

2016 智慧城市在創新矽島論壇

專題演講

日期：2016 年 10 月 26 日

時間：09：10-10：35

主講人：

施振榮

宏碁公司創辦人暨榮譽董事長

Nick Parker

微軟全球 OEM 副總裁

金平中

台積公司業務開發副總經理

Charles Anderson

Charles Reed Anderson & Associates 創辦人 (前 IDC 亞太區副總裁暨行動與物聯網首席分析師)

演講摘錄：

施振榮

宏碁公司創辦人暨榮譽董事長

智慧城市在創新矽島

針對台灣產業的下一步發展方向，宏碁創辦人施振榮表示：「東方矽文明在台灣」，台灣擁有相當完善的半導體與資通訊產業基礎，理應透過這樣的基礎，將台灣定義為亞洲矽谷，打造「世界的創新矽島」與「東方矽文明的發祥地」。

施振榮認為亞洲本身就是市場的代名詞，密集的人口組成，推動智慧城市是再自然不過的事。而矽谷則起源於 1970 年代初期，儘管現在已經不再是開發與量產半導體產品為主，

在矽谷的發展歷程中，網際網路技術、生物科技等先後在矽谷出現，也形成了對應的產業聚落，但綜觀矽谷的發展，儼然已經與創新一詞劃上等號。

施振榮分析再過三、五十年，亞洲將會是創新領域的龍頭。過去，台灣由於過度聚焦於技術發展，對於市場掌握能力相對不足，以宏碁為例，過去發展以市場需求為出發，陸續影響半導體、面板等元件開發，進而推動半導體業的快速發展，這就是由微笑曲線右端的品牌行銷推動了左端的技術研發的重要實例。

施振榮也點出，身為企業經營者應該將王道精神，也就是永續經營、創造價值、及利益平衡等三大要素放入經營哲學中。在產業發展中，不僅要思考到有形與無形的隱性價值，考量到利益平衡也是相當重要的一環，因利益是創造價值的重要誘因，也是相對平衡且動態的，必須不斷調整且進步的。在這樣的基礎之下，如團隊能彼此持續發揮合作力量，必能進而建構共榮共利的無國界王道產業生態。

施振榮對於，台灣該如何具體發展「亞洲·矽谷」的這件事上，表示應從智慧城市為出發點，運用現有的矽島與資通訊產業所累積的優勢，以市民為中心來發展創新並以服務為導向，將科技導入日常生活，智慧城市乃科技應用最重要的實驗場域，真正的打造人民有感的设计，是政府與業界應該要共同思考的。

談到塑造跨領域的整合能力，施振榮認為台灣在這方面人才相當缺乏，若能打造不怕錯的環境，讓人才以台灣作為試驗場，確定滿足市場需求後，便能以整體解決方案的作法向國際輸出，像是醫療、交通、教育、建築與能源領域，都會是台灣跨足國際智慧城市的重要應用領域。

施振榮也期許，台灣產業界應該要有改變世界的熱情，啟動新產業典範的轉移。台灣更應該要與世界當朋友，共同打造王道產業生態，進而掌握亞洲市場需求，打造東方矽文明的契機。

Nick Parker

微軟全球 OEM 副總裁

Microsoft Vision For Devices

微軟全球 OEM 副總裁 Nick Parker 認為微軟與供應商間的密切伙伴關係是微軟看待物聯網發展的重要關鍵之一。綜觀電腦產業的發展歷程，從早期的 DOS 系統、新一代 PC 的誕生，再一路到 Windows 95、XP，這些發展都為人類生活的大躍進下了有力的註解，然而這一切，在沒有台灣科技產業的協助之下，微軟自身是無法達到這樣成就的。

Nick Parker 談到，微軟近期對於物聯網發展的目標可定義為「行動第一、雲端至上」。首先，物聯網重新塑造了商業流程的模式，未來將會以單一平台整合多個不同平台的資訊，並無縫連結，甚至還可以滿足跨國合作或是資訊安全需求。其次，個人運算也會是未來的發展重點。

