

商业及专业服务 — 科技领先 优势尽显



InvestHK 投資推廣署
The Government of the Hong Kong
Special Administrative Region

内容

前言

02

关于投资推广署

04

投资案例

05

麦肯锡

05

罗兵咸永道 (PwC)

06

云办 (LegalX)

07

Xero

08

KorumLegal

09

Sleek

10

Xccelerate

11

Agorize

12

Legal Beagle

13

Osome

14

Online Education Partnership (OEP Asia)

15

ZA Care

16

前言

拥有众多优势的世界级金融中心 —— 创新、创意、创业人士大展拳脚的理想选址

近年，科技影响着企业营商的方方面面，而香港亦因时制宜，采用了全新的工作方式，迎合此发展趋势。作为香港经济的其中一大支柱，商业及专业服务行业亦不例外，早已踏上了创新之路。这些从事会计、法律、谘询、教育、地产及人力资源范畴的公司，见证了行业的巨变，而顾客的要求亦促使他们采纳崭新的营商模式。自动化、虚拟服务、新兴科技及社交媒体等新趋势，影响了商业及专业服务企业的营运方式，令他们要在致力保持竞争力的同时减低营运成本，并提升顾客的全天候服务体验。

世界级商业城市

对于商业及专业服务界而言，香港具有众多独特优势，巩固其作为世界级城市的美誉。因此，香港可谓不同行业



创办及发展业务，以及计划在中国内地、亚洲甚至全球拓展事业的理想地点。

香港一众专业界别拥有数十年与国际市场及跨国企业合作的深厚经验，有助香港构建一个充满活力的初创社区，并获得一些眼光独到的天使投资者及创投人士鼎力支持。作为顶尖高等科技学府的所在地，包括香港大学、香港中文大学及香港科技大学在内的教育机构均能为商界提供众多充满朝气、训练有素的人才。香港更专门设立如数码港及香港科学园等具备出色研发能力的机构，是培育及推进创新科技初创公司发展的理想地。

香港在地理和文化上与中国内地接近，让其成为了开拓新兴亚洲市场的策略性选址。作为粤港澳大湾区的一部分，香港亦是充分善用当中雄厚资金及人力资源的理想地方。

政府大力支持

自2017年以来，香港政府已拨款超过1,000亿港元，支持各项促进香港创新科技发展的计划及措施，包括加强创科基础建设、培养科技人才、支援科技企业及初创公司、推动研发，以及鼓励中小企更广泛采用科技。除此之外，香港自由的资讯及资本流动、完善的基础建设，以及成熟的金融服务，亦巩固了其作为亚洲国际商业中心的美誉。采用崭新科技的商业及专业服务企业认为，香港就是开展业务的完美选址。

从本册子的投资案例中，多个商业及专业服务界的公司将分享他们如何以创新方式善用科技，借此应对当今挑战。他们的故事及见解亦一同印证了为何香港至今仍是不同行业能在其中发光发热的独特都市。

