

# 物聯智慧Kalay 2.0平台全新升級 CES 2020衝刺北美市場

尤嘉禾 2019-12-26

讚 2

分享

轉寄

列印



更多報導



董事長郭啟銘(右)與技術副總楊宗翰共同帶領同仁前進CES 2020。

5G基礎設施的布建正如火如荼展開，全球產業皆看好未來5G寬頻商轉後所推動的商業模式的變革，但就目前市況觀察，大多數5G智慧型應用仍處於鴨子划水階段，各種新型態服務尚在試水溫階段，不過在數位影像的應用方面，卻一直有源源不斷的創意加入，市場顯得朝氣勃勃，拜物聯網(IoT)與人工智慧(AI)之賜，透過邊緣(Edge)運算與雲端(Cloud)服務平台的緊密連結，打造以數據驅動為核心的解決方案，令人耳目一新。

以平台即服務(PaaS)在兩岸安防產業知名的物聯智慧(ThroughTek，簡稱TUTK)，甫於2019年7月慶祝創立10周年，其Kalay雲端平台串流影像監控類等智慧裝置，已經達成超過6,600萬個終端設備的連結，主要提供的服務已經超越早期的P2P軟體技術，更進一步走進雲端服務整合的領域。在下個月即將登場的全球最大消費性電子展CES 2020展前夕，董事長郭啟銘與技術副總楊宗翰連袂接受專訪，這是物聯智慧首次參加CES展，摩拳擦掌的為Kalay 2.0平台升級與全新雲端服務產品的曝光與展示作足準備，並且以「3S」代號引領Kalay 2.0在北美正式亮相。

Q 點擊圖片放大觀看



物聯智慧以「3S」行動代號引航  
Kalay平台升級迎接2020全新挑戰。

郭啟銘分析TUTK的雲端服務收入占總營收已經站上20%的重要分水嶺，對公司的轉型目標達成具指標性意義，TUTK從過去提供硬體製造商及方案商軟體連線的服務起步，今天已經在雲端應用服務的產品組合中涵蓋包括雲端錄影、帳戶與裝置管理、事件推播、線上韌體更新、支付服務、後台營運管理平台等，還有開放AI API等多樣的加值服務模式，進化為一個嶄新升級的雲端服務平台，這歸功於其研發團隊今年繳出的成績單，以全新的「去中心化」技術架構推升Kalay 2.0雲端平台的問市。

### 智慧化的使用者自定義邏輯，提高便利性

TUTK提出的「3S」代號引航Kalay 2.0雲端平台前進，以三個S為字首的英文字(SMART, SECURITY, SUBSCRIPTION)做為核心訴求，當中也隱含對未來物聯網在終端消費者需求的趨勢觀察。郭啟銘針對「3S」進一步說明，首先是智慧化(SMART)，透過Kalay 2.0可跨通訊協定、跨作業系統整合各類型終端裝置的特性，同時Kalay平台可作為Edge AI與Cloud AI的中介對接角色，針對網路攝影機結合Kalay VSaaS+AI辨識功能，讓影像採集、辨識與標記的分析技術成為事件觸發平台，或是依照使用者的需求自行定義各類設備或家電產品之間的互動邏輯。例如藉由辨識網路攝影機所拍攝的影像(家中長輩跌倒)來觸發警報且傳送即時訊息到家人手機。

Kalay 2.0平台除了自身具備的各種模組化功能之外，也可對接第三方服務，例如AI影像辨識或是IFTTT等網路自動化工具，並可與不同品牌之語音助理裝置整合，一舉提供串接各種應用場域的硬體裝置與感測器的功能，即使是跨品牌、跨通訊協議，都可依照消費者使用習慣自行定義，快速接收並啟動指令，讓終端使用者享受更安全、便利、彈性的智慧生活解決方案。

