

InvestHK

投資推廣署季刊

2023年7月

領先的資產及 財富管理樞紐



香港政府宣布多項措施，旨在優化家族辦公室及資產管理的生態圈。

本期

3

國際行事曆

4

專題報導：內地及海外企業來港營商酒會

5

粵港澳大灣區專題：港深全面合作 促進金融科技蓬勃發展

6-15

投資案例

作為亞洲首屈一指的商業樞紐，香港是全球家族辦公室的首選之地。香港擁有眾多獨特優勢，包括世界級的金融基礎設施、連通中國內地的多元化及高效資本市場、龐大的全球網絡、簡單及具競爭力的稅制和多元化的投資產品。這些皆是吸引世界各地的富裕人士及家族辦公室來港落戶的有利因素。於2021年，香港的資產及財富管理業務達35.5萬億港元（約4.6萬億美元）。

家族辦公室市場蘊藏無限機遇

家族辦公室業務正迅速發展，成為資產及財富管理行業的重要引擎。鑑於市場潛力龐大，政府推行全面的政策措，以吸引家族辦公室在港設點作為其重點發展策略。

2023-24年度財政預算案宣布政府於未來三年將增撥一億港元，提升香港對家族辦公室的吸引力。投資推廣署將鎖定目標市場，包括中國內地、中東、歐洲及東南亞，鼓勵更多家族辦公室於潛力龐大的香港市場開拓及擴展業務。

立法會於今年五月通過議案，由單一家族辦公室在香港管理的具資格家族投資控權工具（家控工具）可享利得稅寬減。這項政策為全球家族辦公室在港發展締造了優越的環境，並且為業界帶來嶄新商機。

政府於3月24日舉辦了首屆「裕澤香江」高峰論壇，成功吸引100多名全球家族辦公室及其專業團隊的主要決策者參與。政府於同日發表了《有關香港發展家族辦公室業務的政策宣言》，闡明其支持家族辦公室落戶香港的全面計劃。

政策宣言的主要措施包括：

1. 推出新的「資本投資者入境計劃」
2. 提供稅務寬減
3. 提供便利市場措施
4. 成立香港財富傳承學院
5. 推廣在香港國際機場的藝術品貯存設施
6. 發展香港成為慈善中心
7. 擴大投資推廣署 FamilyOfficeHK 專責團隊的職能
8. 成立新的家族辦公室服務提供者網絡

全球家族辦公室專責團隊

為加強推動香港的家族辦公室業務發展，投資推廣署 FamilyOfficeHK 團隊分別駐於香港、中國內地及歐洲，提供全面及度身訂造的服務，以一站式解決方案配合全球家族辦公室來港設點的特別需要。專責團隊不但向家族辦公室業界展示香港的優勢，還會積極協調財富擁有人推展慈善業務及協助教育相關事宜。

香港憑藉軟硬實力，將竭力完善家族辦公室的生態圈，這將有利於香港的整體社會經濟發展，更可加快推動資產及財富管理行業發展的進程。

家族辦公室服務網絡正式啟動

服務提供者網絡於6月12日啟動，匯聚了超過一百名專業服務機構代表，包括私人銀行、信託公司、律師事務所、會計師事務所和財富管理專業機構等。這服務網絡是政府與業界的雙向溝通渠道，可讓政府和業界就最新政策發展作溝通，也可藉此借助業界的全球網絡，向家族辦公室推廣香港的各種機遇。



詳情請參閱：

《有關香港發展家族辦公室業務的政策宣言》

七月

4-5	<p>2023年亞太地區域名系統 (DNS) 論壇</p> <p>這論壇提供一個平台讓區域DNS社區交流、分享見解和探索與域名相關行業的合作機會。投資推廣署是活動贊助商並設有展位。</p> <p>地點：香港會議展覽中心</p> <p>主辦：互聯網名稱與數字地址分配機構</p> <p>■ apacdnsforum.asia</p>
13-14	<p>「成就機遇·首選香港」曼谷</p> <p>為期兩天的活動匯聚香港和泰國商界，讓他們通過聯誼、會議和見解交流，探索嶄新合作機會。這貿易博覽將展示來自香港的優質創新產品。</p> <p>地點：Centara Grand and Bangkok Convention Centre</p> <p>主辦：香港貿發局</p> <p>■ thinkbusinessthinkhk.com/bangkok2023</p>

九月

8	<p>HKCBA年度全國會議</p> <p>「你好香港：您在亞洲的商業門戶」是HKCBA旗艦活動，聚焦能源轉型和環境所帶來的機遇，以及加拿大公司的成功故事。隨著國家十四五規劃、粵港澳大灣區發展和區域全面經濟夥伴協定 (RCEP) 進一步擴大和深化亞洲的發展，加拿大公司可以把握這些龐大發展帶來的機遇。</p> <p>地點：Calgary Petroleum Club, Calgary, AB</p> <p>主辦：港加商會</p> <p>■ hkcba.com/events/hkcba-annual-national-conference-keynote-luncheon-2</p>
8-11	<p>中國國際投資貿易洽談會</p> <p>活動聚焦全球發展倡議、「引進外資」和「走出國際」的策略，同時探討各種商業熱門話題，促進多邊及雙邊合作框架和兩岸合作。</p> <p>地點：廈門市廈門國際會展中心</p> <p>主辦：中華人民共和國商務部</p> <p>■ www.chinafair.org.cn</p>
13-14	<p>一帶一路高峰論壇</p> <p>一年一度的旗艦活動匯聚來自「一帶一路」沿線及以外國家和地區的高級政府官員和商界領袖，就多邊合作交流見解，共同發掘龐大商機。</p> <p>地點：香港會議展覽中心</p> <p>主辦：香港特別行政區政府及香港貿發局</p> <p>■ beltandroadsummit.hk</p>

