

InvestHK

投资推广署季刊

2023年7月

领先的资产及 财富管理枢纽



香港政府宣布多项措施，旨在优化家族办公室及资产管理的生态圈。

本期

3

国际行事历

4

专题报导：内地及海外企业来港营商酒会

5

粤港澳大湾区专题：港深全面合作 促进金融科技蓬勃发展

6-15

投资案例

作为亚洲首屈一指的商业枢纽，香港是全球家族办公室的首选之地。香港拥有众多独特优势，包括世界级的金融基础设施、连通中国内地的多元化及高效资本市场、庞大的全球网络、简单及具竞争力的税制和多元化的投资产品。这些皆是吸引世界各地的富裕人士及家族办公室来港落户的有利因素。于2021年，香港的资产及财富管理业务达35.5万亿港元（约4.6万亿美元）。

家族办公室市场蕴藏无限机遇

家族办公室业务正迅速发展，成为资产及财富管理行业的重要引擎。鉴于市场潜力庞大，政府推行全面的政策措施，以吸引家族办公室在港设点作为其重点发展策略。

2023-24年度财政预算案宣布政府于未来三年将增拨一亿港元，提升香港对家族办公室的吸引力。投资推广署将锁定目标市场，包括中国内地、中东、欧洲及东南亚，鼓励更多家族办公室于潜力庞大的香港市场开拓及扩展业务。

立法会于今年五月通过议案，由单一家族办公室在香港管理的具资格家族投资控权工具（家控工具）可享利得税宽减。这项政策为全球家族办公室在港发展缔造了优越的环境，并且为业界带来崭新商机。

政府于3月24日举办了首届“裕泽香江”高峰论坛，成功吸引100多名全球家族办公室及其专业团队的主要决策者参与。政府于同日发表了《有关香港发展家族办公室业务的政策宣言》，阐明其支持家族办公室落户香港的全面计划。

政策宣言的主要措施包括：

1. 推出新的“资本投资者入境计划”
2. 提供税务宽减
3. 提供便利市场措施
4. 成立香港财富传承学院
5. 推广在香港国际机场的艺术品贮存设施
6. 发展香港成为慈善中心
7. 扩大投资推广署 FamilyOfficeHK 专责团队的职能
8. 成立新的家族办公室服务提供者网络

全球家族办公室专责团队

为加强推动香港的家族办公室业务发展，投资推广署 FamilyOfficeHK 团队分别驻于香港、中国内地及欧洲，提供全面及度身订造的服务，以一站式解决方案配合全球家族办公室来港设点的特别需要。专责团队不但向家族办公室业界展示香港的优势，还会积极协调财富拥有人推展慈善业务及协助教育相关事宜。

香港凭借软硬实力，将竭力完善家族办公室的生态圈，这将有利于香港的整体社会经济发展，更可加快推动资产及财富管理行业发展的进程。

家族办公室服务网络正式启动

服务提供者网络于6月12日启动，汇聚了超过一百名专业服务机构代表，包括私人银行、信托公司、律师事务所、会计师事务所和财富管理专业机构等。这服务网络是政府与业界的双向沟通渠道，可让政府和业界就最新政策发展作沟通，也可借此借助业界的全球网络，向家族办公室推广香港的各种机遇。



详情请参阅：
《有关香港发展家族办公室业务的政策宣言》

七月

4-5	2023年亚太地区域名系统 (DNS) 论坛 这论坛提供一个平台让区域DNS社区交流、分享见解和探索与域名相关行业的合作机会。投资推广署是活动赞助商并设有展位。 地点：香港会议展览中心 主办：互联网名称与数字地址分配机构 ■ apacdnsforum.asia
13-14	“成就机遇·首选香港”曼谷 为期两天的活动汇聚香港和泰国商界，让他们通过联谊、会议和见解交流，探索崭新合作机会。这贸易博览将展示来自香港的优质创新产品。 地点：Centara Grand and Bangkok Convention Centre 主办：香港贸发局 ■ thinkbusinessthinkhk.com/bangkok2023

九月

8	HKCBA年度全国会议 “你好香港：您在亚洲的商业门户”是HKCBA旗舰活动，聚焦能源转型和环境所带来的机遇，以及加拿大公司的成功故事。随著国家十四五规划、粤港澳大湾区发展和区域全面经济伙伴协定 (RCEP) 进一步扩大和深化亚洲的发展，加拿大公司可以把握这些庞大发展带来的机遇。 地点：Calgary Petroleum Club, Calgary, AB 主办：港加商会 ■ hkcba.com/events/hkcba-annual-national-conference-keynote-luncheon-2
8-11	中国国际投资贸易洽谈会 活动聚焦全球发展倡议、“引进外资”和“走出国际”的策略，同时探讨各种商业热门话题，促进多边及双边合作框架和两岸合作。 地点：厦门市厦门国际会展中心 主办：中华人民共和国商务部 ■ www.chinafair.org.cn
13-14	一带一路高峰论坛 一年一度的旗舰活动汇聚来自“一带一路”沿线及以外国家和地区的高级政府官员和商界领袖，就多边合作交流见解，共同发掘庞大商机。 地点：香港会议展览中心 主办：香港特别行政区政府及香港贸发局 ■ beltandroadsummit.hk

14	海外商务博览会2023福冈 是次博览会以海外商务为主题，是在日本举办的最大规模贸易展之一。博览会每年在东京、大阪、福冈和北海道举行。投资推广署将于活动中设置展位。 地点：Fukuoka International Congress Centre 主办：Overseas Business EXPO Executive Committee ■ digima-japan.com/expo/fukuoka2023
19	“成就机遇·首选香港”巴黎 为期一天的研讨会汇聚来自香港和法国的商界领袖，探讨亚洲新经济、商业可持续发展、创新和科技、设计和创意等最新发展和机遇。 地点：巴黎Carrousel du Louvre 主办：香港贸发局 ■ thinkbusinessthinkhk.com/2023-paris/symposium
26	商业研讨会：“您在香港的采购中心” 这个商业研讨会和晚宴将聚焦香港作为亚洲区域采购办事处所在地的优势。 地点：马德里Gingko Restaurant and Sky Bar 主办：投资推广署驻布鲁塞尔办事处、国泰航空、The Spanish Association of Professionals in Sourcing and Supply Chain (AERCE) ■ eventbrite.sg/e/tu-centro-de-compras-en-hong-kong-tickets-624382503877
26-28	BioSpain 2023 这活动是欧洲领先的会议之一，汇聚850多个关于健康、可持续农业食品和气候变化解决方案的创新团体。届时将有来自30个国家的1,500多名专业人士，以及200多家参展商和50多名投资者参与。届时预计将举行超过3,500场一对一会议。是次活动的主要目的是促进创新、投资、合作和发掘崭新商机。投资推广署是活动的企业合作伙伴。 地点：Pavilion 1 — Fira de Barcelona — Montjuïc 主办：AseBio ■ biospain2023.org