Nick Parker 也補充，未來系統將能即時回應使用者的需求，使用者也能自在地使用母語與系統進行溝通，在過濾掉雜音的情況下，甚至還可以透過 VR 的協助與對方進行互動，這些應用不單單只有看見對方，更可以與對方互動，講的話也能即時翻譯。不只帶來便利，後端的系統也可就收集而來的互動資訊，進而分析使用者習慣，採取行為預測，以上的討論，都是未來進行式，給與硬體與物聯網結合利基上的下一步期許。

金平中

台積公司業務開發副總經理

Enriching Lives Through Semiconductor Progress

台積公司業務開發副總經理金平中開宗明義表示，半導體為科技推演的重要推手，而物聯網的應用更是深刻影響到日常生活，列舉手機遊戲應用程式寶可夢 Pokémon GO 與是創新式分享經濟 Uber，她認為這就是技術創新所帶來的深刻影響。金平中更以她自身舉例，透過 FaceTime 的協助，協助她在台灣工作之餘，跟家人進行遠端視訊，減少因為分隔兩地無法參與家庭時間的缺憾。

金平中認為，半導體每一波的成長動力皆來自不同的市場需求，且變換的速度也愈來愈快，預期到了 2020 年後，第四波的成長，將來自於多樣化的 M2M 之間的溝通，而造就革新的商業模式，且預測智慧型手機、高效能運算、安全的無人駕駛與物聯網所構築的智慧世界將會是未來市場成長最快速四大應用領域。

就以智慧型手機為例，或許業界普遍認為智慧型手機的成長已趨近於飽和，但金平中強調，未來像是 AR (擴增實境)、VR (虛擬實境) 與行動支付等物聯網應用裝置，都將因半導

體技術的演進，而落實在智慧型手機裝置中，讓生活體驗加倍，甚至到了沒有手機會很擔憂，無所適從的地步，這就是整體持續發展的證據。

Charles Anderson

Charles Reed Anderson & Associates 創辦人 (前 IDC 亞太區副總裁暨行動與物聯網首席分析師)

超越科技—IoT 的關鍵未來

Charles Reed Anderson & Associates 創辦人 Charles Anderson 的看法，有別於台灣產業界的觀點，Charles 指出台灣思維聚焦過多在技術身上，卻沒有進一步解決問題。物聯網的發展關鍵在於，物聯網能帶來的，也許營運整體效率的提升、設備損壞率降低，以及感測器的運作能更有效率，這些目標都是希望能降低成本，但回過頭來看，各家企業是否真的在有限的預算內，真正地解決問題，還有待深思。

Charles Anderson 進一步分享觀點，認為從物聯網開始，再到技術層面的探討物聯網在亞洲的發展，其實是不夠的。就企業營運來說，像是內部管理、策略擬定、財務部門、操作人員、行銷部門乃至於使用者等，都要必須一同討論這些技術的應用與影響。換言之，不是只有技術上的討論，而是企業本身要帶動不同領域的合作，才是解決問題的首要關鍵。

以運動服飾 Under ARMOUR 為例，該公司併購了三種不同類型的軟體公司，乍看之下很不可思議，但主要還是結合物聯網科技，結合了不同的資料，進而改變了與客戶互動的方式，或許對於客戶來說，一開始不是很能適應，但從使用者出發，進一步滿足使用者的需求，已是不可避免的趨勢。

最後，Charles Anderson 給台灣產業的建議為，不要只將目光放在技術本身，而是要將目標放在解決問題上。且分享實際作法：1.加強建立台灣與亞洲其他城市及世界的合作、2.建立解決問題思想模式，3.最後就是動手執行，不流於等待。

主要語錄：

- 施振榮：「借重台灣產業優勢，強化創新，打造高科技高感性的東方矽文明。」
- Charles Anderson：「物聯網發展關鍵不在技術，而在跨領域的合作，進而解決問題。」

- Nick Parker：「伙伴關係非常重要，尤其是如何透過軟硬體的合作來達到彼此的共同目標。」
- 金平中：「半導體技術不斷進步，將帶動更多不同產業的創新與應用。」