14	<p>海外商務博覽會2023福岡</p> <p>是次博覽會以海外商務為主題，是在日本舉辦的最大規模貿易展之一。博覽會每年在東京、大阪、福岡和北海道舉行。投資推廣署將於活動中設置展位。</p> <p>地點：Fukuoka International Congress Centre</p> <p>主辦：Overseas Business EXPO Executive Committee</p> <p>■ digima-japan.com/expo/fukuoka2023</p>
19	<p>「成就機遇·首選香港」巴黎</p> <p>為期一天的研討會匯聚來自香港和法國的商界領袖，探討亞洲新經濟、商業可持續發展、創新和科技、設計和創意等最新發展和機遇。</p> <p>地點：巴黎Carrousel du Louvre</p> <p>主辦：香港貿發局</p> <p>■ thinkbusinessthinkhk.com/2023-paris/symposium</p>
26	<p>商業研討會：「您在香港的採購中心」</p> <p>這個商業研討會和晚宴將聚焦香港作為亞洲區域採購辦事處所在地的優勢。</p> <p>地點：馬德里Gingko Restaurant and Sky Bar</p> <p>主辦：投資推廣署駐布魯塞爾辦事處、國泰航空、The Spanish Association of Professionals in Sourcing and Supply Chain (AERCE)</p> <p>■ eventbrite.sg/e/tu-centro-de-compras-en-hong-kong-tickets-624382503877</p>
26-28	<p>BioSpain 2023</p> <p>這活動是歐洲領先的會議之一，匯聚850多個關於健康、可持續農業食品和氣候變解決方案的創新團體。屆時將有來自30個國家的1,500多名專業人士，以及200多家參展商和50多名投資者參與。屆時預計將舉行超過3,500場一對一會議。是次活動的主要目的是促進創新、投資、合作和發掘嶄新商機。投資推廣署是活動的企業合作夥伴。</p> <p>地點：Pavilion 1 — Fira de Barcelona — Montjuïc</p> <p>主辦：AseBio</p> <p>■ biospain2023.org</p>

更多活動：



內地及海外企業 來港營商酒會

香港特別行政區行政長官李家超於6月15日出席由投資推廣署舉辦的酒會，與超過400位來自內地及海外企業高層聚首一堂，感謝他們對香港營商環境持續的信心，並鼓勵他們繼續善用香港國際優勢拓展全球業務。

李家超於酒會上致辭時表示，香港在「一國兩制」下擁有背靠祖國、聯通世界的獨特優勢，既受惠於內地的龐大市場，也是連接內地與世界的橋樑。他說在中央的全力支持，以及國家「十四五」規劃、粵港澳大灣區建設和「一帶一路」倡議等國家戰略所帶來的無盡機遇下，香港是投資者開設和擴展業務的最佳地點。



投資推廣署署理署長蔣學禮博士致歡迎辭時表示：「這個酒會是香港和在港營商的內地和海外企業的興奮時刻。投資推廣署的工作是協助你們把握新機遇。我們會與其他部門和主要合作夥伴緊密合作，按照政府訂下的政策優次去工作，幫助企業取得更輝煌成績。」

該超過400位受邀出席酒會的嘉賓是來自世界各地不同行業的公司代表，他們曾經於過去三年得到投資推廣署協助在香港設立業務。



港深全面合作 促進金融科技蓬勃發展

投資推廣署於5月24至25日率領20多名香港金融業界代表到訪深圳，參加由廣東粵港澳大灣區研究院主辦的2023粵港澳大灣區創新經濟高峰論壇・深港跨境數據合作研討會。港深兩地金融機構的領袖藉此共同探討大灣區的跨境數據合作，促進粵港澳大灣區（大灣區）的高質量增長，攜手加快建設「數碼灣區」。為期兩日的行程中，投資推廣署代表團亦參觀了深圳金融協會園區及出席深圳國際金融科技大賽，以及與當地業界交流，致力促進兩地合作。

兩地跨境合作創造共贏

投資推廣署財經金融及金融科技主管梁瀚璟在研討會上分享了香港最新的金融科技發展趨勢，以及香港和深圳在數據技術領域上可如何互補優勢，推動更緊密合作。例如在港深兩地政府支持下，舉辦了兩年一度的「粵港澳大灣區金融科技用端企業20榜單」，發掘和培育大灣區內一批競爭優勢突出、增長潛力大的企業；在人才培育方面，「深港金融科技師專才計劃」自2019年開展以來，已經產生了超過2,000名持證人。

梁瀚璟表示在數據產業選擇上，香港未來有四個主要方向：金融科技、人工智能和大數據、生物科技和高端製造業。香港可以在這些產業上利用新興科技，推動數據技術領域的創新。而在應用範圍上，香港業界普遍認為在三個層面上港深兩地可以探索數據合作的空間。第一是身份認證數據；第二是征信(credit investigation)數據；第三是大規模數據。兩地業界會積極探討如何在合法合規的情況下獲得這三個層面的數據。

深圳羅湖區金融服務署署長黃拓表示，羅湖是深圳的重要金融區，並成為數碼人民幣先行應用示範區，將支援以數碼人民幣為核心的金融科技企業，因此香港可利用其金融優勢加強與深圳合作。在兩地合作上，深圳會繼



續支持香港鞏固國際金融中心地位，包括促進大灣區金融業發展、研究和推動跨境數據流動，以及協助內地金融科技企業落戶香港，開拓環球市場。

香港推動虛擬資產發展

梁瀚璟在會上亦談及香港政府十分重視創科發展，與金融監管機構及行業緊密合作，推進金融科技發展，以及推出多項舉措促進第三代互聯網(Web3)生態發展。香港證監會於6月1日起實施專為虛擬資產交易平台而設的全新發牌制度，為虛擬資產交易提供了清晰的監管及指引，進一步推動業界可持續發展和支持創新。此外，政府於2023-24年度財政預算案中宣布撥款5,000萬港元予數碼港，加速推動香港Web3生態系統發展。

香港的金融科技生態系統充滿活力，擁有超過800間大型和中型，以及初創金融科技企業。憑藉聯繫內地與國際市場的優勢，以及港深兩地合作所帶來的機遇，香港將繼續為金融科技企業的海外和內地業務增值，並引領區內金融科技發展。

聯絡：梁瀚璟
財經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 將美式滋味帶來香港，並計劃擴展本地業務。

Ruby Tuesday Inc. 創立於 1972 年，總部位於美國田納西州，是著名的餐飲服務零售企業。公司擁有、經營及授出全球 Ruby Tuesday 餐廳的特許經營權，為顧客提供獨特的美饌體驗。食客可在餐廳品嚐各種正宗的美式佳餚，其招牌菜式包括頂級的燒排骨及牛扒、手工漢堡及特式甜品等，讓他們享受味蕾盛宴。

