

# 正宗物聯網概念股：物聯智慧

便捷連線技術主打影像傳輸市場 Kalay平台成為物聯網廠商重要夥伴

◎莊正賢

物聯智慧(6565)是一家在年前掛上興櫃的公司，看名字大家就一定猜的到他主打的就是物聯網市場，但物聯網項目包山包海，國內也有一大票公司號稱自己是物聯網概念股，卻少有人能得其精隨，那這家號稱物聯智慧的公司究竟葫蘆裡賣什麼藥呢？我抱著強烈的好奇心在年後就立奔物聯智慧拜訪郭啟銘董事長，深入了解公司營運內容。但在開始介紹前，我想先提一家即將掛牌上市的公司晶心科(6533)，乍看之下兩家公司的營運內容風馬牛不相及，但兩家公司所抱持的精神我卻深感認同。

熟悉資本市場的投資人應該都有聽過晶心科的大名，背後有聯發科和國發基金共同持股的他是國內最正宗的IP矽智財廠商，而所謂矽智財是半導體產業的最上游，就像是蓋房子的建築設計師，其設計圖可以讓下游IC設計廠商更快的推出產品，雖然沒有實際的產品不過其設計的IP可以協助半導體業下游快速發展，影響深遠也格外具有意義。而物聯智慧專攻的連線技術和物聯網平台建置，正是產業中最上游那個推手的角色，縱觀國內物聯網產業，許

多公司做了連線設備或是專用的sensor就說自己是物聯網概念股，不能說他錯，但硬體設備絕對不是物聯網的核心，相較之下，物聯智慧絕對是更正宗的物聯網概念股。

## 切入IP Cam市場 QR code連線專利大放異彩

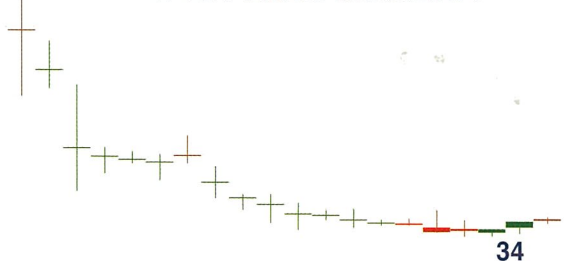
早期公司成立時其實是一家主營IP Camera的系統廠商，在網路攝影機剛推出來的時候很多人應該都知道相關設備的安裝和網路連線設定非常繁雜，大部分都需要請專人到府協助安裝，但是隨著硬體設備發展越來越成熟，產品單價越來越低的同時，DIY的概念也越發盛行，郭董有鑑於此便投入開發了一套自有的連線方式，這套針對IP Cam的P2P連線技術也在2009年就首次在德國漢諾威展中推出，自此公司徹底轉型，放棄了硬體方面的業務，全力投入軟體開發，也隨後更名「物聯智慧」。郭董表示，當時取這個名字的時候市場上根本還沒有很明確的物聯網概念，會取這個名字也是很單純的因為公司研發的正是物與物的聯網技術，連線之後希望

6565 物聯 2017/02/21 開 35.24 高 35.5 低 35 收 35.31 ▲0.67(1.9%) 量 18 ↑漲(5.9%) · 雲端軟體 · 雲端服務 · 雲端安全

60

## 物聯智慧(6565)日線圖

掛牌後整裡蘊釀  
待業績突破後將有爆發性成長



34

62  
59  
55  
52  
48  
45  
41  
38  
34  
31  
萬寶龍

物聯智慧董事長 郭啟銘



進一步賦予其智慧功能，如此精準的定名也證明公司很早就走對了方向！

所謂P2P就是點對點傳輸技術，是一種跳過中繼伺服器進行資料轉發的傳輸方式，不僅可以降低傳輸延遲情況，對使用者來說還可以省去繁雜的設定方便使用，而物聯網發展的基礎就是各硬體裝置都可以輕易的連上網或互連，物聯智慧便鎖定這個方向開發P2P的連網和相關應用技術。現在消費者買了使用物聯智慧連線功能的產品，只需要用手機掃描產品上的QR code，幾個步驟內就可以完成所有連線設定，而這種用QR code掃描及完成連線的方法公司也已經取得國內、美國和中國的發明專利，不必擔心同業模仿競爭。

### 寬數據傳輸擁優勢 獨占影像傳輸市場

P2P傳輸還有一個重大優點就是適合進行大量資料如影音檔案之類的傳輸，由於省去了伺服器的負擔，可以降低近一半的網路頻寬，讓兩個點直接快速進行資料傳輸。也許有些人會很好奇連網技術有很難嗎，不就是Wifi或Bluetooth？要知道除了各式通信方式以外，在世界各地都有不同的通信協定，不同海拔、氣候的傳輸狀況也有差異，物聯智慧的P2P技術在多年的開發中累積了厚實的經驗，不

斷嘗試並修改市場上的現有方案才創出現有這套高速度、高穿透率，且領先業界的P2P技術，而且公司更與國內外超過50家IC設計廠商合作，完成超過180顆系統單晶片組的整合。郭董更實際舉了一個例子說道，有個中國的車機廠商希望將產品結合物聯網功能因此來尋求合作，在使用了物聯智慧的連網後發現手機與產品的對接時間硬是比原本其國內IT大廠的連線方案快了10幾秒，而且車機的影像傳輸到手機端的畫面網路延遲時間都在1秒以內，效果卓越，這樣真槍實彈的試驗都可以一再的證明物聯智慧的連線技術實力。