为何选址香港

作为国际金融中心，
具有稳健的
资本市场

拥有一众富创意、
有韧力及具多元文
化的人才

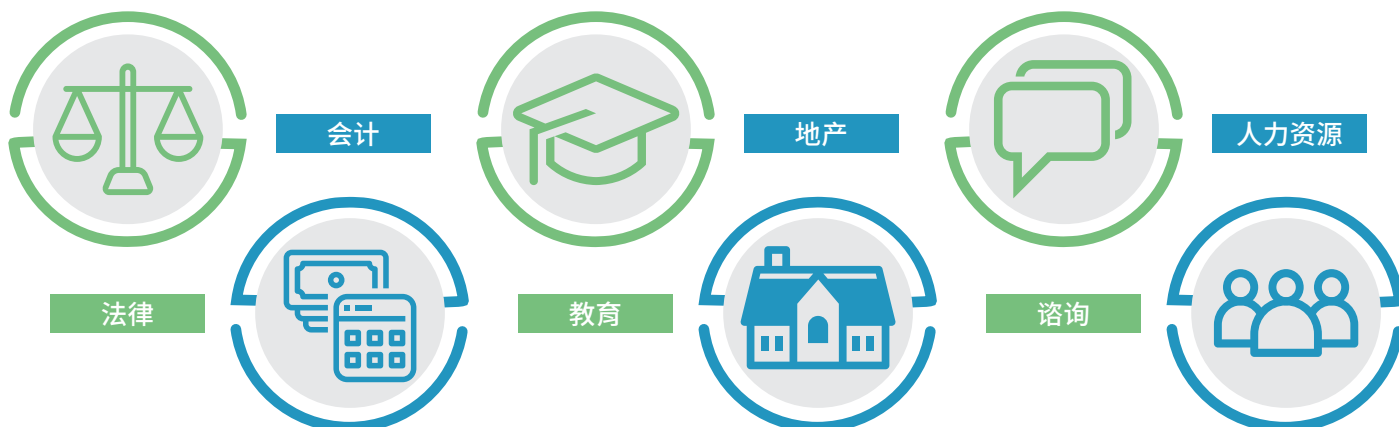
距离亚洲各个主要
城市只需四小时的
飞行航程，并可轻松
直达中国内地

拥有本地货币、
政治及法律制度，
具开放的营商环境

具备鼓励创新的环境和
完善的科技基础建设

政府大力支持企业
发展，设有鼓励科技
发展的监管框架

商业及专业服务领域的主要行业



关于投资推广署

投资推广署是香港特区政府属下部门，专责为香港促进外来直接投资，致力协助海外及中国内地企业在香港开设和拓展业务。我们亦会协助一些已来港发展的公司进一步扩展业务。

无论您的业务发展至任何阶段，您都可以获得投资推广署免费、专业和保密的服务。我们提供的服务包括：



最新业务资讯

- 个别行业的优势及商机
- 开业程序
- 税务及商业法规
- 业务成本模式参考
- 雇佣条例
- 移民法例要求
- 举办商界联谊活动



实务开业支援

- 各类行业执照、工作签证申请、商标注册、知识产权和贸易法规
- 在公司开业及扩展时提供宣传推广及公关传讯服务
- 有关在港居住及工作的咨询，包括住所安排、医疗、子女就学等事宜



转介商业服务供应商

- 律师、会计师、人力资源顾问、各类专业顾问服务、设计师、室内装修及房地产代理等



安排访问及会议

- 安排会晤服务供应商、专业组织、政府官员及部门

投资推广署设有多个专责团队涵盖不同行业，驻海外员工和顾问网络遍布全球主要商业城市。请与我们联系，以了解我们如何协助您的公司在香港开业或拓展业务。

谢宇文

商业及专业服务行业主管

T: (852) 3107 1091 E: hermantse@investhk.gov.hk

麦肯锡

强化大中华企业管理谘询



麦肯锡Blue Business Development Accelerator (Blue BDA) 掌管行业精英与数码科技，助力企业展现最佳潜力

过去近一个世纪以来，麦肯锡为企业提供策略和管理方面的专业知识，协助客户发展业务。近年中港两地业务迅速增长，促使麦肯锡开发了Blue BDA，满足两地客户需求，从而促进公司业务转型。新平台的服务团队由实战经验丰富的各界专家组成，透过糅合与时并进的企业管理理念和先进科技，致力帮助客户增加收益。专家团队的覆盖领域包括销售和市场营销、营运、人才和组织管理，乃至财务和科技。举例而言，麦肯锡的营销专家团队可以帮助企业客户的首席市场主管 (CMO) 开展客户关系管理 (CRM) 项目，包括社交媒体和用户增长、营运电商业务、管理分销商，以及监督业务营运的其他方面。

麥肯錫

- 管理谘询公司麦肯锡成立于1926年，网络遍布全球逾130个城市，其香港分公司于1985年成立
- Blue BDA是其专为中国市场而设的新平台，与行业资深人士一同以创意和数码化推动企业转型

业务拓展与执行并驾齐驱

Blue BDA董事Autumn Qiu表示：「麦肯锡针对中港两地市场的客户，创立了名为Blue BDA的创新概念。近年市场瞬息万变，我们发现过往『先制定策略后执行』的传统方法已不适用于个别快速增长的企业类型。有见及此，我们的团队同时构思和执行新意念，帮助客户把握增长机会。」

另一Blue BDA董事Jason Chen则说：「我们提供一系列主题服务，包括新业务建立、全渠道增长、电商业务加速器、社交媒体营销和优化，以及线下销售和转型。我们拥有高效的行动力，能有条不紊地处理整个流程，而麦肯锡的核心意义正正在于为客户创造收入增长。」

“我们相信透过业内专家的独特见解，配合创新科技，能够加快推动香港和内地企业的业务转型，由过往所需的五年周期缩短至最快18个月。”

容觉生

麦肯锡 香港分公司总经理

及时回应科技创新

科技创新日新月异，世界瞬息万变，而香港企业也在迅速回应市场变化。麦肯锡香港分公司总经理容觉生指出：「许多香港公司将数码化列为首要任务。」不过香港企业已经掌握到既定管理流程和技术，相比内地企业成熟；正是因为要检修这些企业的核心系统具有一定难度，协助他们转型别具挑战。有见及此，麦肯锡提供了计划流程管理工具，协助企业全方位数码化转型，例如人工智能、区块链、云方案、数据分析和物联网。

容觉生又指：「我们相信透过业内专家的独特见解，配合创新科技，能够加快推动香港和内地企业的业务转型，由过往所需的五年周期缩短至最快18个月。当前环境下，客户最看重的是麦肯锡和科技伙伴的合作关系，以及我们在分析、设计和交付数码解决方案的能力。」

Blue BDA致力协助在执行和营运上面临重大转型的企业，为下一代企业领袖开创更光明的前景。

罗兵咸永道 (PwC)