### 全新去中心化的技術架構，提高資訊安全性

第二個S是安全性(SEcurity)，Kalay 2.0將物聯網的安全防護全面提升，今年TUTK的最大突破，是開發出全新「去中心化」技術架構，大幅度簡化設備之間的配對與溝通流程，讓M2M的互動彈性可以獲得最大化效果，此外，楊宗翰副總指出，為了改良舊有UID設計較易被重製或破解的缺點，改採用新式兩段式UID設計增加安全強度，而在伺服器端、設備端、用戶端之間的連線機制上，則以多重身分認證與動態金鑰配對的端對端加密(End-to-End Encryption)技術，讓設備端的資料傳輸，與用戶端的隱私安全獲得完整保障，而去中心化的

特性也可有效的降低資料被竄改或竊取的風險，提升網路隱私安全，

## 雲端訂閱服務一舉創造北美市場的快速成長

最後一個S指的是雲端訂閱服務(SUBSCRIPTION)，這是觀察網路及社群所掀起的訂閱經濟趨勢，網路訂閱服務逐漸成為雲端服務商的金雞母，越來越多的企業看準細水長流型的月租費收益模式，大有取代傳統硬體產品一次性收費模式之態勢，這預期將是物聯智慧雲端服務營收的關鍵成長動能，值得期待；郭啟銘還透露今年在北美市場成長率達到創紀錄的200%，而當中一家位於西雅圖的新創企業Wyze Labs，短短一年半就創造300萬的產品銷售量，此客戶也看中採用Kalay 2.0雲端功能之後所能衍生的訂閱服務商機。

此外，楊宗翰副總表示，為了協助客戶打造雲端訂閱服務，物聯智慧提供JSON格式的API程式，或是原始App程式範本，尤有甚者，對於特別重視Time-To-Market的品牌客戶，物聯智慧也同時提供付費代客開發App的服務模式，滿足不同客戶的需求，也快速打開市場。

刺激歐美市場高速成長的另一個重要推動力，就是滿足裝置安裝服務商(Installer)的需求，楊宗翰指出，物聯智慧開發的KDC(Kalay Developer Console)服務，使用廣為業界所接受的DevOps的管理介面，大幅度改進自動化和線上協作流程，並為客戶打造更好的服務流程與產品，能夠在Kalay平台上提供高效率且透明的資訊整合服務，做為大量電子裝置部署與安裝時，提供快速服務，並兼具提供諸如客戶帳單服務，或其他即時資訊推播等客製化功能，方便大型Installer服務商執行其各別的業務服務模式，增加市場競爭力。

## 主打Hausetopia通用App，力推白牌市場的整合服務

物聯智慧全新開發使用單一App「Hausetopia」，取名係源自於德文Hause(家)與Utopia(烏托邦)的結合，用以整合操作跨通訊協議的各種終端連網產品。由於中國大陸市場白牌裝置仍十分盛行，為了讓消費者能夠辨識採用物聯智慧雲端服務與技術的產品，可以使用此單一App做為裝置之間的互聯與控制介面，未來朝向以在產品外盒與說明書貼附標章的方式，方便消費者辨識其所購入不同品牌的產品，同樣都是採用物聯智慧的Kalay平台技術，這些跨品牌產品就可透過一個App「Hausetopia」來操作。

最重要的是物聯智慧的眾多客戶群，有極高比重是對終端使用者銷售IoT硬體產品或提供雲端服務的供應商，這些硬體產品類型龐雜，舉凡網路攝影機、路由器、環境感測裝置、家電產品等等，未來都會受惠於TUTK所形成的設備社群(Device Community)，讓物聯網科技生活更便利、更人性化。Kalay 2.0雲端平台的全新技術協議，徹底解決萬物彼此相連的最後一里路，並突破跨品牌的限制，快速整合串聯各式IoT裝置。下個月即將盛大登場的美國CES展，讓我們一起期待物聯智慧此行的首航處女秀，讓這家台灣原生的物聯網雲端服務平台公司在

國際舞台上大放光芒。(尤嘉禾整理報導)