



# 啟動台灣智慧物聯網 應用的正向力量

3S MARKET 施正偉

物聯網、人工智慧、雲端\邊緣運算…這些熱門議題在網路上，被喊的漫天嘎響，但龐大又零碎的資訊，到底有沒有匯聚整合出真正的運作，以及實際的商機？

2014年3月27日台積電前董事長出席台灣半導體協會（TSIA）年度會議，並以「Next Big Things」為題發表專題演說。張忠謀說，未來的物聯網世界將會是一個相當美麗的世界……

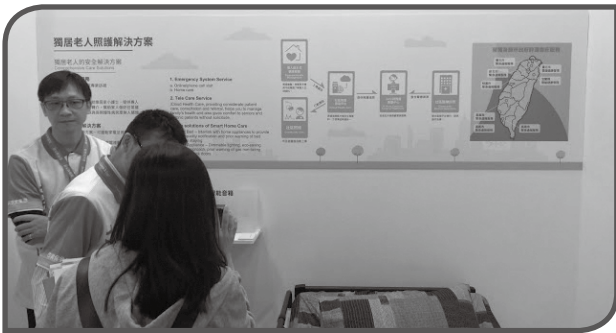
友達董事長李焜耀在同年6月6日，打臉一群看好物聯的大頭，李焜耀說他預計三年才會看到比較明顯的效應。

從結果論來看，好像被李焜耀說對了，今年已是2019年，但物聯網的市場到底又形成了多少？

## 假設物聯網有市場，市場在哪裡？產品\解決方案在哪裡？通路在哪裡？

一個月前一位正從事「物聯網專案」的朋友問我，物聯網有沒有通路？我愣了一下回說，坦白講，我還沒有想過這個問題，但提的非常好！

突然間腦子浮現，三年前一位做雲平台的朋友曾經問我，有沒有認識做長照的物聯網 SI？



一下子，我突然醒了……。

有不少人說，物聯網的市場就是智慧城市、智慧交通、智慧工廠、智慧建築、智慧零售、智慧家庭……，只要冠上一個智慧，就是物聯網的市場。

話說朋友問我有沒有長照的物聯網SI？我探尋了一兩個月，有一次在台中拜訪一位資深SI時，請教了他這個問題，他對著我說，難道你不知道中部地區，很多醫院護士急救站是我做的？

答案出來了，通路與SI早就存在！我們以停車場來說好了，難到加了智慧兩個字，就不再是停車場的市場了嗎？

## 有市場、有通路，為何商機仍在天空飛？

物聯網的知識與資訊，事實上3S MARKET與網路上都有很多報導，然而3S MARKET大概是目前少數，會從「應用場域與產業結構」，去推動產業發展的媒體。

這三、四年來，我與現任台灣電信工程同業公會理事長李金池先生，經常在探討物聯

網應用市場的發展。

今天台灣要發展物聯網應用，事實上也就是「智慧解決方案」，而台灣是全世界最有機會與實力的國家。因為該有的科技，我們都具備，而且市場也都存在，但物聯網應用市場，至今還未形成為一個聚焦的市場，問題就在台灣有產業，但產業各階層之間的鏈結是鬆散的。

## 解決產業的問題，才會有聚焦的物聯網商機

今年春節後，我透過一個CEO LINE族群，結集了監控業、物聯網相關業者、保全業者，還有大約十個公協會聯盟組織代表，與電信公會合辦了一場春酒聯誼。

表面上，很多人認為這只是一場聯誼活動，事實上，為了聯合產業的不同階層，並促成大家的互動交流，在電信公會李理事長上任之前，我們早就一起在探討規劃了。

電信公會李理事長與我都相當清楚，如果刻意去辦，就很難讓大家很自然且融洽的交流。藉由電信公會每年例行會舉辦的春酒活動，我們讓大家第一次「無縫接軌」，相信很多人至今只認為，這只是一個吃吃喝喝的交際活動，但事實上，整個安排規劃，我們早已經進行多次的探討。

而整個前置運作，早在三年前，電信公會前理事長蔡永興先生，也曾參加3S MARKET所舉辦一場小型類似的活動。



還有幾次與電信公會合辦的小型活動的成功經驗，促成這次相當成功的交流。當然，這只是電信公會與3S MARKET，為促成跨階層交流互動，一起運作的第一步。

## 想有物聯網商機，接下來要找的是 Partner

找合作夥伴不是新名詞，重點是要找什麼合作夥伴？在二十年前，台灣外銷流行的是：Distributor wanted, OEM\ODM Welcome! 在內銷，大部分廠商過去只要登廣告，大多是訴求誠徵經銷代理，這是產品為王，那個時代的訴求。