Asia Pacific RT (Hong Kong) 擁有 Ruby Tuesday 於香港的特許經營權。於 1995 年，公司開設首家特許經營店，這更標誌著香港成為品牌進軍國際市場的首要據點。現時，Ruby Tuesday 在香港擁有八間分店，並已發展為本地廣為人知的美式酒吧和扒房。憑藉香港多元豐富的飲食市場，Ruby Tuesday 銳意進一步擴展本地業務，並把握區內的龐大商機。

充滿活力的營商生態圈

Asia Pacific RT (Hong Kong) 董事總經理 Leslie Bailey 指出，香港為 Ruby Tuesday 擴展業務提供良好環境。

“由於本地顧客對優質食品及嶄新餐飲體驗有持續的需求，這正是香港成為 Ruby Tuesday 首度立足海外的原因，也是我們拓展業務的關鍵據點。”

Asia Pacific RT (Hong Kong)
董事總經理
Leslie Bailey

他說：「香港是亞洲區的樞紐，長久以來擔當中國內地與世界各國之間的重要橋樑。由於本地顧客對優質食品及嶄新餐飲體驗有持續的需求，這正是香港成為 Ruby Tuesday 首度立足海外的原因，也是我們拓展業務的關鍵據點。」

Bailey 認為香港的營商生態圈正在蓬勃發展。他表示：「香港是開展業務的理想之地，企業可受惠於低稅率及簡單稅制，而且外國投資者能夠全資擁有公司。」他強調：「香港的法治精神是其重大優勢之一，為香港成為頂尖國際商業及金融中心奠定基礎，同時為個人及企業營商帶來保障。」

透過科技提升餐飲體驗

Ruby Tuesday 致力締造優質的休閒餐飲體驗，為顧客創造價值。近年，公司打造全新形象，提供獨一無二的餐飲體驗。Bailey 說：「我們改善了各方面運作，包括食材及其源頭、廚房、市場行銷、餐廳設計以及餐廳運作及服務等。」

Bailey 續道：「我們投放了大量資源於科技發展上，例如開發以顧客為本的流動應用程式及全渠道忠誠計劃，從而全面整合銷售點系統。這讓我們能高效地管理客戶資料及餐單，確保他們得到輕鬆便捷的用餐體驗。此外，我們亦透過政府的科技券計劃，優化了人力資源系統，以及採用其他先進技術。」他補充：「科技進步不但能提升我們的生產力，還可促進我們與客戶的交流，讓 Ruby Tuesday 提供優越的餐飲體驗。」

Bailey 稱：「儘管在疫情期間，我們對本地市場也持樂觀態度。自 2019 年起，



我們於香港經營的 Ruby Tuesday 餐廳數目已增加一倍。我們現正積極物色於香港及亞洲地區開設新店的選址，藉此進一步拓展業務。」

Bailey 認為投資推廣署是 Ruby Tuesday 發展業務的重要夥伴。他說：「全球聯繫日益緊密，而投資推廣署積極發掘機遇及與我們分享資訊，讓我們可更輕鬆地拓展業務。」

Asia Pacific RT (Hong Kong)

- Ruby Tuesday 擁有超過 50 年餐飲經驗，於全球逾 200 個地方營運
- Asia Pacific RT (Hong Kong) 為 Ruby Tuesday 的最大特許經營商，而香港是 Ruby Tuesday 最大的海外市場
- 公司專為顧客而設的流動應用程式於「2022 年亞洲電子零售商卓越大獎」中獲得「最佳用戶體驗 — 餐飲（企業）大獎」

🌐 rubytuesday.com.hk

為電子商貿提供 智能物流解決方案

來自新加坡的冠庭國際物流(香港)將母公司新加坡郵政的豐富行業經驗與香港的自由港優勢互相結合。



“香港佔盡優勢，這裡擁有世界一流的機場、龐大的航運網絡以及高技術的勞動人口。”

新加坡郵政
國際業務商務負責人
李知行

對物流業而言，速度是致勝之道。隨著電子商貿興起，物流公司能快速、高效地運送貨物因而變得更為重要，而冠庭國際物流(香港)正掌握這優勢。它善用了母公司新加坡郵政在國際運輸方面的良好商譽，並擁有電子商貿巨擘阿里巴巴作為主要股東。公司能提供點對點的電子商貿及物流解決方案，讓其亞太區內的1,000多個線上零售品牌的客戶得以在國內外發展業務。公司計劃利用香港作為全球主要物流樞紐之一的優勢以加速業務增長。

區域物流樞紐

新加坡郵政國際業務商務負責人李知行認為，香港作為一個自由港，是鞏固其世界級物流樞紐地位的重要因素。他說：「香港位處亞洲中心，貨物可以快速進出而且無需繳交關稅、稅款或文件。我們可以讓客戶的產品以更高效的方式送達目的地。」

李知行續說：「香港佔盡優勢，這裡擁有世界一流的機場、龐大的航運網絡以及高技術的勞動人口。電子商貿的重點就是便捷。我們可以在四個小時內到達

亞洲區內的眾多目的地。作為主要物流樞紐，香港不但是一個理想門戶，也是我們公司發展的其中一個重大元素。」

於大灣區開展業務

最近，冠庭國際物流推出了一種將貨物直接從香港運送到世界其他地區的全新模式，以取代先前需通過新加坡運送貨物的做法。李知行道：「以香港作為物流樞紐，貨物不需途經新加坡，這可以降低成本並提升業務表現。此外，我們先進的物流解決方案能夠與主要電子商貿平台的應用程式介面(API)實現無縫整合，並支援跨境運輸及自動化倉庫，為客戶提供一站式服務。」

隨著疫情後旅遊限制取消，全球各地的業務復常，冠庭國際物流計劃於今年下旬在粵港澳大灣區(大灣區)擴展業務，設立全新辦公室和倉庫。公司還會為北亞區的辦事處招聘人才，包括香港、深圳、中國台灣及日本。公司正積極擴大香港辦事處的銷售、業務發展及營運部門。李知行認為，在香港招聘團隊的其中一個優勢就是香港人才具備國際視野。他說：「香港人能說流利英文和