更多活动：



内地及海外企业 来港营商酒会

香港特别行政区行政长官李家超于6月15日出席由投资推广署举办的酒会，与超过400位来自内地及海外企业高层聚首一堂，感谢他们对香港营商环境持续的信心，并鼓励他们继续善用香港国际优势拓展全球业务。

李家超于酒会上致辞时表示，香港在“一国两制”下拥有背靠祖国、联通世界的独特优势，既受惠于内地的庞大市场，也是连接内地与世界的桥梁。他说在中央的全力支持，以及国家“十四五”规划、粤港澳大湾区建设和“一带一路”倡议等国家战略所带来的无尽机遇下，香港是投资者开设和扩展业务的最佳地点。



投资推广署署理署长蒋学礼博士致欢迎辞时表示：“这个酒会是香港和在港营商的内地和海外企业的兴奋时刻。投资推广署的工作是协助你们把握新机遇。我们会与其他部门和主要合作伙伴紧密合作，按照政府订下的政策优先次序去工作，帮助企业取得更辉煌成绩。”

该超过400位受邀出席酒会的嘉宾是来自世界各地不同行业的公司代表，他们曾经于过去三年得到投资推广署协助在香港设立业务。



港深全面合作 促进金融科技蓬勃发展

投资推广署于5月24至25日率领20多名香港金融业界代表到访深圳，参加由广东粤港澳大湾区研究院主办的2023粤港澳大湾区创新经济高峰论坛·深港跨境数据合作研讨会。港深两地金融机构的领袖借此共同探讨大湾区的跨境数据合作，促进粤港澳大湾区（大湾区）的高质量增长，携手加快建设“数码湾区”。为期两日的行程中，投资推广署代表团亦参观了深圳金融协会园区及出席深圳国际金融科技大赛，以及与当地业界交流，致力促进两地合作。

两地跨境合作创造共赢

投资推广署财经金融及金融科技主管梁瀚璟在研讨会上分享了香港最新的金融科技发展趋势，以及香港和深圳在数据技术领域上可如何互补优势，推动更紧密合作。例如在港深两地政府支持下，举办了两年一度的“粤港澳大湾区金融科技用端企业20榜单”，发掘和培育大湾区内一批竞争优势突出、增长潜力大的企业；在人才培养方面，“深港金融科技师专才计划”自2019年开展以来，已经产生了超过2,000名持证人。

梁瀚璟表示在数据产业选择上，香港未来有四个主要方向：金融科技、人工智能和大数据、生物科技和高端制造业。香港可以在这些产业上利用新兴科技，推动数据技术领域的创新。而在应用范围上，香港业界普遍认为在三个层面上港深两地可以探索数据合作的空间。第一是身份认证数据；第二是征信(credit investigation)数据；第三是大规模数据。两地业界会积极探讨如何在合法合规的情况下获得这三个层面的数据。

深圳罗湖区金融服务署署长黄拓表示，罗湖是深圳的重要金融区，并成为数码人民币先行应用示范区，将支援以数码人民币为核心的金融科技企业，因此香港可利用其金融优势加强与深圳合作。在两地合作上，深圳会继



续支持香港巩固国际金融中心地位，包括促进大湾区金融业发展、研究和推动跨境数据流动，以及协助内地金融科技企业落户香港，开拓环球市场。

香港推动虚拟资产发展

梁瀚璟在会上亦谈及香港政府十分重视创科发展，与金融监管机构及行业紧密合作，推进金融科技发展，以及推出多项举措促进第三代互联网(Web3)生态发展。香港证监会于6月1日起实施专为虚拟资产交易平台的设的全新发牌制度，为虚拟资产交易提供了清晰的监管及指引，进一步推动业界可持续发展和支持创新。此外，政府于2023-24年度财政预算案中宣布拨款5,000万港元予数码港，加速推动香港Web3生态系统发展。

香港的金融科技生态系统充满活力，拥有超过800间大型和中型，以及初创金融科技企业。凭借联系内地与国际市场的优势，以及港深两地合作所带来的机遇，香港将继续为金融科技企业的海外和内地业务增值，并引领区内金融科技发展。

联络：梁瀚璟
财经金融及金融科技主管
☎ (852) 3107 1058
✉ kingleung@investhk.gov.hk



精心打造美饌之旅

Ruby Tuesday 将美式滋味带来香港，并计划扩展本地业务。

Ruby Tuesday Inc. 创立于1972年，总部位于美国田纳西州，是著名的餐饮服务零售企业。公司拥有、经营及授出全球 Ruby Tuesday 餐厅的特许经营权，为顾客提供独特的美饌体验。食客可在餐厅品尝各种正宗的美式佳肴，其招牌菜式包括顶级的烧排骨及牛扒、手工汉堡及特式甜品等，让他们享受味蕾盛宴。

Asia Pacific RT (Hong Kong) 拥有 Ruby Tuesday 于香港的特许经营权。于1995年，公司开设首家特许经营店，这更标志著香港成为品牌进军国际市场的首要据点。现时，Ruby Tuesday 在香港拥有八间分店，并已发展为本地广为人知的美式酒吧和扒房。凭借香港多元丰富的饮食市场，Ruby Tuesday 锐意进一步扩展本地业务，并把握区内的庞大商机。