专门为中小企及 初创公司而设的 综合解决方案

率先开发「PwC数码化商业平台」，为新晋企业简化日常营运流程

罗兵咸永道 (PwC) 的业务历史悠久，可追溯至19世纪中期的伦敦。时至今日，这间会计师事务所网络遍布全球，为各行业提供审计、会计、税务、法律及公司秘书服务。为了保持其市场变革领先的地位，同时紧贴客户需要，PwC着力在未来提供更多创新业务解决方案，而其中一个主要产品就是「PwC数码化商业平台」。

个人化的综合商务平台

PwC中国南部及香港地区税务主管合伙人李尚义指：「PwC数码化商业平台是一个自动化网上平台，可以提供个人化的综合解决方案，处理初创企业、中小企甚至大型企业会遇到的一切税务、法律及公司合规性事宜。我们在这个数码平台上开发了一系列项目，以协助客户有效地处理各种事项。每个项目都含有一些常用范本，用户只需每季订购，就可订制专属方案，帮助初创企业及中小企尽量减低成本和提高灵活度。」

PwC经过与数码港及香港科学园交流，决定推出这个创新平台，向较小型的企业伸出援手，协助他们跟上香港日新月异的法规转变，同时协助创业人士快速开展业务，以及帮助中小企顺畅及有效地营运。PwC香港税务合伙人崔庆昭指：「这个平台可以确保业务在任何时候都符合法规。我们一向非常支持初创企业发展，而他们亦相当热衷

于数码科技，所以全自动的网上服务对他们来说是合适不过。」

为初创企业及中小企提供支援

PwC明白到，要推出这个数码化商业平台不是一朝一夕就能达至成功。该平台最近提供了网上学习单元，而更多的新功能将会于2020年中陆续推出。展望未来，PwC期望能提升内部部门之间的协作，同时吸引新客户使用此平台。程伟宾律师事务所（与罗兵咸永道法律国际私人有限公司有合作联系）合伙人程伟宾指：「今时今日，我们几乎可以在流动装置上完成一切事务，而PwC在下一个开发阶段计划推出的流动應用程式，就能为我们的客户带来全新方式，让他们能更轻易地经营业务。」

PwC充分利用内部网络，与更多来自不同业务单位的员工合作，探寻创新意念，同时亦期望找到志同道合的机构携手为初创企业及中小企提供服务。李尚义指：「我们相信合作能够带来协同效应和提升社会的创新意识。随着越来越多人使用数码产品，香港人使用科技的比例正逐渐提升。我们乐见香港的商业及专业服务界别积极拥抱数字经济，因为那是在现今市场环境中的成功要素。」

他总结道：「我们很高兴能够与投资推广署紧密合作，协助本地及海外公司发展，从筹备、推出市场及扩展等的整个业务周期全程提供支援。」

罗兵咸永道 (PwC)

- 「PwC 数码化商业平台」是首个综合式商业服务平台，由作为区内四大专业服务公司之一的 PwC 开发
- 平台提供了中小企及初创公司所需的 PwC 认证业务范本，订用价格相宜，由以 25 人组成的香港专责团队营运



“我们乐见香港的商业及专业服务界别积极拥抱数字经济，因为那是在现今市场环境中的成功要素。”

李尚义

罗兵咸永道 中国南部及香港地区税务主管合伙人

由左至右：
崔庆昭、李尚义和程伟宾

云办(LegalX)

专业一站式办公室 自动化软件，助企 业轻松管理业务

云办提供安全可靠而且实惠的商务解决方案，简化企业日常营运流程

经营一家专业服务公司难免会遇到日常办公上的问题。云办的联合创始人来自法律界及金融界，相当了解日常营运的需要和常见问题。因此，他们成立了云办，为不同规模的专业服务公司提供安全、可靠、及实惠的企业软件解决方案，应付其商务、内部控制及数据安全方面的需要。软件能够简化及组织公司的日常通讯和工作，从而建立可复制的工作流程，然后按照企业需要进一步优化及应用。其AI驱动的综合搜寻引擎让用户能够处理大量资料，从而提高工作效率。用户更可以随时随地在桌面及移动设备上使用云办的一站式工具，将工作的灵活性提升至极致。

实用的工作管理工具

云办联合创始人廖镇豪表示：「我们致力于服务香港及内地的专业人士。云办软件采用最先进的云端科技，开发过程更沿用了相关软件开发的国际标准，并进行持续提升及优化。我们细心评估每项产品功能，为专业服务公司量身定制贴合实际需要的工作管理工具，为用户提供顺畅无阻的体验。由于产品的目标客户是成熟的专业人士，我们的软件必须符合严格标准，特别是在讯息及数据安全方面。我们的中文品牌名为云办（即云端办公），希望能更反映云端技术的灵活及多样性，并让我们接触到更多不同专业领域的企业。」

云办的香港办事处设有管理、软件开发及业务的团队，而公司位于深圳的办事处则专注于服务大湾区客户。随着业务不断扩展，公司亦在积极招揽人才，由全端程式员、UX/UI设计员、移动应用程序开发员等工程师职位，以至业务拓展专业人员及客户服务经理。公司更考虑在上海及北京设立办事处，务求面向更多的企业并提供更优质的服务。