中文。他們掌握國際商業知識及了解中國內地市場，以及擁有聯繫內地與全球市場和懂得抓緊機遇的能力。」

李知行於香港土生土長，他視安全及便利為這裡的主要吸引力。他說：「香港擁有完善的基建，譬如我在深夜時乘坐地鐵亦毫無顧慮。這裡是一個安全的城市，為市民和企業打造了優越的環境。」

冠庭國際物流(香港)

- 新加坡郵政之附屬公司，自1989年起於香港設有辦事處，是物流服務領域的行業領袖，而電子商貿為其核心業務
- 於亞太區內的10個國家及地區營運，能透過其郵政及商業網絡讓貨品進出全球200多個國家及地區

quantiumsolutions.com

把握亞洲財富 機遇

Toscafund 於香港開設辦事處以拓展亞洲 區內業務。



總部位於英國的 Toscafund，是一家擁有超過20年經驗的投資公司，專注資產管理與家族辦公室業務，在倫敦、曼徹斯特、紐約和墨爾本等主要市場設有辦事處。在2022年，公司於香港設立新辦事處，藉此擴大其全球營運網絡，提升公司於不同專業領域內的資金分配和投資能力，當中包括上市股票、私募股權、私人債務及英國商用物業等。

公司旨在把握粵港澳大灣區（大灣區）及亞洲市場正在增長的財富機遇，計劃推進其香港業務，透過聯合家族辦公室的形式提供領先業界的投資產品。目前，其客戶包括金融機構、家族辦公室、高資產淨值人士、捐贈基金和資產顧問。

家族辦公室迎來嶄新機遇

作為全球頂尖的金融樞紐及財富管理中心，香港為家族辦公室的營運及擴張提供眾多獨特優勢。政府最近發布了一份有關香港發展家族辦公室業務的政策宣言，充分顯示了其要建立一個優越且具競爭性的環境的決心，以讓在港經營全球性家族辦公室與資產擁有者得以傳承和增加財富。

Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited 投資總監兼董事總經理 Mark Tinker 認為，香港獨特的定位吸引了世界各地的富裕人士與家族辦公室。他說：「Toscafund 是一家全球性的投資公司，需要接觸亞洲、美國、歐洲及英國的企業和資本市場。Toscafund 被亞洲日益成熟的家族辦公室經營環境所吸引，並且特別著眼香港。」他續說：「作為中國內地與環球市場的重要橋樑，以及全球最大的離岸人民幣中心，香港是家族辦公室的理想全球樞紐。」

Toscafund 在2022年於香港開設了辦事處，Tinker 指：「我們的目標是進軍大灣區市場。區內擁有不斷增長的高資產淨值人士，他們對投資的需求日增，而我們認為香港於未來會成為大灣區的金融中心。這策略性分析使香港成為了 Toscafund 的重要營運地點。」

多元化投資策略

Toscafund 提供一系列完善且多元化的投資策略，涵蓋公共與私人市場。其管理的資產中有大部分是來自公司的創辦人 and 合夥人，這特點使

Toscafund 的定位有別於傳統的基金管理公司，而營運模式則近似聯合家族辦公室。

Tinker 表示：「Toscafund 多元化的投資策略特別適合亞洲地區的家族辦公室。我們對這些策略有重大的投資承諾，這使 Toscafund 與選擇我們公司的客戶建立了一致的投資目標，從而帶來相互合作及共享成功的機遇。」Tinker 指出，Toscafund 近期已在區內推出其首隻基金並進行管理。

Tinker 十分欣賞香港的活力。他指出，Toscafund 的團隊由本地人以及在這裡長久生活的人士組成。他強調，儘管疫情帶來了挑戰，但香港重新開放後迅速復常，無疑是亞洲區內工作及生活的首選地。

Toscafund

- 公司於2000年由 Martin Hughes 創立。截至2022年12月31日，在全球設有五個辦事處，管理達47億美元資產
- Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited 已獲香港證監會頒發第一類（證券交易）、第四類（就證券提供意見）及第九類（提供資產管理）受規管活動牌照

🌐 toscafundhk.com

“作為中國內地與環球市場的重要橋樑，
以及全球最大的離岸人民幣中心，
香港是家族辦公室的理想全球樞紐。”

Toscafund Asset Management (Hong Kong) Limited
投資總監兼董事總經理
Mark Tinker

全民數碼企業服務

Osome 是一間增長迅速的數碼企業服務供應商，滿足初創企業、中小企或任何人對行政管理上的需求。



“

由於企業服務業是相當倚賴人手和文書處理的傳統行業，正正是我們向香港中小企提供價格合理、高質量和便捷產品的好機會，使他們有更多時間專注於自己的客戶、產品和團隊。”

”

Osome
Vice President, Partnerships
Vlad Sharuda

在瞬息萬變的市場環境中開展業務可謂充滿挑戰，例如處理日常營運事項。總部位於新加坡的 Osome 提供創新軟件，協助中小企開展業務，包括整理文件、追蹤期限和處理報告等。他們提供的一站式服務可協助企業處理公司開業、企業規管、帳戶記錄、會計、工作簽證以及營運相關的行政事項。

Osome 的 Vice President, Partnerships Vlad Sharuda 表示：「我們針對一些人工成本高昂、以英語為主要語言及行使普通法的市場，因此當初選擇新加坡作為業務起點。不過，有見香港的企業服務行業規模比在新加坡高四至五倍，這裡自然成為實踐我們過往成功經驗的不二之選。我們擁有獲認證的專家團隊，致力解答客戶疑難，為他們提供稅務建議和主動提供協助；亦致力保持行業領先地位，不斷採用自家開發的尖端技術，進而實踐企業服務自動化。我們的服務效率多數取決於該管轄區的科技應用程度，所以也會與當地政府緊密合作，推廣數碼化。」

快速解決複雜難題

Sharuda 認為，Osome 的競爭優勢在於能夠快速地提供解決方案，並引用一

成功例子給香港客戶參考。他闡述道：「我們是首批將新加坡的數碼身份證功能納入『瞭解您的客戶』（Know Your Customer, KYC）流程的公司，在無需與任何人接觸的情況下，幫助當地客戶完成相關程序。我們也是首家公司，與華僑永亨銀行合作，為客戶提供全數碼化、即日註冊公司和開設銀行帳戶的服務。」儘管 Osome 的技術對客戶來說多數並不顯而易見，但最終都能成功為他們節省平日在行政工作上所花費的時間。

