

2016 智慧城市在創新矽島論壇

智聯網 × 智慧城市 交集座談會

日期：2016 年 10 月 26 日

時間：14：00-15：30

與談人：

施宣輝

宏碁自建雲智慧產品事業總經理

葉嗣平

華碩策略研究室全球副總裁

翟本喬

和沛科技創辦人暨總經理

張善政

智網聯盟總網會長

主持人：

王文華

夢想學校創辦人

座談會大綱：

宏碁創辦人施振榮指出，如何面對台灣科技產業轉型，及推動智慧城市發展，過去所提出的微笑曲線理論，左端是以技術發展為主，右端則是偏重市場品牌為導向，而面對台灣科技產業在物聯網與智慧城市的發展，台灣應將目光從左端移向右端，以使用者（人）為中心思維，著重市場品牌思考應用服務的機會在哪。

針對台灣目前發展智聯網的困境與挑戰，智聯網聯盟總網會長張善政指出，問題在於：現階段的應用服務距離滿足使用者所需，仍有一段距離要走。其次，基礎建設的完整性必須滿足應用服務所需，政府應可在其中扮演其重要角色。而和沛科技創辦人翟本喬則是分析，

台灣在技術方面已經相當優異，重點在於台灣「發現問題」的人才相當缺乏，若有這樣的人才，找到正確的問題，台灣所面臨的困境自然迎刃而解。

翟本喬補充，建設面本身或許不是問題，制度面才是大家所思考的課題。翟本喬認為台灣現階段的思維還是停留在硬體階段居多，但問題是在於如何能讓「服務有感」。基礎建設本身是存在時間動輒相當長的大型系統，若從大型系統或是法令制度的修改下手，明顯不符合時效性，也無法解決當下的問題。若短時間內有解決方案處理某一問題，他稱之為「戰鬥系統」，它的目標就是在不影響現有制度與法規的情況下，來克服現有的問題，解決方案不需要受到現有制度所束縛，它的運作時間也不用太長。

宏碁自建雲與智慧產品事業總經理施宣輝則舉宏碁近期打入歐洲市場，專為銀髮族所打造的平板電腦 grandPad 為例，他認為在台灣有不少人是從中南部上台北打拼，透過這樣的量身打造產品，一鍵式的簡易操作與 App 設計，即可有效減縮中老年人口與游子間的距離。這就是以人為本，跳脫出過去一向以技術為本的思維導向，也與智聯網改變人與人，人與物，與物與物的概念不謀而合。

施宣輝進一步指出，宏碁自 2013 年開始啟動自建雲計畫，經過這幾年的摸索，在 2016 年，宏碁得到的結論是，雲端概念若沒有配合實體裝置，就沒有實質的存在意義，因此發展出智雲體 BeingWare 概念，就是將既有的物聯網裝置再加上一點點人工智慧，不僅是軟硬體的系統整合，也必須將服務加上去，這是目前宏碁不論是在智慧城市或是在物聯網領域所給予的策略方向。

華碩策略研究室全球副總裁葉嗣平則是從「設計思維」的角度切入，勉勵現場聽眾，要能看到使用者「沒說的話」。透過觀察、訪談以及對問題相關的環境進行了解，進而找到問題所在。

主要語錄：

- 施宣輝：「掌握使用者需求，便能掌握市場動態。」
- 葉嗣平：「從設計思維出發，找出使用者沒說的話。」
- 翟本喬：「台灣不缺技術，缺的是找出問題的人。」
- 張善政：「用創新的觀念來設計應用，讓這些應用有感。」

結論：

四位與談人皆從「使用者為中心」的思考邏輯出發，透過多種不同的切入角度，探討如何讓應用可以貼合人性的需求，解決問題。

張善政表示，台灣有很多科技業者都投入物聯網的發展，但從更高的格局來看，每個業者所擁有的解決方案，充其量都只是某個應用情境的一塊拼圖而已，大家也不見得知道該怎麼做，廠商也沒辦法拼出完整的拼圖，而智網聯盟就是以更高的格局，結合大家的拼圖，帶領大家拼出完整的拼圖，嘗試用搭橋的方式，將微笑曲線的右端與左端連結起來，這就是目前智網聯盟所扮演的角色。現階段，智網聯盟正從醫療、農業與工業三大應用領域著手，希望能為台灣業者們找出一些市場機會，儘管目前還沒有具體的成果，但期許未來能有成績可以分享給大家。

翟本喬則以張善政過去入閣之後所推動的「Open Data」政策為例，在之前所辦過的競賽中，就有學生以預防登革熱為題，進而發現政府所提供的資料不足的問題，基於這樣的背景，學生採取的作法就僅是開發一款簡單的 App，只要有人被咬，就按一下，透過網友們資料的提供，就能知道時間跟地點，加上中央氣象局所提供的氣象資料、農業局所給予的當地的自然環境狀況等，結合這些資料與比對，三個星期後，就有辦法預測登革熱發生的地區在哪。

對於發展智慧連結的未來核心能力，施宣輝以近期宏碁內部實行的藍天計畫下多場比賽的經驗分享，說明尋找能夠創造價值的問題的重要性。施宣輝更進一步的分享其最為印象深刻的，某一組比賽成員試圖解決騎車無法使用手機的問題，看似單純在解決機車族的不便之處，實則可以放大至整體智慧城市發展層面，如此一來創造價值的多寡也就立分高下。此外，施宣輝針對現場提問的問題回答也提到在宏碁新事業體中，對於 grandPad 產品線的策略規劃為何，他指出曾有客戶向他質疑，隨著使用者年齡從 65 歲逐漸挪移至 75 歲，對 grandPad 的需求程度就會開始下降，然而他認為，這正與整合了硬體+軟體+服務的 BeingWare 概念是相同的，只要切實地抓住客戶的需求並提供與之相對應的有效服務且加以在軟硬體的方面進行應變，便可以在偌大且變遷快速的科技產業中站穩腳步。

葉嗣平以過去華碩曾以進入某一醫院，針對護士人力嚴重不足的問題進行調查為例表示，經調查發現，該醫院傳統的 IT 運作流程，對於護士現有的工作完全沒有幫助，甚至增加了許多不必要的工作負擔，經醫院的資訊室調查，該醫院重新建置整體的 IT 系統的運作流程後，大幅減少了護士不必要的等待時間，從過去的四十分鐘減少剩僅有五分鐘，使醫院整體的運作效率大幅度提升。

張善政以華碩的空氣盒子與台北市政府的合作案例為例，現有的作法是將空氣盒子放全台北市三百多間的小學，進行空氣汙染源的偵測，但如果未來能將空氣盒子微縮到只有手環的大小，讓機車騎士配戴，是否更具效益？翟本喬則從另一個角度切入表示，空氣盒子其實也能裝在計程車上，一方面解決電力供應的問題，資料傳輸也能透過藍牙將資料傳進車內的平板或是車機，再將資料回傳給環保署，相信這也會是作法之一。