充满活力的营商生态圈

Asia Pacific RT (Hong Kong) 董事总经理 Leslie Bailey 指出，香港为 Ruby Tuesday 扩展业务提供良好环境。

“由于本地顾客对优质食品及崭新餐饮体验有持续的需求，这正是香港成为 Ruby Tuesday 首度立足海外的原因，也是我们拓展业务的关键据点。”

Asia Pacific RT (Hong Kong)
董事总经理
Leslie Bailey

他说：“香港是亚洲区的枢纽，长久以来担当中国内地与世界各国之间的重要桥梁。由于本地顾客对优质食品及崭新餐饮体验有持续的需求，这正是香港成为 Ruby Tuesday 首度立足海外的原因，也是我们拓展业务的关键据点。”

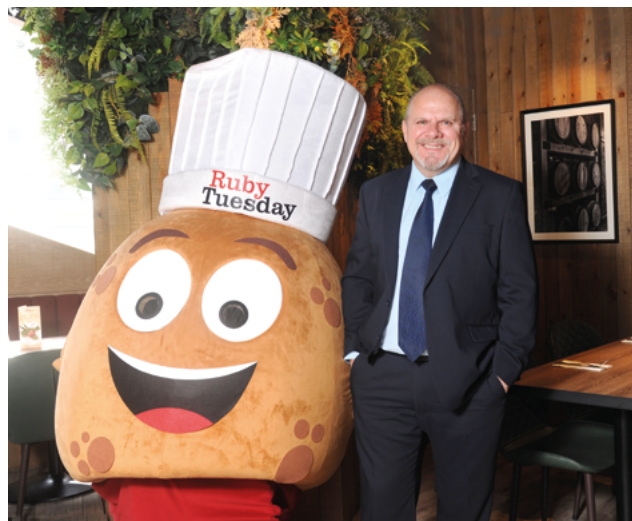
Bailey 认为香港的营商生态圈正在蓬勃发展。他表示：“香港是开展业务的理想之地，企业可受惠于低税率及简单税制，而且外国投资者能够全资拥有公司。”他强调：“香港的法治精神是其重大优势之一，为香港成为顶尖国际商业及金融中心奠定基础，同时为个人及企业营商带来保障。”

透过科技提升餐饮体验

Ruby Tuesday 致力缔造优质的休闲餐饮体验，为顾客创造价值。近年，公司打造全新形象，提供独一无二的餐饮体验。Bailey 说：“我们改善了各方面运作，包括食材及其源头、厨房、市场行销、餐厅设计以及餐厅运作及服务。”

Bailey 续道：“我们投放了大量资源于科技发展上，例如开发以顾客为本的流动應用程式及全渠道忠诚计划，从而全面整合销售点系统。这让我们能高效地管理客户资料及餐单，确保他们得到轻松便捷的用餐体验。此外，我们亦透过政府的科技券计划，优化了人力资源系统，以及采用其他先进技术。”他补充：“科技进步不但能提升我们的生产力，还可促进我们与客户的交流，让 Ruby Tuesday 提供优越的餐饮体验。”

Bailey 称：“尽管在疫情期间，我们对本地市场也持乐观态度。自2019年起，



我们于香港经营的 Ruby Tuesday 餐厅数目已增加一倍。我们现正积极物色于香港及亚洲地区开设新店的选址，借此进一步拓展业务。”

Bailey 认为投资推广署是 Ruby Tuesday 发展业务的重要伙伴。他说：“全球联系日益紧密，而投资推广署积极发掘机遇及与我们分享资讯，让我们可更轻松地拓展业务。”

Asia Pacific RT (Hong Kong)

- Ruby Tuesday 拥有超过50年餐饮经验，于全球逾200个地方营运
- Asia Pacific RT (Hong Kong) 为 Ruby Tuesday 的最大特许经营商，而香港是 Ruby Tuesday 最大的海外市场
- 公司专为顾客而设的流动应用程序于“2022年亚洲电子零售商卓越大奖”中获得“最佳用户体验 — 餐饮(企业)大奖”

🌐 rubytuesday.com.hk

为电子商贸提供 智能物流解决方案

来自新加坡的冠庭国际物流(香港)将母公司新加坡邮政的丰富行业经验与香港的自由港优势互相结合。



“香港占尽优势，这里拥有世界一流的机场、庞大的航运网络以及高技术的劳动人口。”

**新加坡邮政
国际业务商务负责人
李知行**

对物流业而言，速度是致胜之道。随著电子商贸兴起，物流公司能快速、高效地运送货物因而变得更为重要，而冠庭国际物流(香港)正掌握这优势。它善用了母公司新加坡邮政在国际运输方面的良好商誉，并拥有电子商贸巨擘阿里巴巴作为主要股东。公司能提供点对点的电子商贸及物流解决方案，让其亚太区内的1,000多个线上零售品牌的客户得以在国内外发展业务。公司计划利用香港作为全球主要物流枢纽之一的优势以加速业务增长。

区域物流枢纽

新加坡邮政国际业务商务负责人李知行认为，香港作为一个自由港，是巩固其世界级物流枢纽地位的重要因素。他说：“香港位处亚洲中心，货物可以快速进出而且无需缴交关税、税款或文件。我们可以让客户的产品以更高效的方式送达目的地。”

李知行续说：“香港占尽优势，这里拥有世界一流的机场、庞大的航运网络以及高技术的劳动人口。电子商贸的重点就是便捷。我们可以在四个小时内到达

亚洲区内的众多目的地。作为主要物流枢纽，香港不但是一个理想门户，也是我们公司发展的其中一个重大元素。”

于大湾区开展业务

最近，冠庭国际物流推出了一种将货物直接从香港运送到世界其他地区的全新模式，以取代先前需通过新加坡运送货物的做法。李知行道：“以香港作为物流枢纽，货物不需途经新加坡，这可以降低成本并提升业务表现。此外，我们先进的物流解决方案能够与主要电子商贸平台的应用程式介面(API)实现无缝整合，并支援跨境运输及自动化仓库，为客户提供一站式服务。”