Sharuda 又說道：「我們為許多不同行業的中小企提供服務，從深度技術初創企業，以至賣麵條的小販攤位。我們提供的服務非常簡單易用，就像你與朋友聊天時，可以同時通過電話處理所有的公司秘書和會計事務。由於我們的客戶何時何地都能取得公司數據，他們非常滿意我們快速的反饋速度和高質素的建議。」

傳統服務數碼化

Sharuda 注意到，香港的初創企業更傾向於從事金融科技、物流和貿易行業，

而新加坡的初創企業則沒有特別著重個別行業。這兩個城市都擁有強大的初創企業和中小企社群，而他們均可隨時應用數碼企業服務。他說：「由於企業服務業是相當倚賴人手和文書處理的傳統行業，正正是我們向香港中小企提供價格合理、高質量和便捷產品的好機會，使他們有更多時間專注於自己的客戶、產品和團隊。我們正在計劃聘用技術人員以提高香港產品的開發速度，因為這裡擁有強大的人才庫。」

Osome

- Osome 於 2017 年在新加坡成立並迅速發展，至 2019 年底設立了香港辦事處，現時由 30 人營運
- Osome 通過雲端平台幫助企業家在網上設立及營運公司，在香港、新加坡和英國擁有超過 10,000 個客戶

🌐 osome.com/hk



推動可持續零售生態圈

竹製產品公司 TaKe Group 以香港作為零售及業務發展樞紐，藉此推動可持續的消費者生活方式。

TaKe Group 由英國企業家 Rob Davenport 於 2020 年在香港創立，他在消費品領域擁有豐富經驗，並致力尊重及保護自然環境。作為一家旨在優化本地環境的企業，TaKe Group 銳意為市場提供高質素的日式竹製消費品，例如餐具、午餐盒和咖啡杯，同時減少使用一次性塑膠製品。香港蓬勃的零售市場及完善的物流基礎設施為 TaKe Group 提供了一個理想的環境，讓公司可以採用一站式綠色零售經營模式，當中包括竹子種植及收割、創新產品研發、產品銷售以至最後的生物降解程序。TaKe Group 希望憑藉其涵蓋產品全周期的解決方案，通過香港將公司業務拓展至粵港澳大灣區（大灣區）以及其他亞洲市場。

商機無限的城市

TaKe Group 創始人兼行政總裁 Rob Davenport 認為，香港在許多方面均為不同企業提供良好機遇。他說：「這座城市對本地及國際企業而言都是一個理想基地。企業可考慮其獨特定

位所帶來的龐大商機。這裡能通往發展蓬勃的大灣區，其國內生產總值更達約 1.7 萬億美元。」他更指，在不久的將來，TaKe Group 計劃透過策略性特許權協議及分銷合作夥伴關係，將業務擴展至香港以外、更具市場潛力的大灣區城市。

Davenport 視這座城市為他創業的完美起點，他闡釋：「香港擁有獨特的生態立場，結合自然遺產與重視商業效益。鑑於世界各地日益重視環境、社會及管治，因而為 TaKe Group 等綠色零售企業提供了一個發展良機。」他又指：「這裡還為企業發展環球業務提供了優越環境，當中包括高效的銀行及法律服務、物流以及多元化的人才庫等。此外，有賴政府初創培育計劃的支持，TaKe Group 得以順利起步。」

以科技推動綠色零售

TaKe Group 採用了嶄新的科技以推進環保舉措。Davenport 說：「憑藉農業科技，我們的竹子種植場得以

培植速生竹子，活化農地。與此同時，我們正在制定一個碳信用額計劃，鼓勵各方通過贊助我們的種植場來抵銷二氧化碳排放量。我們更使用區塊鏈及衛星圖像科技來提升透明度及簡化驗證過程，並向計劃參加者發放碳信用額，藉此鼓勵可持續發展及應對氣候變化。」

Davenport 補充道：「我們還計劃於一年內在香港開設先進的生產廠房，公司的智慧生產線將配備機械人、物聯網及人工智能等科技，這能優化質量控制、生產及產品包裝等流程。」

最近，TaKe Group 成功擴展了其產品線並與不同零售商建立了合作夥伴關係。展望未來，公司計劃透過生產一系列本地製造的環保竹製產品，並為國內外品牌提供可度身訂造及全面的可持續解決方案，從而鞏固香港的綠色生態圈。

“香港擁有獨特的生態立場，結合自然遺產與重視商業效益。鑑於世界各地日益重視環境、社會及管治，因而為 TaKe Group 等綠色零售企業提供了一個發展良機。”

TaKe Group
創始人兼行政總裁
Rob Davenport

TaKe Group

- 提供多元化耐用餐具及便攜式外賣產品，適合商業及消費者使用
- 計劃成為一家全球性、以環保目標為本的竹子科技公司，致力改善本港環境質素
- 於 2023 年加入數碼港培育計劃，並於 2022 年參加了香港貿易發展局的 T-box 升級轉型計劃以加速業務增長

🌐 thetakegroup.com

數碼戶外廣告 投放程序化 瞄準目標受眾

環球廣告科技公司 Hivestack 革新戶外廣告模式，並為香港及其他地區提供大量程序化數碼戶外廣告庫存。



廣告牌是一種歷史悠久的廣告形式，然而近年來，隨著廣告科技進步和螢幕數碼化，數碼戶外廣告 (digital out-of-home, DOOH) 成為市場上最多元化的廣告模式之一，其發展一日千里。程序化 DOOH 採用先進科技，如匿名手機移動數據 (anonymised mobile-based location data)，提供更具針對性的廣告，並支援實時報告和績效計算。廣告商因而能夠根據數據分析，優化行銷策略。

總部位於加拿大蒙特利爾的 Hivestack 於 2017 年成立，是一家全球領先的獨立全方位營銷科技公司，致力為程序化 DOOH 廣告的買家及賣家創造更高的戶外廣告價值。公司在全球超過 30 個市場營運。Hivestack 擁有頂尖的