云办联合创始人及行政总裁廖镇宇分享道：「香港拥有世界闻名的资讯科技基础设施，而香港政府亦推出了一系列资助计划，例如数码港培育计划和创新及科技基金（ITF），借以支持创科行业发展。我们参与了数码港培育计划及

ITF研究员计划，这些计划不仅提供了资助，还给予了其他创业方面的企业支援。」

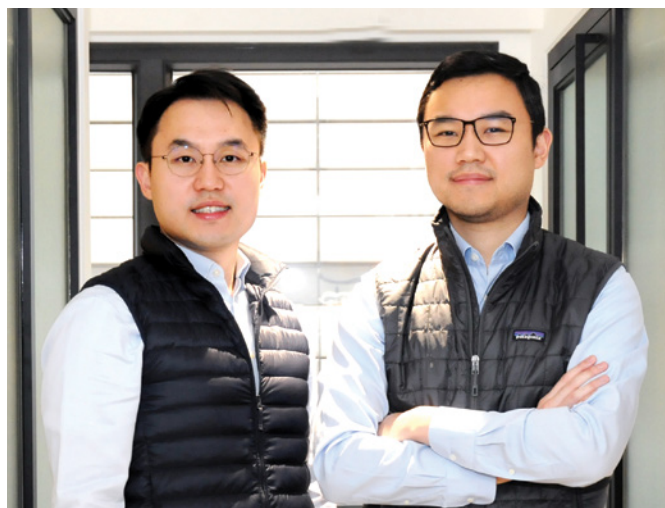
国际级的资讯科技人才

廖镇宇认为，香港在人才及业务发展支援方面蕴藏着庞大机遇：作为一个大都会枢纽，香港能吸引来自世界各地、从事传统专业以及资讯科技的专才。我们希望善用香港的优势：包括人才供应、法律体制、基础建设及政府支援。此外，香港更融合东西方的企业管治模式，并以其专业服务及金融业为经济增长的原动力。我们相信采用尖端科技打造的产品，将有助中国内地企业在生产力及质量方面持续提升。我们期望为客户带来长远的附加值，亦希望成为一间支持个人成长及促进可持续企业管理的公司。我们深信个人利益与企业增长及需要可并驾齐驱、同步发展。」

“香港拥有世界闻名的资讯科技基础设施。”

廖镇宇

云办 联合创始人及行政总裁



由左至右：廖镇宇和廖镇豪

云办 (LegalX)

- 于2018年成立，总部设于香港，提供一站式云端商务解决方案，透过即时通讯、自动化工作流程、云端检索及整合资源，让团队成员实现高效沟通和协作，全方位提升企业效率
- 创办人为法律及金融界专业人士，他们希望融合行业知识与最新计算机科技，为专业服务公司打造顶尖的全方位企业级SaaS产品

Xero

掌握云端操作 迎难而上

云端平台Xero致力提供会计相关服务，帮助中小企及其顾问维持全球日常业务营运

香港企业一向擅于适应改变。近年世界各地流行弹性工作安排，传统行业例如商业和专业服务领域亦开始顺应趋势，从而作出改变。有时候，高度适应力是维持业务无间断运作的必备条件。企业除了可加强技术基建来提升灵活性，也开始倾向使用云端平台维持日常业务运作。

Xero亚洲区域总监Kevin Fitzgerald认为，这转变象征着云端平台在未来的工作方式上所扮演的角色。他解释道：「香港的专业行业已认识到将公司营运迁移到云端平台的好处，例如涉及内部伺服器记录和记录的存取。这正是Xero产品的特点：无论何时何地，企业都可以了解自身的财务状况。」

安全可靠的资讯

Xero已通过ISO / IEC 27001:2013的资讯安全管理验证，这是国际上受到认可的最顶级资讯安全管理系统标准。Xero通过其平台的进入权限控制、用户身份验证、数据加密和网络保安，确保客户的资讯安全。伺服器置于企业级寄存设备内，被全方位实体安全操控措施保护，包括全天候的监控。此外，公司将数据副本储存于多个位置，大大减低数据遗失或损毁的机会。Xero也为客户提供定期培训，确保他们可及时了解软件定期更新后的最新资讯。这些培训可让会计师和企业家在平台上互相分享和交流。

Fitzgerald又说：「香港政府投入了大量资金促进资讯科技发展，有效巩固香港的市场定位，以继续欢迎本地及外商投资。有见2020年香港财政预算案中宣布的一系列措施，例如中小企融资担保计划和其他税务优惠，我们相信，这些措施将吸引更多中小企来港，有助推动业务持续发展。」

数字经济跨境交易持续增长

Fitzgerald认为，Xero运用电子发票框架，对于支持政府大力推动的数字经济基建项目发挥着战略作用——它为企业建构了一个安全可靠的跨境营运平台，当中包括资讯交换和电子支付。他期望建设一个可自动处理交易并准确地申报税项的数字税务系统，并希望他日可见证香港广