今天電子設備應用市場的重心已下移，不但要尋求與SI和工程商合作，更重要的是未來，必須去建立屬於自有體系的供應鏈，還有去形成與外部合作，以應用為導向的生態鏈（系）。

事實上，很多國際領導廠商，早就開始進行建立自己的供應鏈，比如說台灣有幾家廠商，都是蘋果的供應鏈，要維持競爭優勢，沒有建立自屬的「供應鏈體系」，未來更無



法在市場上取得優勢。建立這樣的供應鏈體系，不但要有通路，更要有SI和工程商的搭配支援，也就是建立自己的供應鏈金字塔。

## 物聯網解決方案時代的生態系

事實上這是從產品銷售導向，走上以應用解決方案為導向，不同的營運模式。這是在物聯網時代，市場的發展已進化到，以提供使用端整體解決方案的生態系時代。在這個生態系，至少結合三大垂直體系，包括基礎環境的建置、平台管理的建置、應用操作的建置；以及兩大支援作業體系的建置，包括雲端運算作業，還有邊緣運算作業。

這也就是在這兩年，我一直在說的：有網路才有智慧、有儲存（平台）才有大數據、有顯示才有應用，這三句字訣所代表的產業生態系，也就是說怎麼去找到這些的合作夥伴，讓自己真正擁有，獲得物聯網應用商機的優勢競爭力！

而這三個垂直體系，及兩個支援體系的完整建構，才能脫胎換骨提升成為，保有更多附加價值的解決方案廠商。





包括政府專案、長照解決方案、物聯網無線傳輸解決方案、IP 網路解決方案……，這幾年來3S MARKET也不斷從摸索，到成功協助一些廠商，真正促成了合作。因保密條款，我僅能描述到此。但是因為有成功案例的經驗，3S MARKET 更堅信，我們已在走上正確的方向。

有網路才有智慧、有儲存（平台）才有大數據、有顯示才有應用

## 開啟贏的方程式

進入到AIoT時代，要贏不會有標準答案，但如何結集產業資源，同時善於利用產業資源，必定是贏的方程式！

我們一起來思考，如何完成一個完整的解決方案。以智慧停車場的建構來說，從產品端，它需要從出入口的辨識，需要車牌辨識、RFID……，

當辨識完就要連動到柵欄機，這其中也會牽涉到付費與不付費（涉及支付服務），白名單\黑名單比對（涉及主機系統的設計），而這些資訊除了現場端的處理，有時也必須傳送到管理端來判別處理，所以也可能加入影像設備、通聯設備，甚至需連接到大樓的管理平台……

如果是一個大型室內的公共停車場，各種導引設備、照明設備，以及必要的消防設備，這又涉及了安全、緊急避難\疏散、節能等機制……

整個智慧停車場解決方案，涵蓋了有線的弱電、機電、網通的佈線工程建置，也包括無線的通信傳輸……

在過去停車設備業者，除了供應硬體設備外，在工程端大多是委外分包，再過來系統整合也是零零碎碎的，這都是傳統的模式，無法建構真正的智慧化。



◆電信公會啟動系列高峰論壇，邀請各方專業人士參與

而也因零碎化，廠商會用各種手段，其實最終就是用價格來爭食，結果又導致更多的市場孤兒，因為過度低價化，沒有廠商有能力做後續維護與服務。

## 善用組織平台，創造互利，提升競爭力

智慧解決方案時代，營運模式需要從滿足應用端的需求與便利為思考的起點，而不再是用傳統的從上到下，用產品的規格來運作。

電信公會李金池理事長不斷的強調，電信公會是台灣最最接地氣的組織，三千個會員中包括電信商、製造商、通路商、系統整合商，以及涵蓋到通信、弱電、機電與網通的工程商。

李理事長說：「萬物聯網，幸福共享。」他要透過這個組織平台，與智慧物聯網相關應用產業及組織互相連結、互相合作。

3S MARKET同樣也不斷在推動產業的橫向聯合與縱向結合。我們希望結合要讓台灣走向優質化的廠商與組織單位共同來參與推動，透過專業的技術知識分享、產業合作交流、專業市場開拓，一起建設台灣的競爭力！



電信公會李金池理事長說：「萬物聯網，幸福共享。」

如果大家厭倦了無窮盡的價格惡性競爭，如果大家仍然有企圖心，你不會孤掌難鳴，因為台灣電信工程同業公會、3S MARKET與所有積極提升的優質廠商一起結合，台灣就會產生永續熱情的正向力量！