科技及多元化的全球團隊與合作夥伴，更於 2021 年進軍香港。公司成功與主題公園、流動服務供應商及跨國銀行等廣告商合作，進一步推進其北亞區業務發展。

理想的創新試驗場

Hivestack 北亞區董事總經理楊大耀表示，設立香港辦事處作為北亞地區總部是推動公司業務增長的重要策略。他指出：「香港作為亞洲國際都會，是一個理想的創新試驗場。立足香港能讓我們領先業界，在這裡的業務成就更可成為北亞區內其他市場的指標，從而增強公司投資者與合作夥伴的信心，在我們的擴張計劃中發揮著至關重要的作用。」

楊大耀目前駐於香港，負責管理北亞區的業務，當中包括香港、中國內地、日本、韓國及中國台灣市場。他認為香港位處亞洲中心，極具策略性價值：「香港的地利讓我們能更輕易連繫整個地區的客戶，加上提供良好的營商環境、優惠的稅制以及擁有卓越的基建與數碼能力，使這裡成為我們擴展業務的首選之地。」

建立蓬勃的 DOOH 北亞網絡

隨著中國內地和香港邊境重新開放，許多品牌正積極尋求高效的方式吸引和連繫內地遊客。Hivestack 與多家著名媒體擁有者建立了合作關係，在中國建立了超過一百萬個螢幕的程序化

DOOH 網絡。楊大耀強調公司策略性地將數碼螢幕設置於人流量龐大的地點，當中包括大型戶外廣告牌、購物商場及交通熱點等。這策略能為品牌提升更高效的用戶體驗，並支援廣告客戶在不同場景和廣告空間開展覆蓋全城，甚至是全區域的大型宣傳活動。

楊大耀總結道：「香港對企業家來說無可置疑是一個理想地方。展望未來，我們將繼續發揮這座城市的潛力，在本港以及北亞地區內的科技和媒體公司建立更多策略性夥伴和聯盟關係。」

Hivestack

- 為一間廣告科技公司，同時為程序化 DOOH 廣告買家及賣家創造價值。其平台支援廣告商及媒體擁有者在所有銷售流程中計算及評估廣告成效
- 成立於 2017 年，並在全球超過 30 個市場營運，包括蒙特利爾、多倫多、紐約、倫敦、巴黎、悉尼、首爾、東京、上海和香港
- 與世界各地超過 400 家媒體擁有者合作，每月戶外廣告展示多達 7,000 億次

🌐 hivestack.com

“
香港作為亞洲國際都會，
是一個理想的創新
試驗場。立足香港能讓我們
領先業界，在這裡的
業務成就更可成為北亞區
內其他市場的指標。”

Hivestack
北亞區董事總經理
楊大耀

大快朵頤

「點單」幫助餐飲業數碼轉型。

“投資推廣署在幫助我們找尋投資者，以及與商會和業界建立網絡方面，扮演了重要的角色。香港特區政府一直非常支持初創企業，透過不同的資助和培育計劃給予支援。”

「點單」
聯合創辦人兼行政總裁
王海斌



儘管各行各業都已準備就緒，啟動數碼轉型，但對餐飲業來說，這卻談何容易。

不過，王海斌和一群來自不同地區和背景的年青創業者，決意開展他們的創業旅程。憑藉母公司淼科技有限公司的支援，以及各人在餐飲、金融和食品貿易的行業專長，他們於2019年成功為香港餐飲業開發及推出「點單」流動應用程式。王海斌指出：「我們希望為中小型食肆解決大部分痛點，幫助他們數碼轉型。」

身為「點單」的聯合創辦人兼行政總裁，王海斌認為香港是一個極佳的創業平台，因為資金分別來自中國和海外國家。他說：「投資推廣署在幫助我們找尋投資者，以及與商會和業界建立網絡方面，扮演了重要的角色。香港特區政府一直非常支持初創企業，透過不同的資助和培育計劃給予支援。」

此外，香港特區政府亦銳意將香港轉化成數碼城市，一方面可以改善市民的生活；另一方面可以增強本土經濟的競爭力，例如在零售、餐飲和公共服務方面，大力推動流動應用程式和電子支付的應用。王海斌相信，「點單」適時推出，正好配合這股數碼勢頭。

一站式全方位數碼方案

王海斌指出：「我們設計『點單』流動應用程式時，只集中將餐牌數碼化，但很快就發覺，我們需要亦能夠做得更多更好。」該公司立即改良方案，令「點單」可以為食肆提供點餐、訂位、推廣營銷和食品採購的一站式數碼方案。

「當顧客透過『點單』揀選了食物後，點菜單會直接傳發到廚師手上，這可以為食肆減省不少人手和時間。」王海斌續稱，顧客落單後可以即時透過程式付款；若想堂食，顧客亦可透過程式訂位。「點單」的其他功能還包括計算每日生意額、收集有用數據，並根據性別、年齡層和食品喜好來分析顧客行為。「整個概念旨在幫助食肆節省成本、提高營運效率、改善顧客體驗，以及為食肆，尤其中小型餐廳，策劃以客為本的線上線下市場推廣方案。」

靈活管理

王海斌聲稱：「我們其中一個優勢是提供跨區外賣的服務，不論哪個地點或區域，食物都會照單送到。」

對於未來的發展，王海斌說：「我們希望將業務伸展至食品採購，以及為本港學校和家長提供點餐服務。最重要的是，我們希望擴展至澳門、中國台灣、新加坡和泰國等東南亞國家。」

他總結說：「我們希望『點單』流動應用程式是個既方便又智能、又高效的程式，可以成為食肆和食客的好幫手。我相信，只要能夠為企業或公司解決最大的痛點，你一定能夠走上成功之路。」

「點單」

- 「點單」流動應用程式由一群來自不同地區和背景的青創業者攜手開發，於2019年推出市場，旨在幫助香港餐飲業數碼轉型
- 「點單」母公司淼科技有限公司獲列入「遙距營商計劃」的「服務供應商參考名單」。該計劃由香港創新科技署推出

🌐 dimorder.com

締造輕鬆愉悅的 電子獎勵體驗

電子禮券解決方案供應商 On-us 認為
香港是接觸大灣區及其他地區潛在
客戶的理想基地。



On-us 是一間創新、以消費者為中心的企業對企業 (B2B) 電子禮券解決方案供應商。在加拿大投資者的支持下，On-us 透過支援全方位銷售渠道的應用程式介面 (API)，開發能為品牌、消費者及商戶創造價值的獎勵系統。它更可為消費者帶來度身訂造的體驗及提供用戶數據分析，從而提升企業與客戶之間的關係。憑藉頂尖先進的科技，On-us 成功推出更全面的獎勵及兌換選擇，並提供增加消費者參與度及提升產品的機會。

