

# 智慧物聯網應用夯 泓格科技攜手資策會佈局未來

## 動機與挑戰

工業自動化發展歷史悠久，作為工業自動化領域的後進者，泓格科技一開始的策略是以「Me too」產品切入市場：追隨歐美一流企業開發、製造對應的硬體設備，例如遠端 I/O 控制器、分散式 I/O 控制器等，商業模式是以硬體產品銷售為主。

面對商機龐大的智慧物聯網市場，工業自動化業者泓格科技攜手資策會，將產品服務從 I/O 控制器、自動化設備擴展到智慧製造、智慧交通與智慧零售等創新應用領域，成功轉型為智慧物聯網服務供應商。

在人工智慧等技術的推波助瀾下，全球物聯網市場規模將呈現高速進展趨勢。研究機構 IDC 預測，全球物聯網商機 2019 年逼近 1 兆美元，2020 年，市場規模將以 24% 的年增率來到 1.29 兆美元。

## 策略與方向

單純的硬體銷售，讓泓格科技很容易陷入低價競爭的紅海市場，為了突破現況，泓格科技決定自己做系統整合工作，向客戶展示泓格科技的產品價值。陳瑞煜表示，第一個案子是協助台塑化學廠建立分散式控制系統 (DCM)，歷經兩年多的努力，泓格科技成功推出系列產品，並因應客戶需求進行第二代產品研發工作。「台塑這個案子，讓我們深切感受到資訊科技的重要性，也因如此，我們開始尋找適切的合作夥伴，最終選定資策會做為資訊科技的主要夥伴。」

看好智慧物聯網市場，全球企業紛紛投入，台灣也不例外，泓格科技攜手資策會等夥伴深化產品服務能量，提供包括感測、控制、通訊、圖控、連網、數據分析與安全等智慧化服務，一步一腳印的將業務範疇從台灣擴展到世界各地。

「面對龐大的智慧物聯網商機，光掌握營運科技 (Operation Technology) 還不夠，必須進一步跟熟悉資訊科技 (Information Technology) 的夥伴合作，以資源互補的方式

創造雙贏局勢。」長期深耕自動化與工業控制市場的泓格科技總經理陳瑞煜表示，泓格科技與資策會的合作可以回溯到十餘年前的 ETC 紅外線系統專案，一路走來，透過資策會提供的顧問諮詢服務與技術轉移，泓格不僅成功翻轉商業模式，從硬體銷售轉向解決方案供應商，還能夠因應客戶需求開發全新產品，創造三贏局面。

## 成效與價值創造

「泓格科技能夠成功地將商業模式從單純的硬體銷售，轉變為提供系統整合、解決方案等服務，甚至是跨足資安領域，資策會扮演關鍵角色。」陳瑞煜表示，與資策會的合作，不但讓泓格科技開拓了（產品 / 市場）視野，還能夠進一步掌握先機，因應客戶需求，研發、提供更智慧化的產品服務。

在資策會的協助下，泓格科技成功將業務範疇從工業控制與自動化領域擴展到工業物聯網智能服務，發展出符合當前企業需求的非侵入式智慧感知統與工業網路資訊安全解決方案，確保感測數據資料的傳輸穩定性與安全性，然後，搭配現場的智能設備進行自我分析、判斷與處理，協助企業客戶將工廠轉型為智慧工廠。

值得特別注意的是，有別於同業得花費 2 到 3 年的時間才能夠推出一個全新產品，從客戶需求訪談、產品設計、生產製造到導入，泓格科技只要花費 3 到 6 個月的時間即可。「我們之所以能夠因應市場需求快速推出各種智慧化服務，跟我們擁有堅強的夥伴、完整的產品服務、豐富的系統整合經驗，以及深厚的產業知識等因素有關。」關於泓格科技的數位轉型旅程，陳瑞煜笑著表示，永遠沒有停歇的一天，將因應客戶需求持續不斷調整、優化商業模式。

在協助台塑、台積電、群創、中鋼等企業客戶打造智慧製造服務後，泓格科技有能力針對不同產業需求推出系列解決方案，不過，光是這樣還不夠，泓格科技期望能因應既有或潛在客戶需求快速推出全新的產品服務、創造新的商業機會，例如智慧物聯網安全防護設備，也因如此，陳瑞煜認為泓格科技跟資策會的合作將越來越緊密。

陳瑞煜表示：「我們與資策會共同開發的工業物聯網方案已經成功協助半導體等製造業客戶保障自動化生產製程的安全性，以及高雄欣雄瓦斯的天然氣輸送安全控管，接下來，將依據各個產業的需求，優化產品服務，搶進智慧聯網安全市場。」

在逐步完善產品服務、成功協助製造、鐵路、航運、養殖、觀光、居家、紡織等產業建立智慧化應用後，泓格科技將鎖定東歐與東南亞等海外市場，攜手資策會等夥伴，以整廠輸出（Turnkey Solution）的方式，搶占商機龐大的智慧物聯網市場。

「在前進東歐、東南亞等市場時，我們將借重資策會對全球市場的敏略度、新技術的掌握度，持續不斷優化產品服務，同時，積極培訓海外經銷商，擴大泓格科技的服務能量。」關於泓格科技的未來發展，以及跟資策會的合作關係，陳瑞煜認為，雙方的合作關係將更加緊密，以共創、共享模式創造共好，一起邁向成功、成就卓越。

## 成功關鍵

- 掌握先機，因應客戶需求，研發、提供更智慧化的產品服務