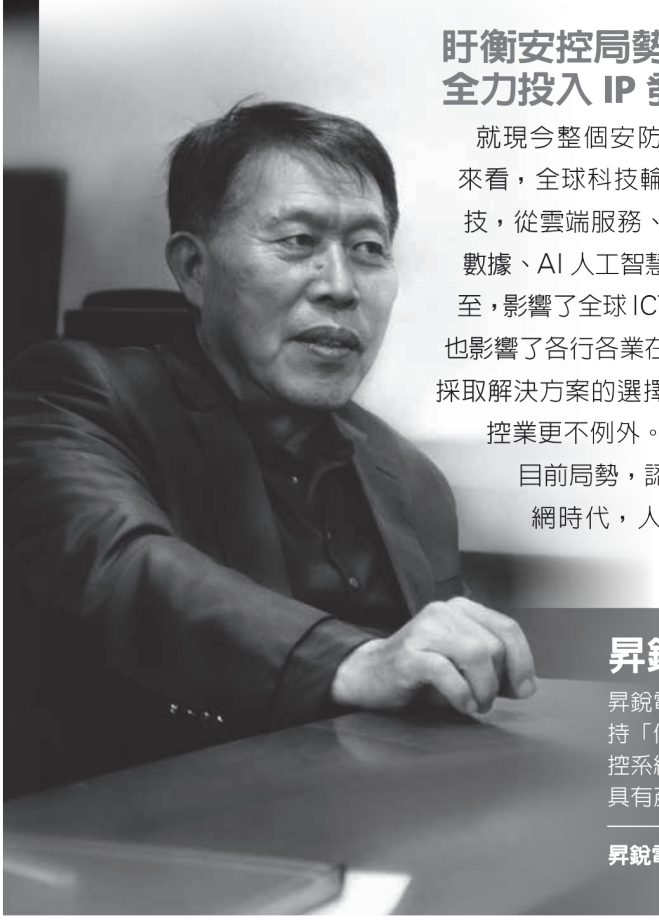
樂觀向上、積極布局——

2019 昇銳大步邁入 IP 行動年

■ 撰文／李豐榮

隨著全球安防局勢改變，台灣安控業者大多也面臨轉型困境，在向來習慣看衰的產業氛圍中，昇銳電子董事長江添貴卻滿懷信心、樂觀以對。趕緊來看看他怎麼說？

「我們沒有理由悲觀看待安控的發展！」這是安控大廠昇銳電子股份有限公司董事長江添貴在 2019 年開春的訪談中，一開始話語就充滿信心，很堅定地對台灣安控業的發展抱持樂觀態度。



昇銳電子董事長江添貴

盱衡安控局勢 全力投入 IP 發展

就現今整個安防發展的局勢來看，全球科技輪番上陣現新技，從雲端服務、物聯網、大數據、AI 人工智慧…等接踵而至，影響了全球 ICT 產業發展，也影響了各行各業在經營管理上採取解決方案的選擇，當然，安控業更不例外。江添貴盱衡目前局勢，認為：在物聯網時代，人與人、戶與戶、建物與建物、城市與城市，以及醫療、交通、食衣住行…等一切都可相聯，因此聯網成為人們生活的必需要求，安控也隨之而興起 IP 聯網需求，可說安控 IP 化搭上高速列車的時代已然來臨。著眼於 IP 安控將會是未來的主流發展，昇銳電子毫不猶豫大舉投入人力、物力與資金，全面發展 IP。

細數安控業的發展，類比已度過了全盛世代，隨之而起的是網路世代，「這是趨勢，也會是主流，誰也擋不住。」江添貴表示，就如我們看現在大陸的發展，因國家要發展「互聯中國」、「物聯中國」的政策，大陸安控產業已全力投入 IP 產品，海康、大華或一線大廠當然也不例外。大陸內需已逐漸進入 IP 市場，類比市場嚴重萎縮，類比產品投產量已大量降低，只維持到海外新興市場的需求。由此觀之，未來類比產品或許會因量制價、提高售價；也有可能為清庫存而削價出清。但不管怎麼說，類比產品勢必減產，市場將重回 IP 發展。這一轉變，勢將對安控產業會有結構性的影響，無論是上游的生產製造、中／下游的經銷、安裝工程商及使用端業主，都將會受到衝擊與不同程度的變革，江添貴分析道，「這個變革或許是衝擊，但對昇銳來講會是個轉機」。