On-us 於 2019 年設立香港辦事處，旨在發揮本港作為國際金融科技中心的優勢。公司已拓展東南亞地區業務，並打算開拓粵港澳大灣區 (大灣區) 市場，為更多企業提供無縫及可持續的禮券解決方案。

政府鼓勵科技發展

On-us 聯合創辦人兼行政總裁余啟彥認為，香港是創業家的首選之地。他表示：「香港的金融科技市場極具活力，對技術發展持開放態度，加上私募投資及風險投資行業發展蓬勃，可為金融科技公司提供豐富的資金和營商機遇。此外，香港擁有優越的營商環境、多元的人才庫、穩健的法制及完善的金融基礎設施。」

余啟彥指出，近年香港政府一直積極促進金融科技發展。他說：「政府設立了不同資助計劃，例如發展品牌、

升級轉型及拓展內銷市場的專項基金和中小企業市場推廣基金等。同時，數碼港及香港科技園也推出新措施支援科技企業，包括提供辦公室空間、投資者配對、產品商品化及知識交流計劃。」他續稱：「香港能夠結合軟實力及硬實力，已準備就緒引領金融科技的未來。」

開發智能禮券

On-us 以全方位技術解決方案開發電子禮券系統，其平台具備多項優勢。公司系統為營銷人員提供高效的禮券發送功能，並可實時收集數據，以及優化消費者的禮品兌換體驗。此外，系統還可提高品牌知名度及支援自動結算，讓商戶能夠吸引新客戶光顧他們的店舖。

余啟彥補充：「近日，我們加入了新的環境、社會及管治 (ESG) 商戶類別，致力於業務過程中履行可持續發展及

社會責任。我們亦了解僱員滿意度及福祉對於實現業務成功的重要性，因此我們的電子禮券系統有助提升客戶及員工的參與度。」

展望未來，On-us 計劃把握大灣區及東南亞地區的機遇。余啟彥表示：「隨著防疫限制解除，區內的跨境旅客及潛在客戶日漸增加。我們的解決方案可以幫助企業有效率地吸引目標客戶，從而擴大客群及推動業務增長。」

余啟彥認為香港是試驗新穎構思及技術的理想城市。他說：「根據我們對市場的了解，如果公司能於香港市場創下佳績，便有較大機會於其他大灣區及東南亞城市取得成功，原因是它們的文化及營商生態圈相近。這套思維模式讓我們可更靈活變通地擴展本地及國際業務。」

“ 香港能夠結合
軟實力及硬實力，
已準備就緒引領金融
科技的未來。 ”

On-us
聯合創辦人兼行政總裁
余啟彥

On-us

- 主要客戶包括環球金融服務供應商、人才管理團隊、藍籌房地產發展商、非牟利機構等
- 於 2019 年榮獲「IFTA 金融科技成就大獎 — 付款科技金獎」，並於 2022 年獲頒香港資訊及通訊科技獎「金融科技 (新興解決方案) 銀獎」

🌐 on-us.com

Playroll 進駐香港 —— 企業進軍大灣區的踏腳石

香港毗鄰粵港澳大灣區（大灣區），加上得天獨厚的國際優勢，是企業測試市場的最佳據點。

當新冠疫情令世界各國封關、商務旅行遭到擱置時，專門為企業行政人員差旅退稅的全球公司又能如何善用機會？這正是全球最大跨境企業對企業（B2B）退稅和合規企業之一——VAT IT Reclaim 面臨的問題。該企業得出的答案是 Playroll，這是一家順應 VAT IT 合規專業知識和全球網絡而誕生的新企業。

Playroll 是針對疫情造成的問題而作出的精明解決方案。首先，由於企業行政人員無法出差，使他們未能在海外監督公司業務，這意味著越來越多的企業需要聘請當地員工履行主要職能，亦意味着當地的實體公司可為企業帶來有關行政、法規和營運預算的難題。作為名義僱主（亦即當地僱主），Playroll 能夠同時解決這兩項問題。只需簡單地支付一筆按月收取的費用，Playroll 即可利用其先進而強大的網上平台接手處理當地合約、工資、保險、養老金等所有工作。



“現今世界走向全球化，但疫情的爆發令企業難以在某些國家和地區經營，而香港的獨特優勢正正在於能夠發揮門戶的作用，促進跨境業務活動，幾乎無一國家或地區能夠媲美，因而吸引了 Playroll 這類跨國僱傭公司進駐香港。”

Playroll
董事總經理
文可欣

Playroll 進駐香港

文可欣是管理 Playroll 香港辦事處的負責人，她在 VAT IT 任職多年，現時亦負責處理新業務。她表示：「Playroll 平台雖創於 2021 年，但公司在僱用全球人才方面饒富經驗，擁有龐大的客戶群，創立至今短短一年時間已引起了極大的關注。我們一方面幫助海外公司在香港僱用員工，這些公司無需在香港成立法律實體公司，另一方面我們亦協助香港公司在海外僱用員工，同樣地這些公司亦無需在外地成立法律實體公司。」

文可欣和她的 Playroll 香港辦事處團隊負責監督 Playroll 廣州辦事處。Playroll 廣州辦事處位於大灣區的核心地帶，從香港入境可達，成立的目的是幫助企業在大灣區僱用員工。文可欣表示：「大灣區以成為全球科技高地為發展方針，匯聚一眾資訊科技人才。大灣區龐大的科技人才庫為香港眾多企業提供多一個選擇，而 Playroll 平台可幫助企業處理一切法律和財務事宜，是企業希望落戶大灣區前先『試水溫』，並且能夠輕易、高效地在當地僱用員工而無需自設法律實體公司的最佳之選。」