随著疫情后旅游限制取消，全球各地的业务复常，冠庭国际物流计划于今年下旬在粤港澳大湾区(大湾区)扩展业务，设立全新办公室和仓库。公司还会为北亚区的办事处招聘人才，包括香港、深圳、中国台湾及日本。公司正积极扩大香港办事处的销售、业务发展及营运部门。李知行认为，在香港招聘团队的其中一个优势就是香港人才具备国际视野。他说：“香港人能流利英文和

中文。他们掌握国际商业知识及了解中国内地市场，以及拥有联系内地与全球市场和懂得抓紧机遇的能力。”

李知行于香港土生土长，他视安全及便利为这里的主要吸引力。他说：“香港拥有完善的基建，譬如我在深夜时乘坐地铁亦毫无顾虑。这里是一个安全的城市，为市民和企业打造了优越的环境。”

冠庭国际物流(香港)

- 新加坡邮政之附属公司，自1989年起于香港设有办事处，是物流服务领域的行业领袖，而电子商贸为其核心业务
- 于亚太区内的10个国家及地区营运，能透过其邮政及商业网络让货品进出全球200多个国家及地区

quantiumsolutions.com

把握亚洲财富机遇

Toscafund 于香港开设办事处以拓展亚洲区内业务。



总部位于英国的 Toscafund，是一家拥有超过20年经验的投资公司，专注资产管理与家族办公室业务，在伦敦、曼彻斯特、纽约和墨尔本等主要市场设有办事处。在2022年，公司于香港设立新办事处，借此扩大其全球营运网络，提升公司于不同专业领域内的资金分配和投资能力，当中包括上市股票、私募股权、私人债务及英国商用物业等。

公司旨在把握粤港澳大湾区（大湾区）及亚洲市场正在增长的财富机遇，计划推进其香港业务，透过联合家族办公室的形式提供领先业界的投资产品。目前，其客户包括金融机构、家族办公室、高资产净值人士、捐赠基金和资产顾问。

家族办公室迎来崭新机遇

作为全球顶尖的金融枢纽及财富管理中心，香港为家族办公室的营运及扩张提供众多独特优势。政府最近发布了一份有关香港发展家族办公室业务的政策宣言，充分显示了其要建立一个优越且具竞争性的环境的决心，以让在港经营全球性家族办公室与资产拥有者得以传承和增加财富。

Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited 投资总监兼董事总经理 Mark Tinker 认为，香港独特的定位吸引了世界各地的富裕人士与家族办公室。他说：“Toscafund 是一家全球性的投资公司，需要接触亚洲、美国、欧洲及英国的企业和资本市场。Toscafund 被亚洲日益成熟的家族办公室经营环境所吸引，并且特别着眼香港。”他续说：“作为中国内地与环球市场的重要桥梁，以及全球最大的离岸人民币中心，香港是家族办公室的理想全球枢纽。”

Toscafund 在2022年于香港开设了办事处，Tinker 指：“我们的目标是进军大湾区市场。区内拥有不断增长的高资产净值人士，他们对投资的需求日增，而我们认为香港于未来会成为大湾区的金融中心。这策略性分析使香港成为了 Toscafund 的重要营运地点。”

多元化投资策略

Toscafund 提供一系列完善且多元化的投资策略，涵盖公共与私人市场。其管理的资产中有大部分是来自公司的创办人和合伙人，这特点使

Toscafund 的定位有别于传统的基金管理公司，而营运模式则近似联合家族办公室。

Tinker 表示：“Toscafund 多元化的投资策略特别适合亚洲地区的家族办公室。我们对这些策略有重大的投资承诺，这使 Toscafund 与选择我们公司的客户建立了一致的投资目标，从而带来相互合作及共享成功的机遇。”Tinker 指出，Toscafund 近期已在区内推出其首只基金并进行管理。

Tinker 十分欣赏香港的活力。他指出，Toscafund 的团队由本地人以及在这里长久生活的人士组成。他强调，尽管疫情带来了挑战，但香港重新开放后迅速复常，无疑是亚洲区内工作及生活的首选地。

Toscafund

- 公司于2000年由 Martin Hughes 创立。截至2022年12月31日，在全球设有五个办事处，管理达47亿美元资产
- Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited 已获香港证监会颁发第一类（证券交易）、第四类（就证券提供意见）及第九类（提供资产管理）受规管活动牌照

[toscafundhk.com](https://www.toscafundhk.com)

“作为中国内地与环球市场的重要桥梁，
以及全球最大的离岸人民币中心，
香港是家族办公室的理想全球枢纽。”

Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited
投资总监兼董事总经理
Mark Tinker

全民数码企业服务

Osome 是一间增长迅速的数码企业服务供应商，满足初创企业、中小企或任何人对行政管理上的需求。



“

由于企业服务业是相当倚赖人手和文书处理的传统行业，正正是我们向香港中小企提供价格合理、高质量和便捷产品的良好机会，使他们有更多时间专注于自己的客户、产品和团队。”

”

Osome
Vice President, Partnerships
Vlad Sharuda

在瞬息万变的 market 环境中开展业务可谓充满挑战，例如处理日常营运事项。总部位于新加坡的 Osome 提供创新软件，协助中小企开展业务，包括整理文件、追踪期限和处理报告等。他们提供的一站式服务可协助企业处理公司开业、企业规管、帐户记录、会计、工作签证以及营运相关的行政事项。

Osome 的 Vice President, Partnerships Vlad Sharuda 表示：“我们针对一些人工成本高昂、以英语为主要语言及行使普通法的市场，因此当初选择新加坡作为业务起点。不过，有见香港的企业服务行业规模比在新加坡高四至五倍，这里自然成为实践我们过往成功经验的不二之选。我们拥有获认证的专家团队，致力解答客户疑难，为他们提供税务建议和主动提供协助；亦致力保持行业领先地位，不断采用自家开发的尖端技术，进而实践企业服务自动化。我们的服务效率多数取决于该管辖区的科技应用程度，所以也会与当地政府紧密合作，推广数码化。”

