，每次的展出，反映出的是一個產業的晴雨表，一個展覽的榮枯，直接反射出一個產業現實的狀態。



你來展覽會看什麼？

除了看美女，技術、產品、產業結構、需求市場，這四個面向的發展與變化，才是從一個展覽上，值得去觀察的內容。這四個面向，再套上這四個面向各自的「生命週期」，交織出來的，就會是整個產業生態的現況。

以目前時下最熱門的「AIoT」議題來比喻，AIoT到底涵蓋哪些技術？這些技術目前的成熟度如何？這些技術對應哪些的產品、系統、解決方案？這些產品組合能做什麼應用？整個產業銷售結構在呈現上，是什麼樣的狀態？而最終的應用市場，反應的需求又是如何？這連串的骨牌效應，反映出的就是產業的生態消長。



◆三鈺通信總經理楊青浦賣力介紹 BMS

產業變化的骨牌效應，展覽呈現是一個縮影

我曾好幾次提到，台灣絕對有實力，舉辦超過十個以上的全球代表性大展，但是事實上，台灣有很多展覽，如今卻是呈現出六點半的頹勢，原因就在產業的生態部署呈現上，是否有辦法看出一個基本完整的產業輪廓！

台上主角、台下觀眾錯置時空

這幾年，很多展覽招商的訴求，技術呈現的成分少了，只用空泛的趨勢訴求，希望藉此帶來廠商的參展熱潮，和參觀者的看展熱

情，一石兩鳥之利，但卻事與願違；台灣許多展覽，都在訴求與炒作AIoT，但至今沒有一個展覽，因為這樣的訴求而更好，問題在哪裡……

5G、H.265、IoT、Edge\Cloud Computing、LPWAN、Blockchain……這些技術議題，才是帶來AI、Big Data等智慧解決方案，落地應用的關鍵。但是看到的是霸王別姬的戲碼，卻是搭出嘻哈街舞的佈景舞台，雖然扮演項羽和虞姬的男女主角，渾身解數賣力演出，但卻沒有足夠對味的觀眾。

回到現實人間，一堆物聯網設備沒有完整的整合，自然無法落地。設備應用市場，沒有B2B，如何有B2C？然而技術才是產品的靈魂，更是市場趨勢的風向球。但是這幾年，在台灣有許多展覽，感受不到這樣的風向球，這是個嚴重的警訊！

我看到有些廠商，在展前就很期待把他們最先進的產品，要透過展覽來曝光。但放眼整個展覽，如果沒有相對該有的訴求與氛圍時，霸王別姬的大戲，就變成了獨角戲。

產業縱橫無鏈，無法牽合B2B商機

台灣應該是IoT應用，最容易實現的市場。但是IoT的實體產品生態邏輯結構，從前幾年到現在，很多展覽的呈現，是硬拆成東市買駿馬、西市買鞍韉、南市買轡頭、北市買長鞭。



這些年來，很多展覽的產品區域規劃，不但無法吸引更多的廠商參展，甚至連參觀者也一頭霧水，只看到一堆叫做智慧XX的名詞，但是完全不知道，究竟是智慧在哪裡？而聚落安排的問題，事實上就是無法凝聚商機的主因之一。

相信沒有幾個人，真正搞懂IaaS(基礎建設即服務)、PaaS(平台即服務)、SaaS(軟體即服務)，這幾句話的實際意義。去Google一下吧，這些XaaS不僅點明智慧系統解決方案結構，同時帶出了通路與服務結構。這些不了解，就別想在智慧應用時代賺得到錢，幸運的最多只能「拾穗」而已！

產業野蠻生長，是目前市場無序、無利的最大問題

很多人都只看到，台灣市場受到紅色供應鏈的衝擊很大，但是另一個不亞於紅色產品衝擊的，是台灣嘎抓橫行。這些嘎抓穿梭在展覽中，在目前混亂無序的產業結構中，得到很好的生存空間，不但越長越多、而且越長越好。

這個現象市值得正規經營的廠商們注意，如果優質廠商越往回縮，暗黑力量就越猖狂，生意就越難做！

建構產業生態合作，市場發展才能回到良性正軌

產業生態是環環相扣的，我與在這次安全展的合辦單位，台灣電信公會理事長李金池、常務理事劉榮漢，一起拜訪很多廠商，我們也針對展覽諸多面向，交換了很多看法。

我們都看到了，台灣產業的結構都很完整，但是缺乏互相的交流鏈結。李金池理事長提到，製造商、通路商、系統整合商，與工程商們如果能促進更多的交流，互相就能產生更多的合作空間。台灣電信公會有三千多個會員，包括電信、弱電、網通、機電產業各階層業者，其中七成是系統整合商與工程商，台灣電信公會是促進產業交流合作最佳的平台。

結集產業各階層，形成生態合作鏈，毫無疑問是台灣必須要走的下一步！