企業探索大灣區機遇的第一步

Playroll 現時以香港為據點，逐步拓展業務至大灣區，但這僅僅是公司長遠發展計劃的開端。文可欣表示：「沒錯，這只是整個計劃的第一小步。我們以香港作為起點，其中一個原因是地利和語言之便。一家企業要在大灣區作跨境發展，香港無疑是最佳的起步市場——香港不但鄰近大灣區，乘搭高鐵只需 40 分鐘即可直達廣州，而且以廣東話為主，與大灣區其他地區語言相通，沒有溝通困難，可見香港確實在多個方面與大灣區相近又相似。再者，在香港能夠輕易接觸不同國際企業客戶，更可盡享香港市場公開透明、有利營商的優勢。」

據文可欣所言，Playroll 進軍大灣區之舉，正好激發其他企業的擴展潛力。她表示：「我們在大灣區自設辦事處，亦使更多位處香港以至世界各地的企業能夠更容易拓展業務至大灣區。Playroll 落戶大灣區後，可幫助這些企業在大灣區僱用當地員工，而當有更多企業看到僱用大灣區人才的可能



性，Playroll 的業務將可持續增長，如此一來，便會形成一個『良性循環』。」

文可欣認為，隨著中港兩地的往來限制解除，在港營商的優勢將進一步帶動市場對 Playroll 大灣區服務的需求。她指出：「香港的政策環境有利營商，堪稱全球數一數二。眾所周知，香港向來奉行低稅率 and 簡單稅制、開放型經濟體系和以法而治的理念。對於任何冀望乘著大灣區發展之勢拓展業務的企業來說，香港無疑是最佳的據點。」她又提到香港特區政府的政策積極進取，以企業（包括 Playroll）的福祉為依歸。她續指：「投資推廣署主動邀請我們分享 Playroll 的故事，讓我們透過它的網絡接觸更多業界人士，我們十分感激投資推廣署給予我們這次寶貴的機會向更多人推廣公司品牌和服務。」

Playroll

- Playroll 為名義僱主，可在全球範圍按各地勞工法例僱用員工和承辦商，而無需設立法律實體公司
- Playroll 設有自動化平台，提供合規基礎建設框架、全球適用的新員工入職自動化系統及可統一處理每月行政工作的系統

playroll.com

協助家族辦公室把握投資時機

憑藉數十載的投資銀行業經驗，家族辦公室顧問公司高誠財富管理積極拓展全球家族辦公室業務。



高誠於1984年創立，期後發展為香港知名的投資銀行，由一名加拿大人持有。高誠最初為一間證券商，多年來逐漸將服務範圍擴大至資產管理及企業融資領域。同時，公司亦在大中華地區、泰國及馬來西亞拓展業務。除了經營核心的經紀服務、首次公開發售、首次公開發售前及私募股權交易渠道、金融產品及資產管理業務外，高誠更於2022年在香港成立高誠財富管理，滿足亞洲區內家族辦公室的獨特需求。

盡享非凡投資機遇

香港作為聲譽卓著的國際金融中心，與中國內地的聯繫非常緊密，因此這裡是世界各地投資者踏足大中華地區的首選之地。此外，香港亦為中國內地的投資者提供投資全球市場的良機。高誠財富管理行政總裁鄧思傑

指出：「香港採用簡單稅制，個人及企業稅率相對較低，有助吸引高淨值人士在港投資。」他續稱：「香港在大眾富裕市場極具競爭力，其理想的營商環境適合高誠財富管理進一步拓展業務。」

他表示：「高誠從1984年起一直服務香港市場，累積經營本地業務的豐富經驗。我們除對本地市場非常熟悉，還擁有廣泛的網絡，因此能夠迅速精準地分析市況，更有效地協助客戶與粵港澳大灣區（大灣區）及其他市場的投資者合作。此外，在政府的大力支持下，大灣區發展能為企業創造出輕鬆便利的營商環境，並特別有利家族辦公室。」

提供度身訂造的服務

鄧思傑指出，高誠財富管理是獨立的資產管理公司，並以輕資產模式發展業務。由於省卻跨國銀行繁複的監管程序，高誠財富管理可以迅速靈活地應對市況。他說：「我們早於多年前便設立了強大的賣方投資銀行平台，為各大機構、上市及非上市企業提供服務。我們欣然能參與熱門的投資範疇，例如藝術品投資等。透過公司

旗下的 Shout Art Hub and Gallery，客戶能與全球的藝術策劃人、美術館、藝術家及志同道合的收藏家建立密切連繫。」高誠財富管理的客戶可享參與私人藝術講座、欣賞優先展覽、非公開展出的展品，以及獲得有關藝術品買賣的意見。

鄧思傑亦認為，香港擁有多間一流大學，當中五間大學更躋身 Quacquarelli Symonds (QS) 全球百大學校之列，足證本港擁有優質的教育制度，有利公司在港招聘優秀員工。他表示：「不少世界各地名校的海外畢業生相繼回港，將為我們提供多元化的人才選擇。」

此外，香港的獨特生活文化是另一主要優勢。鄧思傑指出：「香港中西文化交匯，而且活力非凡，對本地及海外人才深具吸引力。這座城市接連上演精彩活動和盛事，是安居樂業的理想之地。」

高誠財富管理

- 於2022年創立，旨在發揮母公司高誠於投資銀行的優勢，以滿足不同家族辦公室的個別需求
- 香港辦事處專責熱門的投資範疇，包括藝術品、房地產、金融科技及醫療科技
- 屬於高誠證券旗下，高誠證券獲香港證監會頒發牌照，可從事第一類、第四類、第六類及第九類受規管活動

🌐 crosby.com/wealth-management

“香港在大眾富裕市場極具競爭力，其理想的營商環境適合高誠財富管理進一步拓展業務。”

高誠財富管理
行政總裁
鄧思傑



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

香港中環紅棉路8號
東昌大廈24樓
(852) 3107 1000
enq@investhk.gov.hk



關注我們



本出版物包含的資訊僅供參考之用。雖然投資推廣署已力求資訊內容正確無誤，但本署對該等資料不會就任何錯誤、遺漏、或錯誤陳述或失實陳述（不論明示或默示的）承擔任何責任。對任何因使用或不當使用有關資料而引致或所涉及的任何損失、毀壞或損害（包括但不限於相應而生的損失、毀壞或損害），投資推廣署概不承擔任何法律責任、義務或責任。你有責任自行評估此出版物的所有資料，並須加以核實，以及在根據該等資料行事之前徵詢獨立意見。投資推廣署沒有對任何內容作出認可，也不表示投資推廣署推薦任何公司或供應商。