快速解决复杂难题

Sharuda 认为，Osome 的竞争优势在于能够快速提供解决方案，并引用一

成功例子给香港客户参考。他阐述道：“我们是首批将新加坡的数码身份证功能纳入‘了解您的客户’（Know Your Customer, KYC）流程的公司，在无需与任何人接触的情况下，帮助当地客户完成相关程序。我们也是首家公司，与华侨永亨银行合作，为客户提供全数码化、即日注册公司和开设银行账户的服务。”尽管 Osome 的技术对客户来说多数并不显而易见，但最终都能成功为他们节省平日在行政工作上所花费的时间。

Sharuda 又说道：“我们为许多不同行业的中小企提供服务，从深度技术初创企业，以至卖面条的小贩摊位。我们提供的服务非常简单易用，就像你与朋友聊天时，可以同时通过电话处理所有的公司秘书和会计事务。由于我们的客户何时何地都能取得公司数据，他们非常满意我们快速的反馈速度和高质素的建议。”

传统服务数码化

Sharuda 注意到，香港的初创企业更倾向于从事金融科技、物流和贸易行业，

而新加坡的初创企业则没有特别着重个别行业。这两个城市都拥有强大的初创企业和中小企社群，而他们均可随时应用数码企业服务。他说：“由于企业服务业是相当倚赖人手和文书处理的传统行业，正正是我们向香港中小企提供价格合理、高质量和便捷产品的良好机会，使他们有更多时间专注于自己的客户、产品和团队。我们正在计划聘用技术人员以提高香港产品的开发速度，因为这里拥有强大的人才库。”

Osome

- Osome 于 2017 年在新加坡成立并迅速发展，至 2019 年底设立了香港办事处，现时由 30 人营运
- Osome 通过云端平台帮助企业家在网设立及营运公司，在香港、新加坡和英国拥有超过 10,000 个客户

🌐 osome.com/hk



推动可持续零售生态圈

竹制产品公司 TaKe Group 以香港作为零售及业务发展枢纽，借此推动可持续的消费者生活方式。

TaKe Group 由英国企业家 Rob Davenport 于 2020 年在香港创立，他在消费品领域拥有丰富经验，并致力尊重及保护自然环境。作为一家旨在优化本地环境的企业，TaKe Group 锐意为市场提供高质素的日式竹制消费品，例如餐具、午餐盒和咖啡杯，同时减少使用一次性塑胶制品。香港蓬勃的零售市场及完善的物流基础设施为 TaKe Group 提供了一个理想的环境，让公司可以采用一站式绿色零售经营模式，当中包括竹子种植及收割、创新产品研发、产品销售以至最后的生物降解程序。TaKe Group 希望凭借其涵盖产品全周期的解决方案，通过香港将公司业务拓展至粤港澳大湾区（大湾区）以及其他亚洲市场。

商机无限的城市

TaKe Group 创始人兼行政总裁 Rob Davenport 认为，香港在许多方面均为不同企业提供良好机遇。他说：“这座城市对本地及国际企业而言都是一个理想基地。企业可考虑其独特定

位所带来的庞大商机。这里能通往发展蓬勃的大湾区，其国内生产总值更达约 1.7 万亿美元。”他更指，在不久的将来，TaKe Group 计划透过策略性特许权协议及分销合作伙伴关系，将业务扩展至香港以外、更具市场潜力的大湾区城市。

Davenport 视这座城市为他创业的完美起点，他阐释：“香港拥有独特的生态立场，结合自然遗产与重视商业效益。鉴于世界各地日益重视环境、社会及管治，因而为 TaKe Group 等绿色零售企业提供了一个发展良机。”他又指：“这里还为企业发展环球业务提供了优越环境，当中包括高效的银行及法律服务、物流以及多元化的人才库等。此外，有赖政府初创培育计划的支持，TaKe Group 得以顺利起步。”

以科技推动绿色零售

TaKe Group 采用了崭新的科技以推进环保举措。Davenport 说：“凭借农业科技，我们的竹子种植场得以

培植速生竹子，活化农地。与此同时，我们正在制定一个碳信用额计划，鼓励各方通过赞助我们的种植场来抵销二氧化碳排放量。我们更使用区块链及卫星图像科技来提升透明度及简化验证过程，并向计划参加者发放碳信用额，借此鼓励可持续发展及应对气候变化。”

Davenport 补充道：“我们还计划于一年内在香港开设先进的生产厂房，公司的智慧生产线将配备机械人、物联网及人工智能等科技，这能优化质量控制、生产及产品包装等流程。”

最近，TaKe Group 成功扩展了其产品线并与不同零售商建立了合作伙伴关系。展望未来，公司计划透过生产一系列本地制造的环保竹制产品，并为国内外品牌提供可度身订造及全面的可持续解决方案，从而巩固香港的绿色生态圈。

“香港拥有独特的生态立场，结合自然遗产与重视商业效益。鉴于世界各地日益重视环境、社会及管治，因而为 TaKe Group 等绿色零售企业提供了一个发展良机。”

TaKe Group
创始人兼行政总裁
Rob Davenport

TaKe Group

- 提供多元化耐用餐具及便携式外卖产品，适合商业及消费者使用
- 计划成为一家全球性、以环保目标为本的竹子科技公司，致力改善本港环境质素
- 于 2023 年加入数码港培育计划，并于 2022 年参加了香港贸易发展局的 T-box 升级转型计划以加速业务增长

 thetakegroup.com

数码户外广告 投放程序化 瞄准目标受众

环球广告科技公司 Hivestack 革新户外广告模式，并为香港及其他地区提供大量程序化数码户外广告库存。



广告牌是一种历史悠久的广告形式，然而近年来，随著广告科技进步和萤幕数码化，数码户外广告 (digital out-of-home, DOOH) 成为市场上最多元化的广告模式之一，其发展一日千里。程序化 DOOH 采用先进科技，如匿名手机移动数据 (anonymised mobile-based location data)，提供更具针对性的广告，并支援实时报告和绩效计算。广告商因而能够根据数据分析，优化行销策略。

总部位于加拿大蒙特利尔的 Hivestack 于2017年成立，是一家全球领先的独立全方位营销科技公司，致力为程序化 DOOH 广告的买家及卖家创造更高的户外广告价值。公司在全球超过30个市场营运。Hivestack 拥有顶尖的