泛地实施开放应用程序介面 (API) 框架，以帮助中小企更快捷轻松地取得信贷款项。

Fitzgerald表示：「我们致力服务香港市场，并竭尽所能帮助我们的客户。在目前这个充满挑战的时刻，我们希望为中小企和合作伙伴们提供所需支援，并筹办多个线上培训班和网络研讨会，以确保他们业务的连续性。」



“香港政府投入了大量资金促进资讯科技发展，有效巩固香港的市场定位，以继续欢迎本地及外商投资。”

Kevin Fitzgerald
Xero 亚洲区域总监

Xero

·该公司于2006年在新西兰成立，如今在全球拥有逾2,500名员工，并于2018年在香港开设地区办事处

在亚洲推动 创新法律服务

KorumLegal以科技为本、以客为尊，着重提供灵活、创新及成本透明的服务

法律服务一向被视为昂贵、奢侈和繁复。当法律部门被要求做到「钱半功倍」时，客户开始寻找全方位的法律支援。KorumLegal应运而生，为企业提供全方位、以客为本及价格相宜的解决方案。公司的专家顾问经验丰富，包括来自国际知名公司、《财富》500强企业的内部法律团队，以及发展蓬勃的初创企业。

KorumLegal创办人希望为亚洲带来创新而且具成本效益的法律解决方案，包括按需点选的专业法律顾问、事务管理服务、内部运作、流程管理，以及法律科技咨询服务包括实施计划等等。

创新法律服务，亚洲需求急增

亚洲一向是创业者的必争枢纽，而香港的初创社群迅速增长，自然成为了KorumLegal的营运总部首选。KorumLegal的创办人兼董事Titus Rahiri指：「我们选择在香港起步，因为这里充满活力，机遇处处。香港拥有众多卓越人才和积极创新的商业环境，是成立公司的不二之选。」

KorumLegal提供的法律方案主要分为「人才」、「流程+科技」、「法律事务管理服务」三大范畴。首先，客户可以透过「人才」方案，充分运用KorumLegal经验丰富的法律顾问平台。专业顾问会按照客户的业务需要在办公室内或网上工作。市场调查显示，相较中型律师事务所，KorumLegal的人才服务每小时可为企业节省55%的开支。其次，客户采用「流程+科技」方案时，可以透过流程审核、优化工作流程及供应链，以至法律科技采购和实施，来开发及提高法律运作能力，从而提升公司效率15%至50%。最后，客户亦可以透过「法律事务管理服务」，将公司全部或部分法律职能外判给专业法律及项目管理团队。这个虚拟管理服务能为公司带来巨大的成本效益，为每个项目节省25%或以上的法律成本，大大低于聘用律师事务所的费用。



“我们选择在香港起步，因为这里充满活力，机遇处处。香港拥有众多卓越人才和积极创新的商业环境，是成立公司的不二之选。”

Titus Rahiri

KorumLegal 创办人兼董事

Rahiri指出，虽然科技推动了业务发展，但业务的核心仍然在于人才。他表示：「随着科技逐渐成熟，我们视之为业务的主要支柱，能够解决客户的营运问题。但我们全方位的服务仍抱持以人为本的宗旨，为客户打造出糅合人才与科技的专属法律解决方案，尤其是预算有限的初创公司。」

目前，KorumLegal在亚洲及其他地区的平台上拥有13名员工以及200多名法律顾问。展望未来，Rahiri相信创新法律服务模式会成为法律生态系统中的重要一环，而整个法律行业即将在十年之内焕然一新。数据分析、人工智能、区块链及零工经济将会是未来法律服务行业的关键。

KorumLegal

- KorumLegal提供的法律方案分为「人才」、「流程+科技」、「法律事务管理服务」三大范畴。总部位于香港，在新加坡、新西兰及伦敦设有分部
- 客户来自金融机构、《财富》500强企业、中小企、初创企业及律师事务所

Sleek

发挥创业人士 互助精神

获众多著名投资者支持的Sleek建立高效益网上平台，旨在协助中小企达成业务目标

即使对经验丰富的企业家来说，开创新业务也可以是艰巨的任务。Sleek深信科技可以使客户的生活更轻松，其商业模式是透过网上平台帮助中小企注册成立和管理法人实体、会计、审计和企业管治各项工作。

Sleek的联合创始人兼增长总监Adrien Barthel表示：「客户期望透过我们的服务追求无缝体验和高透明度的运作。我们致力鼓励开放式交流，并为我们的客户带来最佳的用家体验。」

邻近大湾区有利扩展

Sleek拥有多位星级企业家坐镇，以投资者和董事会成员的身份提供指导，为业务发展打下强心针。这些资深投资者看好在专业服务领域中的科技发展以及Sleek未来的业务机遇。Barthel解释说：「Eric Barbier是科技领域和支付行业的连续企业家，Martin Crawford是企业服务巨头Vistra的前集团行政总裁，而Pierre Lorinet则是商品巨头Trafigura的前集团财务总监。他们在各自领域中的经验均有利于我们的业务扩展。」