加碼人才、廠辦規模 完善 IP 市場布局

為銜接 IP 的快節奏，昇銳早在 5、6 年前

昇銳電子股份有限公司

昇銳電子（Hi Sharp）成立於 1987 年，為全台最大視覺影像製造廠。秉持「信心、誠心、耐心、恆心」的經營理念，多年來致力於高品質安全監控系統產品之研發、製造與銷售，成功塑造出監視系統產製專業形象，並具有產品系統整合、通路服務之競爭優勢。

▲ 昇銳擁有多種解決方案，可滿足不同需求，包括：安全監控、工業監控和車載監控。

就做好準備，雖已投入不少人力、物力與財力，但只是打底的基本功而已。事實上，要推展 IP 市場，現在才是挑戰，也是展現實力的開始。據江添貴估計，2019 年國內安控市場 IP 設備的占有率，將由過去的 20% 成長至少超過 30%；而在如上述各種客觀環境利多的助力下，預估到 2020 年 IP 與類比將平分秋色；過了 2020 年，IP 甚至將超越類比。

為了要有更完善的布局、更有信心贏得市場機會，從今年起昇銳電子更加碼各方人才投入，不管是 RD、軟硬體、生產、業務、經營管理…等，全方位布建 IP 體系。「2018 年對昇銳來講是 IP 元年，而 2019 年將是順勢而為的行動年。」江添貴對目前昇銳的經營方定作了定調，「2019 年昇銳在 IP 的快速成長將是樂見其成，因為我們的班底是優秀的，目前還不斷引進 IP 界高手進入團隊、一起打拼，再強化昇銳的競爭力。」他很自豪地表示，為了迎接全 IP 時代，昇銳不惜重金再釋出約 3,600 坪土地來建新廠房、擴大產能。如與現有廠辦相加，總規模已超過 6,000 坪。放眼目前國內安控產業，無人有此手筆，堪稱台灣安控廠房規模最大的一家。

開放多元、因勢利導　開拓車載應用新領域

隨著全球安防局勢改變，台灣安控業者大多也面臨轉型困境，但對多年前就開始導入車載系統的昇銳來說，早已跳脫此類困境。如今因應車聯網的快速發展，先進駕駛系統市場正「夯」，昇銳在車載系統這塊領域已有一定分量，也居市場領先地位。「車載系統要有『技術含量』與『經驗累積』兩者同時並進，才能累積優異的成果，它是有高門檻的條件。」江添貴一再強調：「車載系統要通過 IATF16949 驗證才能進入此一領域，這個驗證是不容易做到的。」不同車種有不同需求，也有不同規格，用途目的不一，要發展起來是不容易的。「因為要客製化，所以要有自己的研發團隊才有能力寫底層程式，這樣才有競爭優勢。」

安控產業的發展應更開放、更多元化，這樣才能隨著市場的發展因勢利導找到另一條活路，擺脫經營困境。江添貴深諳箇中道理，所以他經常到第一線親訪經銷夥伴，或傾聽業主與使用單位的聲音，與業界保持交流，同時也不斷地吸收最新科技，這樣才能保有掌握公司發展與經營管理的能力、帶動公司經營團隊的凝聚力，適切扮演向前衝的號角手與大家長。「本已想退休，但看見目前時機，昇銳的機會來了，我向前衝的動能來了，信心也來了！」江添貴只好暫緩退休計畫，趁前景逐漸光亮，再快馬加鞭往前衝刺，畢竟市場是不等人的。而這也是昇銳電子仍保有競爭力的最大驅動力之一。

奠基台灣、放眼全球　再創佳績

江添貴認為，台灣安控業在物聯網、人工智慧的衝擊，及雲端、大數據、邊緣運算的需求下，ICT 產業更需要與安控業跨界合作。而中美貿易戰對台灣安控業有加分作用，且國內市場以國安前題考量拒用大陸貨，在雙重有利條件下，台灣安控產品應更有翻轉機會，怎會不樂觀看待台廠安控的未來？

尤其昇銳非常重視國內市場，其一貫的理念是「做好台灣本土市場就能立於不敗之地」。目前已將要完成全國 200 家掛牌經銷夥伴，且每年至少會舉辦全國經銷夥伴聯誼會兩次以上。除了深耕在地經銷市場，另一方面也積極建立專案團隊，以因應行業解決方案的市場需求。如此兩軌進行，其目的就是希望能取得台灣市場的好成績，在占有一席之地並做好品牌知名度與形象度後，再立足台灣、放眼全球。談到未來，江添貴對昇銳電子的永續、員工的安居樂業，以及台灣安控業的下一步都非常樂觀以對，且已滿懷信心、邁開大步向前行！

a&S