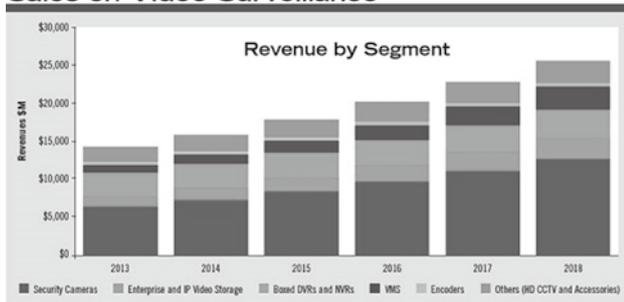


今年台灣監控業衰退15%!?

3S Market 施正偉

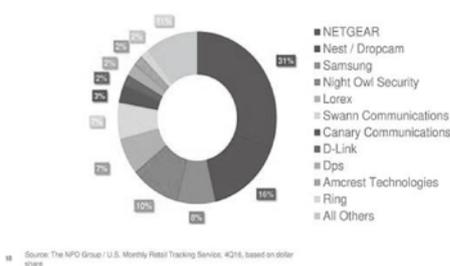
在我接觸的圈子，除了一位朋友，幾乎都跟我說，監控業今年衰退了。前一陣子，由一位朋友轉述，有業界人士對海康威視說，今年台灣監控業衰退15%！

Cameras and IP Drive Surveillance Equipment Sales on Video Surveillance



State of the Market: Video Surveillance 2015 | 2015-02-09 | SDM ...

IP Camera Market Share
NPD, US 4Q16



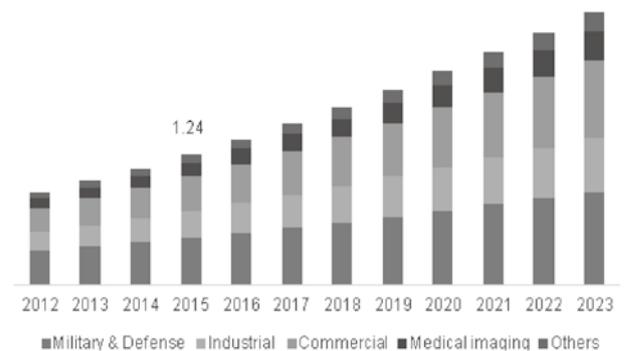
Can Netgear Become A Growth Stock? - NETGEAR, Inc. (NASDAQ:NTGR ...)
(Home surveillance camera)

Can Netgear Become A Growth Stock? - NETGEAR, Inc. (NASDAQ:NTGR ...)

(Home surveillance camera)

我問這位轉述的朋友，這數字有什麼根據？是從製造端的立場看？還是從通路端看？或是從專案市場看？抑或是整個監控的市場看？

我想向大家請教，台灣一年類比、網路攝影機各有多少裝置量？平均一個月各有多少量？網路攝影機中各解析度的分配比例又是多少？類比攝影機中「主流的」AHD、TVI、CVI各佔多少比例？720P、1080P的機種又各佔多少比例？「非主流的」類比攝影機又有多少量？



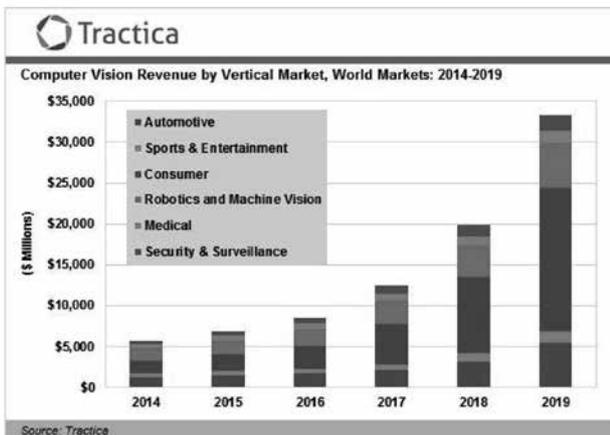
Global IR Camera Market share forecast to grow at 9.5% CAGR by 2023 | devesh billore | Pulse | LinkedIn

再過來，一般行業與公共工程裝置量，又各佔多少比例？公共工程中，AHD、TVI、CVI的使用量有多少，高階如Speed Dome、2K、4K以上又佔有多少比例，若再以金額換算，所佔比例又是多少？

AHD、TVI、CVI的晶片模組，從台灣正式代理商取得的，比例有多少？從台灣裝配業者取得的比例有多少？從海康、大華、雄邁等引進的比例有多少？從大陸直接拉貨的比例又有多少？海康、大華一年的銷售量，佔台灣一年的銷售量比例又是多少？

這些數字如果都能完整取得，並清清楚楚的攤在陽光下，成長幾%、衰退幾%，就能讓人心服口服，否則光講是成長幾%，衰退幾%，是否有什麼意義？

最近有些朋友，想轉型走入一些利基性的影像應用市場，比方說機器人、醫療、所有相關機器視覺應用（含車載）、3D 列印應用、製程監測應用、環境監測應用……等。這些應用市場到底有多大？事實上 google 一下，不難找到要釐清上述台灣的那些數字要更容易多了。