2019年，即公司在新加坡开业后两年，Barthel瞄准粤港澳大湾区的发展机遇，在香港开设了全球第二个办事处。

他说：「我们很高兴将业务拓展至香港，这个城市是全球最重要的金融中心之一，亦是国际公认的最佳营商地之一。目前，我们正迅速扩大香港团队，希望能吸纳来自世界各地并汇聚在这里的精英人才。香港邻近大湾区，为业务发展提供无限机遇，有利实现增长，以达至我们的长期业务目标。」

Barthel认为，Sleek的定位是一家由创业人士组成的公司，通过提供由强大数码平台支援的无缝公司注册流程，在芸芸竞争者中脱颖而出。它能够从投资者的角度出发，提供个性化的客户服务，让他们专注于建立业务。Sleek计划将于今年稍后时间发布后勤工作管理的新产品和服务。

Barthel指出：「香港的监管框架有利于科技发展，让Sleek可以迅速适应不断变化的消费者习惯。Sleek与香港同样有韧力 -- 虽然我们正面临着经济急速转变的时代，但与此同时，这也为香港企业家提供更多动力，因此我们决定加倍努力以增长香港业务为目标。这个社区一直是我们的灵感来源，尽管处于艰难时期，它由始至终都韧力依然。」

Sleek

- Sleek透过年度订阅制的型式，以网上平台为客户提供包括公司注册、企业秘书和会计等方面的专业服务
- 该公司于2017年在新加坡成立，其第二个办事处于2019年在香港成立，成为实践快速区域性扩展的地区总部



“ Sleek与香港同样有韧力。香港的监管框架有利于科技发展，让Sleek可以迅速适应不断变化的消费者习惯。”

Adrien Barthel
Sleek 联合创始人兼增长总监

Xccelerate

普及科技培训 丰富发展前景

Xccelerate以香港为起点，为在政府和私人企业工作的专才提供技术培训课程，教授并提升毕业生和在职人士科技相关技能

科技发展日新月异，各行各业对科技专才和技术的需求不断飙升。Xccelerate是一家于2017年在香港成立的革新型科技教育公司，专注培训科技人才，缩窄传统教育与新时代所需的相关技能之间的差距，以迎合未来工作需要。公司希望那些有抱负的人才、企业及政府机构都能一跃而进全球炙手可热的科技界别，一展所长。

Xccelerate采用混合学习模式的科技培训，课程内容包括数据科学、机器学习、区块链及编程。课程的目标对象是那些希望为自己的职业生涯及机构转型的毕业生及专业人士，以助他们迎接第四次工业革命。自成立以来，Xccelerate已培训了逾3,500名专业人士，其学员招聘成功率更达91%，获聘于业内顶尖的公司以及公营机构，例如香港医院管理局、IBM及Microsoft等。

打造可持续的一流模式

Xccelerate行政总裁及创办人Lavine Hemlani指：「在香港，我们有机会在大学毕业生的技术培训领域发挥重大影响，为公司及政府在培训本土技术人才方面作出贡献。在这里，我们可以在个人及社会层面上，创造一个可持续的人力资源提升平台。在未来数年，我们亦可以为其他亚洲地区打造专属方案，并扩展我们的业务。」

随着中小企及不同企业意识到创新科技应用的需求不断增长，Xccelerate为他们提供专设的技术培训，课程内容包括Python、AI、数据分析、Tableau、RPA、机器学习及设计思维。在其极具互动性的混合学习模式取得成功后，Xccelerate正积极开发一个前所未有的先进数码平台，制作更能吸引数码用户的纯网上学习内容。公司将于2020年在香港推出有关平台，并将推广至亚洲地区，务求令网上学习可以像传统面授模式那样生动有趣，为科技培训直播带来颠覆性改变。

Hemlani认为当务之急就是专注发展核心旗舰产品，并积极进行垂直发展，以巩固其市场渗透率。他说：「我们想



“**香港人热衷学习，政府亦提供很多鼓励措施和计划，让市民有不断增值发展的机会。我们希望Xccelerate的课程可以成为这些措施的重要资源之一。**”

Lavine Hemlani

Xccelerate 行政总裁及创办人

确保能够在香港提供一流服务之后，再进军亚洲其他地区发展。香港人热衷学习，政府亦提供很多鼓励措施和计划，让市民有不断增值发展的机会。我们希望Xccelerate的课程可以成为这些措施的重要资源之一。」

公司成立初期仅有两名员工，现已在香港拥有一支由15人组成的团队，负责销售、市场策划、行政管理、指导学生、课程及产品设计，以及教授实战课程及提供企业及政府人员培训方案等工作。公司亦设有专员联系不同企业，为学员提供工作配对服务。