科技及多元化的全球团队与合作伙伴，更于2021年进军香港。公司成功与主题公园、流动服务供应商及跨国银行等广告商合作，进一步推进其北亚区业务发展。

理想的创新试验场

Hivestack 北亚区董事总经理杨大耀表示，设立香港办事处作为北亚地区总部是推动公司业务增长的重要策略。他指出：“香港作为亚洲国际都会，是一个理想的创新试验场。立足香港能让我们领先业界，在这里的业务成就更可成为北亚区内其他市场的指标，从而增强公司投资者与合作伙伴的信心，在我们的扩张计划中发挥著至关重要的作用。”

杨大耀目前驻于香港，负责管理北亚区的业务，当中包括香港、中国内地、日本、韩国及中国台湾市场。他认为香港位处亚洲中心，极具策略性价值：“香港的地利让我们能更轻易连系整个地区的客户，加上提供良好的营商环境、优惠的税制以及拥有卓越的基建与数码能力，使这里成为我们扩展业务的首选之地。”

建立蓬勃的 DOOH 北亚网络

随著中国内地和香港边境重新开放，许多品牌正积极寻求高效的方式吸引和连系内地游客。Hivestack 与多家著名媒体拥有者建立了合作关系，在中国建立了超过一百万个萤幕的程序化

DOOH 网络。杨大耀强调公司策略性地将数码萤幕设置于人流量庞大的地点，当中包括大型户外广告牌、购物商场及交通热点等。这策略能为品牌提升更高效的用户体验，并支援广告客户在不同场景和广告空间开展覆盖全城，甚至是全区域的大型宣传活动。

杨大耀总结道：“香港对企业家来说无可置疑是一个理想地方。展望未来，我们将继续发挥这座城市的潜力，在本港以及北亚地区内的科技和媒体公司建立更多策略性伙伴和联盟关系。”

Hivestack

- 为一间广告科技公司，同时为程序化 DOOH 广告买家及卖家创造价值。其平台支援广告商及媒体拥有者在所有销售流程中计算及评估广告成效
- 成立于2017年，并在全球超过30个市场营运，包括蒙特利尔、多伦多、纽约、伦敦、巴黎、悉尼、首尔、东京、上海和香港
- 与世界各地超过400家媒体拥有者合作，每月户外广告展示多达7,000亿次

🌐 hivestack.com

“
香港作为亚洲国际都会，
是一个理想的创新
试验场。立足香港能让
我们领先业界，在这里的
业务成就更可成为北亚区
内其他市场的指标。”

Hivestack
北亚区董事总经理
杨大耀

大快朵颐

“点单”帮助餐饮业数码转型。

“投资推广署在帮助我们找寻投资者，以及与商会和业界建立网络方面，扮演了重要的角色。香港特区政府一直非常支持初创企业，透过不同的资助和培育计划给予支援。”

“点单”
联合创始人兼行政总裁
王海斌



尽管各行各业都已准备就绪，启动数码转型，但对餐饮业来说，这却谈何容易。

不过，王海斌和一群来自不同地区和背景的年青创业者，决意开展他们的创业旅程。凭借母公司淼科技有限公司的支援，以及各人在餐饮、金融和食品贸易的行业专长，他们于2019年成功为香港餐饮业开发及推出“点单”流动应用程序。王海斌指出：“我们希望为中小型食肆解决大部分痛点，帮助他们数码转型。”

身为“点单”的联合创始人兼行政总裁，王海斌认为香港是一个极佳的创业平台，因为资金分别来自中国和海外国家。他说：“投资推广署在帮助我们找寻投资者，以及与商会和业界建立网络方面，扮演了重要的角色。香港特区政府一直非常支持初创企业，透过不同的资助和培育计划给予支援。”

此外，香港特区政府亦锐意将香港转化成数码城市，一方面可以改善市民的生活；另一方面可以增强本土经济的竞争力，例如在零售、餐饮和公共服务方面，大力推动流动应用程序和电子支付的应用。王海斌相信，“点单”适时推出，正好配合这股数码势头。

一站式全方位数码方案

王海斌指出：“我们设计‘点单’流动应用程序时，只集中将餐牌数码化，但很快就发觉，我们需要亦能够做得更多更好。”该公司立即改良方案，令“点单”可以为食肆提供点餐、订位、推广营销和食品采购的一站式数码方案。

“当顾客透过‘点单’拣选了食物后，点菜单会直接传发到厨师手上，这可以为食肆减省不少人手和时间。”王海斌续称，顾客落单后可以即时透过程式付款；若想堂食，顾客亦可透过程式订位。“点单”的其他功能还包括计算每日生意额、收集有用数据，并根据性别、年龄层和食品喜好来分析顾客行为。“整个概念旨在帮助食肆节省成本、提高营运效率、改善顾客体验，以及为食肆，尤其中小型餐厅，策划以客为本的线上线下市场推广方案。”

灵活管理

王海斌声称：“我们其中一个优势是提供跨区外卖的服务，不论哪个地点或区域，食物都会照单送到。”

对于未来的发展，王海斌说：“我们希望将业务伸展至食品采购，以及为本港学校和家长提供点餐服务。最重要的是，我们希望扩展至澳门、中国台湾、新加坡和泰国等东南亚国家。”

他总结说：“我们希望‘点单’流动应用程序是个既方便又智能、又高效的程式，可以成为食肆和食客的好帮手。我相信，只要能够为企业或公司解决最大的痛点，你一定能够走上成功之路。”

“点单”

- “点单”流动应用程序由一群来自不同地区和背景的青创业者携手开发，于2019年推出市场，旨在帮助香港餐饮业数码转型
- “点单”母公司淼科技有限公司获列入“遥距营商计划”的“服务供应商参考名单”。该计划由香港创新科技署推出

🌐 dimorder.com

缔造轻松愉悦的电子奖励体验

电子礼券解决方案供应商 On-us 认为香港是接触大湾区及其他地区潜在客户的理想基地。



On-us 是一间创新、以消费者为中心的企业对企业 (B2B) 电子礼券解决方案供应商。在加拿大投资者的支持下，On-us 透过支援全方位销售渠道的应用程式介面 (API)，开发能为品牌、消费者及商户创造价值的奖励系统。它更可为消费者带来度身订造的体验及提供用户数据分析，从而提升企业与客户之间的关系。凭借顶尖先进的科技，On-us 成功推出更全面的奖励及兑换选择，并提供增加消费者参与度及提升产品的机会。

