

物聯智慧營運穩健成長 AIoT雲服務商模蓄勢待發



物聯智慧營運穩健成長 AIoT 雲服務商機蓄勢待發。(圖:shutterstock)

Tag 趨勢分析 全球智慧 AIoT 物聯智慧 Paas CES

受惠智慧物聯網（AIoT）市場需求逐漸發酵，台灣物聯網雲端平台業者-物聯智慧（6565-TW）表現亮眼，儘管近年全球景氣受到許多因素交互影響，物聯智慧的營運仍穩扎穩打，2023 年的全年營收相較於 2022 年收成長超過 20%，12 月單月營收更是全年最高，與前年同期成長超過 90%。展望 2024 年，物聯智慧董事長暨總經理郭啟銘剖析，在兩大因素挹注下，AIoT 與安防產業發展可期，物聯智慧在雲端服務的營收表現也將持續成長。

首先，受到新冠肺炎疫情與國際局勢動盪影響，聚焦在終端消費市場的安防客戶受度不小影響，不過，物聯智慧解決方案仍在中國大陸市場取得亮眼成績，成功跨足嬰兒照護、寵物照護、行車紀錄器、3D 列印的影像監控等市場；此外，物聯智慧也與東北亞市場的日本安防設備大廠締結合作關係，大力推廣雲端影像監控、錄影與管理等服務。

其次，物聯智慧亦積極朝 AIoT 的平台即服務（PaaS）供應商轉型，鎖定垂直產業提供專屬應用服務，以及建構 AI 應用生態體系。郭啟明董事長指出：「我們計畫在 2024 年推出人工智慧隨選服務（AI on Demand；AOD），結合旗下的雲端影像管理系統（Cloud VMS）、IoT 設備管理平台（DMP）跟 Kalay 開發控制平台（KDC）等服務，商業模式將也會從軟體授權跟專案開發轉型為以雲端服務訂閱模式為主，創造營收成長的新動能。」

前進 CES 2024 與日本安防展，以 AIoT PaaS 能量創造長尾效益

郭啟銘董事長解釋：「早在 2015 年我們即開始研發 Kalay 雲端平台，讓所有透過 TUTK 軟體連線技術的裝置設備都可以上雲，為智慧物聯網應用打地基；2021 年起，團隊開始研發以 Kalay 雲端平台為基礎的 PaaS 管理服務方案，如 Cloud VMS、DMP 等，成功吸引北美安防設備品牌、電信服務商、物聯網設備業者青睞並尋求與合作，短短 2 年的時間，以 AIoT PaaS 雲端服務為主的收入已佔整體營收的 20%，目標是在 2024 年提升到 30% 以上，為公司奠定 ARR(Annual Recurring Revenue) 的營收基礎。」


大研生醫

歲末感恩首選



x3

視易適葉黃素 3入 \$2699

滿額送
黃金金999
金元寶

滿額送
黃金金禮券(5000)

送 \$250
電影票

送 250mo幣

送 黃金金禮券(10000)

送 購物卡C禮券(10000)

大研生醫熱銷組，葉黃素3入\$2699

眼睛舒適，對抗酸澀的關鍵。台灣醫師嚴選黃金比例吸收快，臨床實證28天提升體內葉黃素濃度達520%

大研生醫

立即購買 >

為持續拓展 AIoT PaaS 市場營收份額，物聯智慧將於 1 月 9 日起一連四天在美國拉斯維加斯 CES 2024 當中展出 Cloud VMS、DMP。郭啟銘表示：「近年安防產業受到美國國防授權法案（National Defense Authorization Act; NDAA）規範，不僅北美市場陸續下架中國製安控產品，包括歐洲、日本、紐澳等區域也有此趨勢，台灣安控業者只要能展現差異化競爭優勢，即有機會取代中國供應商在這些區域的品牌供應鏈，而物聯智慧的解決方案就是具備了安控設備在雲端與軟體技術安全性的差異化能量，不僅可能提供國際市場具備高度安全的影像監控雲端服務，還可以因應消費者或者是企業客戶需求提供加值服務。」

除了參展 CES 2024，物聯智慧將前進日本東京參加 2024 國際安防展，向東北亞市場介紹 Kalay 雲端平台服務，將商務對象從日本電信服務商、安控設備品牌擴展到更多產業應用。再者，除了美國 CES 跟日本安防展，也計畫在韓國安防展期間造訪客戶，逐步開拓東北亞市場，拉大東北亞市場營收佔比。

值得特別注意的是，AIoT PaaS 市場可期，除與終端消費跟企業市場對物聯網應用的接受度與採用度越來越高有關，另外一個關鍵是，以雲端模式建構智慧物聯網服務可望協助企業客戶進行能源管理。

郭啟銘董事長表示：「在全球永續發展意識越來越高漲的此時，利用物聯網技術協助各產業落實節能減碳是物聯智慧下一階段努力開發新解決方案的方向。透過 DMP 與 Cloud VMS 兩種平台管理方案的整合，除讓企業可遠端影像監控管理，還能透過設備與管理平台的串聯，即時監控設備使用狀態、能源使用數據蒐集，還可以進行設備維修排程，讓能源管理與生產效率極大化。」

取佳垂百齊業主堪需求 權千什能圖夥伴門創新已

目前，全球已有 1 億 4 千萬台設備採用物聯智慧的軟體連線技術，展望 2024 年，物聯智慧除透過參與國際展會的方式向市場介紹 Cloud VMS、DMP 等產品，還會透過以下三個方式持續完善服務能量、開創營收新高。

首先是建構物聯網生態圈，以策略聯盟的方式完善產品、進軍海外市場。例如，物聯智慧於日前跟中華電信簽訂 MOU，以中華電信的影像 AI 監控方案結合物聯智慧的 Cloud VMS 提供道路安全監控與警政保安監控，並計畫在 2024 年將產品服務推向國際市場。

其次是聚焦人工智慧應用，以 AOD 帶動新一波 AIoT PaaS 營收成長。「過去 15 年，我們已經打好物聯網基礎設施，接下來的重點是透過人工智慧等功能模組協助企業客戶更快、更好的打造智慧物聯網應用，因此，將與生態圈夥伴合作、推出多種 AOD 服務，幫助客戶更好管理與發揮影像監控的價值。」郭啟銘如是說道。

最後，同時也是最重要的是，將聚焦產業應用，從零售、能源管理場域切入，建置典範案例以水平擴展業務合作。以零售業為例，物聯智慧計畫跟生態圈夥伴一同協助零售店家管理各個連鎖門市的雲端影像，還可進一步整合溫溼度等感測器設備，確保零售商店的貨架食品保鮮狀態，以及電氣設備的正常維運，極大化營運績效。除了零售應用案例，也跟夥伴合作提供智慧電表監控以及學校能源監控等應用案例，目標是透過建置典範案例的方式將整體解決方案銷往全球市場，吸引更多夥伴加入生態系，創造榮優勢。

最後在公司上櫃進程方面，郭啟銘董事長表示，過去三年物聯智慧整體營運除了受大環境因素影響之外，也為了做好萬全準備，花費較多時間在完善產品線、調整商務模式，原訂的上櫃時程因此稍有延遲，因此在重新調整營運策略，同時 2024 年能創造再一次營收穩定正成長之後，以更穩健的步伐朝上櫃目標邁進。