Hemlani 回忆道：「在公司成立初期，投资推广署协助了我们处理工作签证申请和为建立公司架构提供建议，随后更不断帮助我们与具影响力的人士沟通。每当我们有需要时，他们总会及时回覆，并相当乐意与我们沟通。」

Xccelerate

- 于2017年成立、总部设于香港的科技教育公司，旨在培训人才以迎合未来工作需要。Xccelerate提供不同课程，内容包括软件工程、数据科学、机器学习、区块链、编程、用户体验(UX)及Python
- 受《财富》世界500强企业及公营机构信赖，以提升其员工的技能及缩窄技能差距

以科技联系创新者 及“求才”企业



Agorize的开放式创新平台透过配对意念，连接出众的人才和相应的企业，将创新概念转化为实际成果

大型企业经常会受制于传统和固定的守则，难以打破框框、突破创新。Agorize能够突破这个限制，以比赛形式为大型企业寻找优秀的创新概念，成为企业和创新者之间的桥梁。这间法国公司自成立香港分公司四年内凭藉众创挑战赛，组成了一个拥有150万亚洲参与者的社群，公司更有与众多如路易威登时尚集团 (LVMH) 的奢侈品企业、地产发展商信和集团以及电力供应商中电集团合作。

相同科技，不同市场

Agorize总裁万海丽表示：「我们的亚太区团队具多元及国际化背景，可以迎合不同文化。而我们的法国团队则致力满足法国客户的需要。虽然亚洲客户非常信任我们且关系融洽，但亚洲的业务节奏比法国快很多。至于在科技应用方面，欧洲和亚洲市场相差不大。」

万海丽认为创新意念及解决方案没有地域界限，问题只是在于能否「在对的时间传递到对的人身上」，从而进一步升华意念。Agorize透过举办网上活动，召集创新者参与各大企业的「众创挑战赛」，成为两者之间的科技桥梁。公司每四至五个月就会推出挑战赛，往往能吸引一众参赛者组队比拼。Agorize更会利用演算法协助个人参赛者配对潜在队友。各队的解决方案需先以影片形式呈现，然后大会便会挑选出五强，再让他们亲身向公司推销有关意念。拥有最佳意念的团队将能与该公司合作，而有关公司则会为他们提供种子资金及指导。

她表示：「有些客户只希望招募来自香港及澳门的参赛者，而有些就倾向全球招募。有些企业只想让学生参赛，而另一些则会聚焦在科技或初创公司身上。而参赛者年龄通常介乎18至35岁之间。」

“香港拥有世界最优秀的大学，这里的学生具有创业精神。另外，香港的初创生态蓬勃发展，有充满活力的科技生态系统支持，同时亦获得政府慷慨的协助。”

万海丽

Agorize 亚太区总裁

创业精神

基于香港的地理位置、经济及生态系统，她认为这里是设立公司区域总部的首选。从香港飞往各个亚洲主要枢纽只需四至五小时，而且这里人才济济，是推出人才计划的一流平台，有效达到Agorize的企业目标。万海丽认为：「香港拥有世界最优秀的大学，这里的学生具有创业精神。另外，香港的初创生态蓬勃发展，有充满活力的科技生态系统支持，同时亦获得政府慷慨的协助。」

随着越来越多的公司向外寻求创新理念，越来越多年轻人踏上寻求理想的道路，Agorize致力继续伸出援手，实现两者梦想。

Agorize

- Agorize于2011年成立，最初为一间法国初创公司，目标是透过连系人才与能提供支援的合适企业，让他们的创新意念得以绽放，协助他们实现梦想
- 它曾与185个国家的300家国际企业及500万名创新者合作，以香港作为亚太区总部，同时在新加坡及东京设有分部

虚拟法律培训 未来大势所趋

Legal Beagle提供创新兼具互动性的课程，让法律专业人士透过互联网随时随地持续进修

香港的法律业界蕴含深厚传统，但正如其他行业一样，都会被主张创新的时代大潮推动。为了令律师追上时代步伐，Legal Beagle提供了既高质素且具互动性的网上法律培训课程，让使用者可以按其需要点选便捷及价格相宜的课堂。

Legal Beagle总裁David Schaus说道：「当我们的公司于2017年成立时，法律培训市场中99%都是面授课程。我们认为香港的法律市场已经准备好迎接创新。我们要为无论在全球最大的律师事务所工作或者自己执业的法律专业人士，提供颠覆性的解决方案。」

以港为家

Schaus认为，以香港作为Legal Beagle的发展基地是自然不过的事。他说道：「我在2004年来到香港，是因为我意识到，在香港，如果你拥有梦想并且愿意努力，那任何事都可以成真。」Schaus续说：「这一直是这个城市的精神。自成立Legal Beagle以来，许多客户都建议我们将业务扩展到亚洲以及其他地区，而这正是在我们的计划中。」

现在许多人都选择在家工作，而Legal Beagle的服务亦因其不断增长的客户群而有所得益。他指：「尽管面授培训将来仍有市场，但网上学习，与其说它颠覆传统，不如说它其实正在成为新常态。」Schaus又指：「另外，因为香港