On-us 于 2019 年设立香港办事处，旨在发挥本港作为国际金融科技中心的优势。公司已拓展东南亚地区业务，并打算开拓粤港澳大湾区 (大湾区) 市场，为更多企业提供无缝及可持续的礼券解决方案。

政府鼓励科技发展

On-us 联合创办人兼行政总裁余启彦认为，香港是创业家的首选之地。他表示：“香港的金融科技市场极具活力，对技术发展持开放态度，加上私募投资及风险投资行业发展蓬勃，可为金融科技公司提供丰富的资金和营商机遇。此外，香港拥有优越的营商环境、多元的人才库、稳健的法制及完善的金融基础设施。”

余启彦指出，近年香港政府一直积极促进金融科技发展。他说：“政府设立了不同资助计划，例如发展品牌、

升级转型及拓展内销市场的专项基金和中小企业市场推广基金等。同时，数码港及香港科技园也推出新措施支援科技企业，包括提供办公室空间、投资者配对、产品商品化及知识交流计划。”他续称：“香港能够结合软实力及硬实力，已准备就绪引领金融科技的未来。”

开发智能礼券

On-us 以全方位技术解决方案开发电子礼券系统，其平台具备多项优势。公司系统为营销人员提供高效的礼券发送功能，并可实时收集数据，以及优化消费者的礼品兑换体验。此外，系统还可提高品牌知名度及支援自动结算，让商户能够吸引新客户光顾他们的店铺。

余启彦补充：“近日，我们加入了新的环境、社会及管治 (ESG) 商户类别，致力于业务过程中履行可持续发展及

社会责任。我们亦了解雇员满意度及福祉对于实现业务成功的重要性，因此我们的电子礼券系统有助提升客户及员工的参与度。”

展望未来，On-us 计划把握大湾区及东南亚地区的机遇。余启彦表示：“随著防疫限制解除，区内的跨境旅客及潜在客户日渐增加。我们的解决方案可以帮助企业有效率地吸引目标客户，从而扩大客群及推动业务增长。”

余启彦认为香港是试验新颖构思及技术的理想城市。他说：“根据我们对市场的了解，如果公司能于香港市场创下佳绩，便有较大机会于其他大湾区及东南亚城市取得成功，原因是它们的文化及营商生态圈相近。这套思维模式让我们可更灵活变通地扩展本地及国际业务。”

“香港能够结合软实力及硬实力，已准备就绪引领金融科技的未来。”

On-us
联合创办人兼行政总裁
余启彦

On-us

- 主要客户包括环球金融服务供应商、人才管理团队、蓝筹房地产发展商、非牟利机构等
- 于 2019 年荣获“IFTA 金融科技成就大奖 — 付款科技金奖”，并于 2022 年获颁香港资讯及通讯科技奖“金融科技 (新兴解决方案) 银奖”

on-us.com

Playroll 进驻香港 —— 企业进军大湾区的踏脚石

香港毗邻粤港澳大湾区（大湾区），加上得天独厚的国际优势，是企业测试市场的最佳据点。

当新冠疫情令世界各国封关、商务旅行遭到搁置时，专门为企业行政人员差旅退税的全球公司又能如何善用机会？这正是全球最大跨境企业对企业（B2B）退税和合规企业之一——VAT IT Reclaim 面临的问题。该企业得出的答案是 Playroll，这是一家顺应 VAT IT 合规专业知识和全球网络而诞生的新企业。

Playroll 是针对疫情造成的问题而作出的精明解决方案。首先，由于企业行政人员无法出差，使他们未能在海外监督公司业务，这意味着越来越多的企业需要聘请当地员工履行主要职能，亦意味着当地的实体公司可为企业带来有关行政、法规和营运预算的难题。作为名义雇主（亦即当地雇主），Playroll 能够同时解决这两项问题。只需简单地支付一笔按月收取的费用，Playroll 即可利用其先进而强大的网上平台接手处理当地合约、工资、保险、养老金等所有工作。



“**现今世界走向全球化，但疫情的爆发令企业难以在某些国家和地区经营，而香港的独特优势正正在于能够发挥门户的作用，促进跨境业务活动，几乎无一国家或地区能够媲美，因而吸引了 Playroll 这类跨国雇佣公司进驻香港。**”

**Playroll
董事总经理
文可欣**

Playroll 进驻香港

文可欣是管理 Playroll 香港办事处的负责人，她在 VAT IT 任职多年，现时亦负责处理新业务。她表示：“Playroll 平台虽创于 2021 年，但公司在雇用全球人才方面饶富经验，拥有庞大的客户群，创立至今短短一年时间已引起了极大的关注。我们一方面帮助海外公司在香港雇用员工，这些公司无需在香港成立法律实体公司，另一方面我们亦协助香港公司在海外雇用员工，同样地这些公司亦无需在外地成立法律实体公司。”

文可欣和她的 Playroll 香港办事处团队负责监督 Playroll 广州办事处。Playroll 广州办事处位于大湾区的核心地带，从香港入境可达，成立的目的是帮助企业在大湾区雇用员工。文可欣表示：“大湾区以成为全球科技高地为发展方针，汇聚一众资讯科技人才。大湾区庞大的科技人才库为香港众多企业提供多个选择，而 Playroll 平台可帮助企业处理一切法律和财务事宜，是企业希望落户大湾区前先‘试水温’，并且能够轻易、高效地在当地雇用员工而无需自设法律实体公司的最佳之选。”

企业探索大湾区机遇的第一步

Playroll 现时以香港为据点，逐步拓展业务至大湾区，但这仅仅是公司长远发展计划的开端。文可欣表示：“没错，这只是整个计划的第一小步。我们以香港作为起点，其中一个原因是地利和语言之便。一家企业要在大湾区作跨境发展，香港无疑是最佳的起步市场——香港不但邻近大湾区，乘搭高铁只需 40 分钟即可直达广州，而且以广东话为主，与大湾区其他地区语言相通，没有沟通困难，可见香港确实在多个方面与大湾区相近又相似。再者，在香港能够轻易接触不同国际企业客户，更可尽享香港市场公开透明、有利营商的优势。”

