

從誰會在 2021 後的影像 監控市場叱吒風雲

3S MARKET 施正偉

晶睿、敏通、彩富、利凌、勝品、歐普羅、陞泰、慧友、遠業、奇偶、昇銳、杭特、金磚、禾企、馥鴻、威聯通、群暉、升谷、圓展、建騰創達、京晨、可取、艾創、信達克、聯迪、鼎高、惟迪、昌凱、一碩、中美強、特佳、連宇、宏普、台灣視訊、悠克、泰育、肯順、佳鋒、宏訊……，這25年來，上述這些製造廠商，可以說都是台灣監視設備業的英雄榜。

這些公司會成為台灣監視產業的聚焦，甚至有些公司在國際市場上，也成了台灣監視業的代表，對比著這25年來，不同時期每個階段的技術與市場的發展變化，對映出不同時期，哪些主宰市場的廠商。端看超前佈署的遠見，以及企圖心。

而跟著「同溫層」走的廠商，通常生存的安全係數較高。但是碰上產業的大轉折，如果沒跟上時代的列車，物競天擇的殘酷效應，同樣的也記載在產業發展的歷史上。



誰站在產業發展的 Roadmap 浪尖上

2001年，當那還是個純類比高過於數位監控的年代。但是一群堅持類比才是監控的技術核心，認為 Multiplexer\Quad是金雞母、常青樹，DVR將只會是短暫的過往雲煙。接下來的市場發展，相信很多人都很清楚了。2003年以後的影像監控市場，Multiplexer\Quad幾乎一下子就絕跡了。

市場的發展，通常就是跟隨著技術發展的Roadmap，一開始列出的台灣監視英雄榜，都代表影像監控每個不同時期的代表顯學。技術發展也左右了整個銷售市場的格局變化，這包含了通路與應用市場。影像監控的技術，包含了影像的捕獲、處理、壓縮、播放、傳輸、儲存，以及場域應用。沒看清楚Roadmap的發展，就急著對市場的趨勢去下定義，這就是一些業者與市場越走越遠的原因。

利潤、銷量、市場應用廣度與深度，左右通路的變化

20多年前的影像監控通路市場，跟現在有多大變化？為什麼那些老的通路商紛紛轉型成專案的供應商；又為什麼過去只是區域的經銷商，一躍成為攝影機與錄影設備的大盤商；而為什麼顯示器從CRT變成了LCD，儲存從VCR變成了硬碟，供貨不再是監控的盤商，而變成了像聯強、捷元這樣的電子產品物流業？

為什麼一些高單價監控產品，特別是專案使用的產品，不走一般銷售通路，而是針對系統整合商？原因就在產品的利潤、銷量，以及市場應用的廣度。



一些人只看到攝影機與錄影設備的銷售通路市場，就把安控定義在這些傳統業者的營業型態上。IP監控早已也成了市場的一部分，Server、Switch、PoE、Storage這群網通銷售業者也都是監視領域的一份子，賣一套高速儲存伺服器設備，有時候就是五十萬起跳。大型系統整合商與VAR，一個專案下來可能也都在百萬規模起跳。就算是頂級進口的攝影機，價位對這些業者來說，只是「尬貨」而已。

不賣中國製的監視設備，對工程商很不利？

去年台灣市場上興起了「不賣中國製的監視設備，對工程商很不利？」的說法。還無所不用其極透過各種方式，希望把「台灣製造」的聲量壓制下來。甚至說台灣的工程商八成都在銷售中國的監視設備，如果禁止安

裝銷售，對台灣的安控市場很不利。

首先這些訊息應該讓政府先聽聽看，第一，這些進口中國監視設備的業者，可以禁止進口嗎？這些中國監視設備如果不用在公部門領域，政府敢禁嗎？連美國政府都不敢這樣做。

第二，「資安即國安」是目前政府推動的政策，包括很多公部門或公共工程都已標列，限定不能採用中國製監控產品。目前中國監視產品被美國公部門所禁止，包括華為旗下海思晶片、海康威視、大華等，就是因為有資安、後門的疑慮。而刻意製造「不賣中國製的監視設備，對工程商很不利？」這種風向，只能說發布這種訊息低估了業者的判斷力，也誤導了自己。

第三，在商言商，生意人將本求利，如何獲得高利潤、高銷量、高市場需求，才是業者的追求。就像去年晶睿通訊就與進口海康威視的成創，與代理經銷大華的創奇合作。業者都能有如此健康正向的思維佈局，「不賣中國製的監視設備，對工程商很不利？」的說法，思維與格局就相形遜色了。

銷售中國的監視設備，如果禁止安裝銷售，對台灣的安控市場真的會有很不利的影響嗎？把市場高中低端的區隔，每個通路型態都去了解一遍，就會知道會有多不利的影響，不必在這邊浪費時間。

誰會在下一波叱吒風雲、引領風騷

從20\80法則來解釋，走在引領風騷通常都是具備前瞻，擁有核心技術的業者。上述提到的公司，除了幾家已進入安控封神榜外，你會點名押寶哪些廠商？或是還有其他的候選人？

如果美國為了去中化，還有可能來台灣併購監控廠商的話，絕對不會是那些「不賣中國製的監視設備，就會很不利」的那一掛。而不管會不會叱吒風雲，相信那些真正堅持MIT的安控業者，會以台灣有自己的安控產業為榮、而驕傲！

