

監控與雲端深度整合 消費市場應用大放異彩

2014/07/31-DIGITIMES 企劃

雲端已成為智慧化系統的重要概念，尤其是透過海量資訊的儲存、分析、運算，雲端系統更可提供使用者更精確的數據與作法，在「智慧監控結合雲端技術 創造消費市場新商機」議題中，物聯資訊技術長吳心岱介紹了監控系統如何與雲端運算結合，達到智慧化願景。

監控結合雲端 應用無限延伸

吳心岱指出，兩者的結合概念，是利用雲端運算、雲端儲存延伸而來的應用方式，讓行動裝置可以快速、簡易、便利存取所需的影像、資訊，並加以使用，以監控系統為例，現在的監控系統通常一錄就是極長時間，需要搜尋、檢索資料時，必須倚靠人力親為，耗費長時間逐一觀看找尋，但當所有資料都傳回雲端系統，系統會先將之辨識、編碼後再行儲存，日後有資料調閱需求時，調閱者只需輸入影像條件，系統就會直接找出正確影像，大幅縮短檢索時間，而這只是兩者結合所產生效益的其中一例。



物聯智慧股份有限公司技術長吳心岱。

吳心岱認表示，監控與雲端系統的整合，產生的優勢還包括：1. 依照使用者需求付費，且前期建置體成本低；2. 隨時更新、隨處

操作；3. 保證資料安全性和完整性；4. 可發展更多延伸應用可能性。

至於兩者結合的應用領域，吳心岱則看好家庭市場，根據網通大廠 Juniper 在 2014 年的研究預估，智慧家庭全球市場規模在 2013 年已達 330 億美元，2018 年成長將超過 1 倍，達到 710 億美元，而如此龐大的產值所延伸出的應用，將創造出前所為有的商機，因應此一商機，各大廠商紛紛積極跨入。

美國時代雜誌在 2014 年 7 月 14 日報導指出，目前投入此市場的代表性廠商有 4，分別是包括 Apple、GE、Google、Microsoft；這 4 大廠商都已展開動作，Apple 宣布將於 iOS 8 中推出 HomeKit，提供廠商開發，不過目前仍未宣布是否自行開發 smart home app；GE 則是與新創公司 Quirky 合作開發智慧家庭應用產品；Quirky 更計畫以其平台大量創意開發整套智慧家庭系統，兩者近期將共同成立 wink 公司，搶攻智慧家庭大餅。

Google 在智慧家庭的動作頻頻，之前先是購併了專供家庭室內感測設備的 NEST，前陣子又經由 NEST 買下新興的家用攝影影像公司 dropcam。吳心岱表示，Google 目前在智慧家庭用電的作法是透過各類家用設備累積龐大的使用資訊，再將一資訊轉售給電力公司，用以作為電力政策的制定參考，至於 Microsoft 則是計畫將 Xbox One 作為智慧家庭中心，並與 Insteon 合作，將推出適用於 Windows 系統及 Windows Phone apps。

除了 IT 大廠外，電信廠商也積極跨入智慧家庭發展，包括 Verizon、AT&T、Comcast 都動作頻頻，Verizon 雖然在 2014 年 2 月終止其 DIY 安全及自動化服務，不過時代雜誌認為，此一服務過去已累積超過百萬用戶資訊，未來隨時有可能由其他切入點回歸市場，AT&T 則是藉由旗下的 AT&T Digital Home 提供安

全與能源監控服務，月租價格由 5 美元至 40 美元不等，Comcast 是以 Xfinity Home 整合居家監控、保全、電視及網路功能，提供用戶全面性服務。

另外也有不少新創企業開始切入智慧家庭市場，其中較具代表性為 SmartThings 與 Revolv，SmartThings 是提供價格合理的 Wi-Fi 中央控制盒(售價 100 美元)，此控制盒可與不同品牌的硬體連接，並以一支 app 控制所有設備，Revolv 所提供的服務與 SmartThings 類似，但是其開放平台尚未完成所有開發，Revolv 的中央控制盒售價為 300 美元，目前僅提供 Android 版本。

吳心岱表示，觀察發展現況可以發現，監控是各廠商發展智慧家庭產品的重要一環，而其市場趨勢有 3，包括：1. 產品行動化、無線化、家庭化。2. 消費性電子製造商與高階監控設備商已投入開發家用與小型化市場。3. 家用監控設備將不只是影像監控，而會結合影像儲存、家電控制等功能，就此來看，家庭自動化結合居家監控產品已成為發展主流。

Dropcam 創造全新商業模式

在家用監控市場，吳心岱特別介紹了 Google 近期購併的 Dropcam，他指出這家公司的顛覆傳統，開啟了全新的商業模式，透過 Dropcam 的作法或可觀察出未來監控系統在智慧家庭、雲端系統的應用，Dropcam 的主產品是依據外觀設計漂亮家用攝影機，與一般監控用攝影機不同之處，在於此攝影機與雲端系統深度結合，此攝影機設置相當方便，只要透過幾個簡單步驟就可設定，設定完成後，Dropcam 以 Wi-Fi 取代傳統的網路線與影像資料傳輸線，並將影像資料傳送至 Dropcam 的雲端機房，使用者可在遠端以手機連結機房，讀取攝影機現在或過去所拍攝的畫面，系統還設有雙向語音與分享功能，增加使用娛樂性與互動性。

消費者要使用 Dropcam 需要付兩筆費用，攝影機(149 美元)與使用費(月費 9.9 美元，年費 99 美元)，吳心岱認為 Dropcam 消弭了消費者過去對監控設備專業、艱深的印象，透過簡單安裝，就可從人人皆有的智慧型手機上，隨時隨地、不限流量的線上觀看直播畫面，還使監控系統在安全以外，增加了娛樂性與互動性，Dropcam 或許不會是未來智慧家庭代表性設備，不過此一產品概念，已完全反映出監控系統與雲端運算結合的未來發展潛力，吳心岱表示，智慧監控產品未來將走向安全、簡易、個性化，這些特性與雲端運算系統相當吻合，因此兩者的未來的整合將越來越密切。