据文可欣所言，Playroll 进军大湾区之举，正好激发其他企业的扩展潜力。她表示：“我们在大湾区自设办事处，亦使更多位处香港以至世界各地的企业能够更容易拓展业务至大湾区。Playroll 落户大湾区后，可帮助这些企业在大湾区雇用当地员工，而当有更多企业看到雇用大湾区人才的可能



性，Playroll 的业务将可持续增长，如此一来，便会形成一个‘良性循环’。”

文可欣认为，随著中港两地的往来限制解除，在港营商的优势将进一步带动市场对 Playroll 大湾区服务的需求。她指出：“香港的政策环境有利营商，堪称全球数一数二。众所周知，香港向来奉行低税率和简单税制、开放型经济体系和以法而治的理念。对于任何冀望乘著大湾区发展之势拓展业务的企业来说，香港无疑是最佳的据点。”她又提到香港特区政府政策积极进取，以企业（包括 Playroll）的福祉为依归。她续指：“投资推广署主动邀请我们分享 Playroll 的故事，让我们透过它的网络接触更多业界人士，我们十分感激投资推广署给予我们这次宝贵的机会向更多人推广公司品牌和服务。”

Playroll

- Playroll 为名义雇主，可在全球范围按各地劳工法例雇用员工和承办商，而无需设立法律实体公司
- Playroll 设有自动化平台，提供合规基础建设框架、全球适用的新员工入职自动化系统及可统一处理每月行政工作的系统

🌐 playroll.com

协助家族办公室把握投资时机

凭借数十载的投资银行业经验，家族办公室顾问公司高诚财富管理积极拓展全球家族办公室业务。



高诚于1984年创立，期后发展为香港知名的投资银行，由一名加拿大人持有。高诚最初为一间证券商，多年来逐渐将服务范围扩大至资产管理及企业融资领域。同时，公司亦在大中华地区、泰国及马来西亚拓展业务。除了经营核心的经纪服务、首次公开发售、首次公开发售前及私募股权交易渠道、金融产品及资产管理业务外，高诚更于2022年在香港成立高诚财富管理，满足亚洲区内家族办公室的独特需求。

尽享非凡投资机遇

香港作为声誉卓著的国际金融中心，与中国内地的联系非常紧密，因此这里是世界各地投资者踏足大中华地区的首选之地。此外，香港亦为中国内地的投资者提供投资全球市场的良机。高诚财富管理行政总裁邓思杰

指出：“香港采用简单税制，个人及企业税率相对较低，有助吸引高净值人士在港投资。”他续称：“香港在大众富裕市场极具竞争力，其理想的营商环境适合高诚财富管理进一步拓展业务。”

他表示：“高诚从1984年起一直服务香港市场，累积经营本地业务的丰富经验。我们除对本地市场非常熟悉，还拥有广泛的网络，因此能够迅速精准地分析市况，更有效地协助客户与粤港澳大湾区（大湾区）及其他市场的投资者合作。此外，在政府的大力支持下，大湾区发展能为企业创造出轻松便利的营商环境，并特别有利家族办公室。”

提供度身订造的服务

邓思杰指出，高诚财富管理是独立的资产管理公司，并以轻资产模式发展业务。由于省却跨国银行繁复的监管程序，高诚财富管理可以迅速灵活地应对市况。他说：“我们早于多年前便设立了强大的卖方投资银行平台，为各大机构、上市及非上市企业提供服务。我们欣然能参与热门的投资范畴，例如艺术品投资等。透过公司

旗下的 Shout Art Hub and Gallery，客户能与全球的艺术策划人、美术馆、艺术家及志同道合的收藏家建立密切连系。”高诚财富管理的客户可享参与私人艺术讲座、欣赏优先展览、非公开展出的展品，以及获得有关艺术品买卖的意见。

邓思杰亦认为，香港拥有多间一流大学，当中五间大学更跻身 Quacquarelli Symonds (QS) 全球百大学校之列，足证本港拥有优质的教育制度，有利公司在港招聘优秀员工。他表示：“不少世界各地名校的海外毕业生相继回港，将为我们提供多元化的人才选择。”

此外，香港的独特生活文化是另一主要优势。邓思杰指出：“香港中西文化交汇，而且活力非凡，对本地及海外人才深具吸引力。这座城市接连上演精彩活动和盛事，是安居乐业的理想之地。”

高诚财富管理

- 于2022年创立，旨在发挥母公司高诚于投资银行的优势，以满足不同家族办公室的个别需求
- 香港办事处专责热门的投资范畴，包括艺术品、房地产、金融科技及医疗科技
- 属于高诚证券旗下，高诚证券获香港证监会颁发牌照，可从事第一类、第四类、第六类及第九类受规管活动

crosby.com/wealth-management

“香港在大众富裕市场极具竞争力，其理想的营商环境适合高诚财富管理进一步拓展业务。”

高诚财富管理
行政总裁
邓思杰



中華人民共和國香港特別行政區政府
InvestHK 投資推廣署
The Government of the
Hong Kong Special Administrative Region
of the People's Republic of China

investhk.gov.hk

香港中环红棉路8号
东昌大厦24楼
(852) 3107 1000
enq@investhk.gov.hk



关注我们



本出版物包含的资讯仅供参考之用。虽然投资推广署已力求资讯内容正确无误，但本署对该等资料不会就任何错误、遗漏、或错误陈述或失实陈述（不论明示或默示的）承担任何责任。对任何因使用或不当使用有关资料而引致或所涉及的任何损失、毁坏或损害（包括但不限于相应而生的损失、毁坏或损害），投资推广署概不承担任何法律责任、义务或责任。你有责任自行评估此出版物的所有资料，并须加以核实，以及在根据该等资料行事之前徵询独立意见。投资推广署没有对任何内容作出认可，也不表示投资推广署推荐任何公司或供应商。