在商業模式上，物聯智慧會提供品牌硬體商出廠的每一個產品都賦予一個UID(Unique ID)，也就是可以連線到公司平台的授權碼，公司再根據這些UID進行收費，以去年來看UID就占了公司約71%的營收，中國各安控大廠海康威視、福斯康姆、安聯銳視等都是公司的客戶，可以說是站穩了影像傳輸市場的龍頭地位。去年更與小米簽定了授權合約，接下來小米旗下所有智慧攝像機產品都將導入物聯智慧的連網方案，這個合作也為公司挹注了大筆的授權金。以UID軟體的銷售來看，近幾年都有驚人的成長幅度，從2013年的129萬個到2016年已經達到613萬，年複合成長率達30%。

## 期蹟再現

# 陳子榕

### 招收會員

陳子榕語音解盤 ①08:30 ②13:50

萬寶網路電視：[estock.marbo.com.tw](http://estock.marbo.com.tw)

語音專線(02)6600-2118 **6-7單元**(5點) 歡迎加入  
Line搜尋ID：[@marbo777](https://www.line.me/id/marbo777)



萬寶

證券投資SINCE  
顧問公司1993

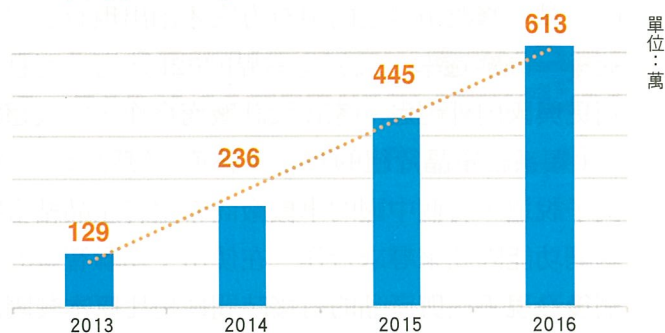
(101)金管投顧新字第007號  
台北市松江路87號4樓

本公司以往之績效不保證未來獲利，投資人從事投資時應審慎評估。

服務專線

02-6618-1588

## 物聯智慧UID出貨數量成長趨勢



單位：萬

智慧提供客戶產品連線服務的同時，會對客戶的連網架構非常清楚，可輕鬆協助其管理伺服器，因此客戶在成本效益考量下非常有可能把伺服器管理維護的業務交由物聯智慧來負責。這方面的管理維護費用將會是非常穩定而且長遠的營收來源，隨著時間的累積會越來越可觀。

### Kalay平台水到渠成 B2B協助物聯網開發商

就在影像連網市場取得重大突破以後，公司整合了整個連網技術和其它雲端、軟體APP開發等服務，在2015年正式推出「Kalay雲端服務平台」，這個平台主要分成三塊，分別為Kalay Connect、Kalay Cloud和Kalay APP。Connect的部分就是公司提供的產品連網功能；Kalay Cloud的部分則加入了包含GCM和APNS兩大手機陣營的推播功能、即時影像監控及雲端儲存、設備管理維護等；最後Kalay APP的部分則是針對上述影像監控、影像儲存等應用提供了公版APP，另外也可以依客戶使用需求提供APP客製化服務等。綜觀這個平台，已經囊括了從前端設備到終端使用者，還有中間設備商的所有開發需求，可以大程度的解決物聯網開發商在開發初期遇到的問題，同時也能加速產品開發上市，而Kalay的目標也正是成為所有物聯網開發商的重要夥伴。統計截至今年1月，公司的Kalay雲端平台累計裝置數量已經超過1500萬台，每月連線次數更超過2億次，成果斐然。

以雲端服務來說雖然仍占公司營收比重不高，但特別值得注意的是在伺服器管理維護方面的業務未來可望有大幅度的成長。對一些品牌客戶來說，雖然會自有或租用伺服器相關設備來服務終端產品，但卻不一定熟悉伺服器設備的維護和營運，而物聯

### 可視門鈴、車聯網發展潛力大

短期來看，公司的營收還是會來自於終端設備產品使用量的上升，也就是UID的出貨上，公司憑著出色的寬數據傳輸能力繼續鎖定在影像產品和車聯網應用兩個方向。郭董分享到，公司的大客戶Guardzilla近期將推出一款door phone產品，預期市場將會有很大的迴響，所謂door phone就是可視門鈴，可以讓使用者不僅從屋內看到來訪人士的影像，在結合了物聯智慧的即時影像傳輸技術後，使用者甚至可以用自己的手機直接與拜訪者進行溝通，即使不在家也不會漏掉任何重要訪客，除此之外也可以身兼防盜錄像和安全監控等功能，而這個產品最特別的就是採用了省電設計，只需要電池就可以維持運作，非常符合現代人傾向DIY的使用需求。另外，物聯智慧的Kalay平台也有收集大數據資料的能力，公司也已經著手開發數據管理分析的業務，若未來平台的設備連接數可以持續增加到1億台以上，也有機會跨入提供大數據分析的商業模式，屆時將會是另一個大的成長動能。可以留意的是，以軟體技術為主的公司毛利率都不低，以公司來說整體毛利率都維持在50%以上，儘管在目前龐大營運費用還是讓公司呈現虧損，但隨著公司營收不斷向上突破，在達損益平衡點以後爆發力道將會非常龐大，投資人可以拭目以待。