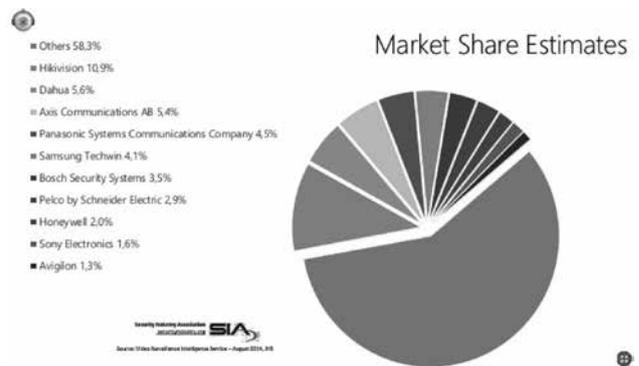


The Future of Vision Systems is Bright | Automation World

一個多月前，一位朋友就告訴我，他出貨給某製造領域的監測應用的攝影機，一個月少則500支，有時多則超過 1 K，已經出貨好幾個月了，預計至少可出貨到年底。我問他一支賣多少？

他語帶自豪又靦腆的說——「架五千摳娘娘！」我衝口回說：「你賺爆、賺裂啦……」這比那些396\390\380的工程商型號攝影機，根本是扣一千下來還有找五百，再多賺四千啊！！

我想巷子內的人，都看懂我在說什麼，而且看了這段不止跌破眼鏡，恐怕連目周仁都快打結。相比396\390\380的工程商型號攝影機，據說想盡辦法搭配各種戰鬥機種，甚至把八路DVR用4路價格來搭配賣，就是無法「起跳」。



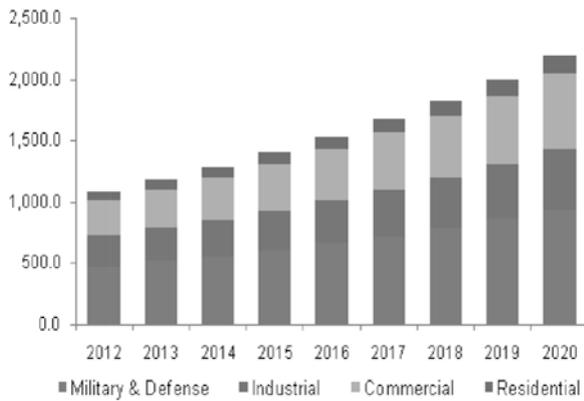
Zencam Company Presentation

監控市場的應用需求在哪裡？有人願意花一支五千元的價格買攝影機，而且還買好幾K；但396\390\380工程商型號攝影機卻怙怙吱吱？「價格」在過去紅牌攝影機還沒出現的時候，這種遊戲可以說是市場的萬靈丹，但是時空背景不再！

對於工程商來說，這類396\390\380工程商型號攝影機，或許有一兩百元的成本獲利空

間，但這類攝影機的Performance，或說性價比，卻沒有足以取代這一兩百元的驅動力。

而在系統整合商、工程商的立場上，不少人反應產品同質化，沒有太多價差，所以希望找到有特殊規格的产品。雖然不能說市場上沒這類產品，但許多這類產品還不夠成熟，於是拿這類396\390\380工程商型號攝影機去走網購，卻又陷入一波價格的廝殺，這才是目前監控市場存在的問題。



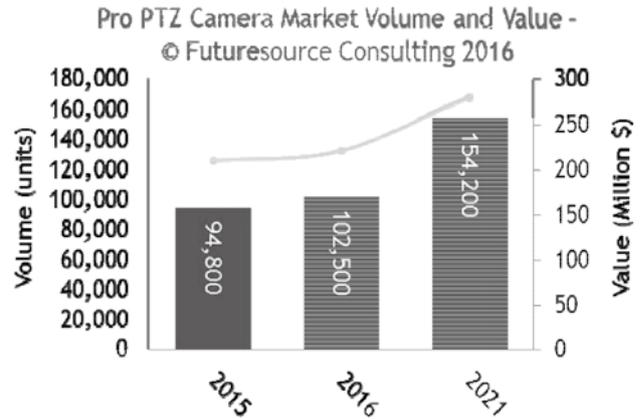
Thermal Imaging Market Size & Share | Global Industry Report, 2020

真的沒商機了嗎？實際上不是，前面所提監控與檢測應用的市場，就是一個很鮮明的例子。原本我也以為，這些監測市場，就像工業攝影機般，只是做那些電子場品的製程檢測，早就有人「點痣做記號」。

這些工業監控與檢測應用的市場，空間仍非常的大。舉例食品業的製程，對於原物料的檢測、製程中的瑕疵品控制，利用影像來監測的比例仍相當低。

再過來，我在很多的業務拜訪中，都提到國外目前許多的案例，也經常在3S Market上報導，比如智慧停車場、智慧路燈、智慧路標，甚至是相關智慧零售……等。這些都是整合性的應用市場，都能帶來很多附加價值

的應用，當然就能帶來比純器材買賣，更豐厚的利潤。



Blog Commentary By Futuresource Consulting Analysts

怎麼做才能爭取到這些商機？我在3S Market一篇《物聯網目前面臨的市場情勢是怎樣，廠商又如去開拓屬於自己的商機？》的分享上，就提到了垂直產業鏈的深度結合，以及橫向異業的產業鏈聯合的觀點做法。而有廠商也確實這樣做，也開始得到一些成果。

至於用價格來當衝量的武器是否還管用？市場做法都沒有絕對的對錯，只能說從每個階段性的結果來驗證了。