刷脸支付代理把上游踢掉降低自己的成本

产品名称	刷脸支付代理把上游踢掉降低自己的成本
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

刷脸支付模组应该不会出现强者通吃的情况；在下游跑得比上游快的领域，如果上游企业没有建立起深厚的壁垒、掌握很核心的资源，下游客户很容易就把整套东西自己干了，把上游踢掉降低自己的成本；支付宝对现在的支付设备行业格局不满意，想通过新技术的迭代进行支付设备行业的洗牌，洗成支付宝一家独大的局面，通过海量线下支付设备来掌握线下零售数据，补上支付宝线下零售数据的短板；刷脸支付模组的市场规模在150亿元左右；上游的公司应该会往下游拓展做成Turn-Key方案，形成系统集成的壁垒，推着一大波长尾的POS机制造厂往前走；主要的投资机会点，一个是除了头部之外的结构光模组供应商；另一个是，下游的支付设备供应商行业格局会变化，应该重点关注有强研发能力的公司；上个月刚在上海的地铁站里发现了友宝的机器，上面用上了结构光的模组用来做刷脸支付，体验之后非常惊讶地发现整个方案的完成度比预期要高很多，整个过程仅需要不到10秒的时间。从2017年在海外观察结构光行业到现在，这算是我见到的除手机外难得的消费电子场景，因此萌生了调研这个新领域的想法，也就有了本文。本文不会很微观地介绍具体的某个标的公司，更多的是尝试在中观层面分析这个新领域的大概情况。下面，正文开始，先从刷脸模组的上下游说起。1.上下游分析

结构光刷脸支付模组的上游包括光源，DOE（或者光栅），CIS（可见光和红外）三大件。一般结构光开三个孔就足够，包括一个、一个红外和一个可见光；也有开四个孔的（比如微信青蛙），多了一个距离传感器，以判定用户的脸有没有凑过来。

这块近两年有不少的创业公司在做国产化的量产，跑在比较前面的比如纵慧的VCSEL，已经做进华为P30的ToF模组里面了。这一块单独出来也能聊一篇文章，这里先挖个坑，后面的文章再慢慢填。中游就是本文主要聊的结构光人脸识别模组，比较头部的供应商是奥比中光和华捷艾米，支付宝和微信支付各选了一家在快速量产结构光模组。由于结构光在手机前置和后置上都输给ToF（至少暂时是这样），失去了行业结构性增长的机会，所以几乎所有做结构光的厂商都在找下一个爆点，而目前看来有希望起量的赛道就是刷脸支付。刷脸支付模组应该不会出现强者通吃的情况，主要有几个原因：从供应端讲，前两年为了进手机供应链，国内结构光创业公司的能力有了比较大的提升，导致原来的技术壁垒被快速拉平（相对地说，各家技术水平没有太大差距，但是本身这件事儿还是挺有壁垒的），因此后可能拼的是降本能力、量产能力、市场开拓能力等等；从需求端讲，下游支付设备本来就是一个大赛道，设备商有很多很分散，模组厂商不管是做大头部的二供还是做长尾市场都有一定量的空间，具体的市场空间下文也

会简单介绍。下游的设备厂商较多，有几种分类方法：按设备类型分，有人工收银台/POS机设备商（蜻蜓、商米、二维火、小蚁等，主打小店），有自助收银机设备商（海信、盒马ReX、织点等，主打大型商超），有自动售货机设备商（映翰通等）。按行业特征分，也可以分成互联网厂商（支付宝系、微信系等等），企业服务厂商（POS、CRM等），偏硬件的代工厂等。总的来看，刷脸支付短期内是一个可遇不可求的下游驱动上游的领域。对于模组厂商而言，好处在于在这个领域不会愁开拓客户，客户甚至有可能主动找上门；坏处在于，在下游跑得比上游快的领域，如果上游企业没有建立起深厚的壁垒、掌握很核心的资源，下游客户很容易就把整套东西自己干了，把上游踢掉降低自己的成本。很多创业公司死在了下游没量没需求上，刷脸支付领域天生把这块弥补了，创业公司可以安心做自己的研发迭代，因此我还是非常看好这个行业的。2.行业驱动因素上文讲到下游追着上游要方案，确实整个上下游目前都在按照迅速起量在运作，支付宝微信疯狂补贴下沉设备，上游也已经开始降价铺量。那么问题就来了，扫码支付用得好好地，为什么支付宝、微信们这么急着推刷脸支付呢？下面的分析以支付宝为例：比较核心的原因是，支付宝对现在的支付设备行业格局不满意（上文也讲到了一下，现在格局很散，长尾很多），想通过新技术的迭代进行支付设备行业的洗牌，洗成支付宝一家独大的局面，通过海量线下支付设备来掌握线下零售数据（盒马ReX定位大型商超，零售通主打小店，数据甚至细化到单品），补上支付宝线下零售数据的短板。另外，支付宝一直是支付技术的引领者。在微信小程序生态已经玩出花来，支付宝逐渐变成工具类APP（日活很高，但是没事你不会去刷它，用它只是为了支付、花呗、余额宝）的现状下，需要在产品形态上拉开和友商的差距，多找些花样吸引消费者，只要降低了友商支付的使用频率就算成功。除了终端支付设备，引入算力需求更高、更安全的刷脸支付，能增加上下游对阿里生态（云--数据中台--终端支付设备）的依赖程度，和阿里生态绑定得更深，加速洗牌速度。对消费者而言，刷脸支付再进一步降低了支付门槛，同时消费者对无人售货柜、无人便利店的使用体验也更好了，方案完成度更高了，用起来更爽了，都会提高消费的频率。微信支付也是这么想滴，所以两家不约而同地开始烧补贴推刷脸了。3.市场天花板讲完了驱动因素，我们来毛估一下整个市场的天花板。刷脸支付要么是依附POS/收银机存在，要么是替代POS/收银机的存在；而对于用户来讲，除了无人商超这类增量的消费场景，大体的消费场景还是不变的。鉴于POS机市场趋于成熟且新场景的保有量基数太小，暂且用POS机保有量作为全部支付设备的量来毛估刷脸模组的市场。根据易观的数据，2016年全国联网POS机保有量为2980万台，并以每年700万台的增量稳定增长。假设一直保持每年700万台增长到2019年，那么POS机总保有量大概5000万台左右。目前刷脸模组在售的大概在500多元，假设后续量产成本下降后售价降到300元，那么市场规模大概是：150亿元虽然比不上手机的量，但是百亿级的规模也是让结构光模组公司（和投资人）至少不用担心公司挂掉了……4.结构光的其他赛道讲完了刷脸支付的市场相关，这里岔开来讲个题外话。结构光其实是个好东西，2D转向3D之后，有了深度信息其实可以做很多东西，除了支付的应用外，下面举一些栗子：安防人脸识别：闸机，边检，门锁等；VR/AR相关：动作捕捉，Inside-Out室内定位、建模等；导航类：服务机器人，AGV等；工业精密测量：分拣，轮廓测量，瑕疵测量，AOI等；