寸金尺土，并且越来越多公司开始转向独立自由、遥距及弹性的工作安排，所以网上学习已经不是『额外补充品』，而是『必需品』了。律师事务所要对应不断变化的经济环境为团队进行培训，而我们就是好帮手。」

现时，Legal Beagle拥有全港最庞大的网上培训影片资料库，而且内容均受香港律师会认可，当中的专家讲者几乎全部驻于香港。如果客户是使用网上培训服务的新手，Legal Beagle更会以电话、WhatsApp、电邮或聊天功能提供全天候的服务支援。

为国际律师事务所度身订造培训

除了提供风险管理及持续进修培训之外，Legal Beagle更可以为国际律师事务所构建专属平台。Schaus解释：「他们只要告诉我们有关培训计划的推出时间，那我们的内容、制作及科技团队就会替他们办妥剩余事项。这些律师事务所便可以在短时间内获取所需。」

Schaus目前正在努力将他们的「核心课程」产品推出市场，让香港的法律专业人士在外游或无法上课时亦可获得必要的培训。随着Legal Beagle持续拓展，他打算招聘更多新员工，以扩大团队及增加服务内容。

Schaus表示：「我们很荣幸能得到投资推广署提供不同的协助，让我们能够被更多商界认识，并为我们在金融、法律及政府界别的发展敞开了大门。这些资源亦有助我们未来的发展。香港是世界上最坚韧、最辛勤、最令人兴奋的城市，能够以港为家，我们非常自豪。」

“我在2004年来到香港，是因为我意识到，在香港，如果你拥有梦想并且愿意努力，那任何事都可以成真。这一直是这个城市的精神。”

David Schaus
Legal Beagle 总裁

Legal Beagle

- Legal Beagle于2017年在香港成立，提供按需要点选和受香港律师会认可的互动网上风险管理及持续专业发展培训
- 公司为国际律师事务所建立专属平台，透过制作度身订造的内容为其律师、客户及伙伴提供获认可的网上培训



Osome

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

在瞬息万变的市场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VP 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：

“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好机会，使他们有更多时间专注于自己的客户、产品和团队。”

Vlad Sharuda

VP Partnerships, Osome

Osome

- Osome于两年前在新加坡成立并迅速发展，至2019年底设立了香港办事处，并由六人营运
- Osome通过云端平台帮助企业设立公司及建立线上报告，在香港、新加坡和英国拥有共3,000个客户

「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。」



Online Education Partnership

网上教育 助各方先拔头筹

Online Education Partnership (OEP Asia) 致力为家长及学生配对优秀网上导师，并为有志在区内建校的经营者提供协助

在香港，教育是重要的社会支柱。OEP Asia最初经营网上教学业务，助香港家长为子女的未来铺路，而这亦为其发展迅速的教育谘询工作打开了机会之门，让公司同时协助投资者、发展商及学校经营者在香港、中国内地及东南亚地区设立国际学校。由于这两项业务的日常营运主要倚靠网上平台进行，因此公司可以在现有的资源下达致高效、快速及具成本效益的运作。在处理不同项目时，公司会罗致区内的中小企伙伴共同协作，其网络涵盖律师、建筑师、基金经理及设计师等专才。

经营教育及学校发展业务时，OEP Asia会与本地及区域客户合作，包括来自英国及欧洲的学校与公司。董事总经理 Rebecca Merrett认为，由于香港邻近粤港澳大湾区，加上拥有稳健的科技基础建设，OEP Asia自不然能在这里蓬勃发展。

网上平台，联系学习

Merrett解释道：「OEP Asia的成功，取决于我们能否轻松便捷地与来自不同国家的客户进行网上及面对面的沟通。香港的互联网既可靠又开放，我们的业务亦相当着重资讯自由、法治，以及货币的强健程度及自由兑换能力，并需要一个可靠兼能与国际商业社会接轨的科技基础建设。由于香港在提供国际教育方面一直享负盛名、成绩彪炳，其他国家或地区的客户亦会以这里为标准，以助他们计划于中国内地以及其他东南亚国家设立新学校。」

Merrett认为香港拥有众多优秀的教育科技供应商，并且具备最新数码科技，可供学校作包括招生、市场推广及创建虚拟学习环境等管理之用。她指：「科技亦能打破时区界限，令各方在项目协作上更得心应手。」

长居香港的Merrett非常欣赏这个城市的多样性。她说：「香港人携手创造了一个相当适宜居住及工作的丰饶社区。这里可以找到的人才多不胜数，例如我们很容易就聘请到精通两文三语的员工。另外，香港人的活力、可靠和专业操守亦是这城市的独特之处。」



“由于香港在提供国际教育方面一直享负盛名、成绩彪炳，其他国家或地区的客户亦会以这里为标准，以助他们计划于中国内地以及其他东南亚国家设立新学校。”

Rebecca Merrett
OEP Asia 董事总经理

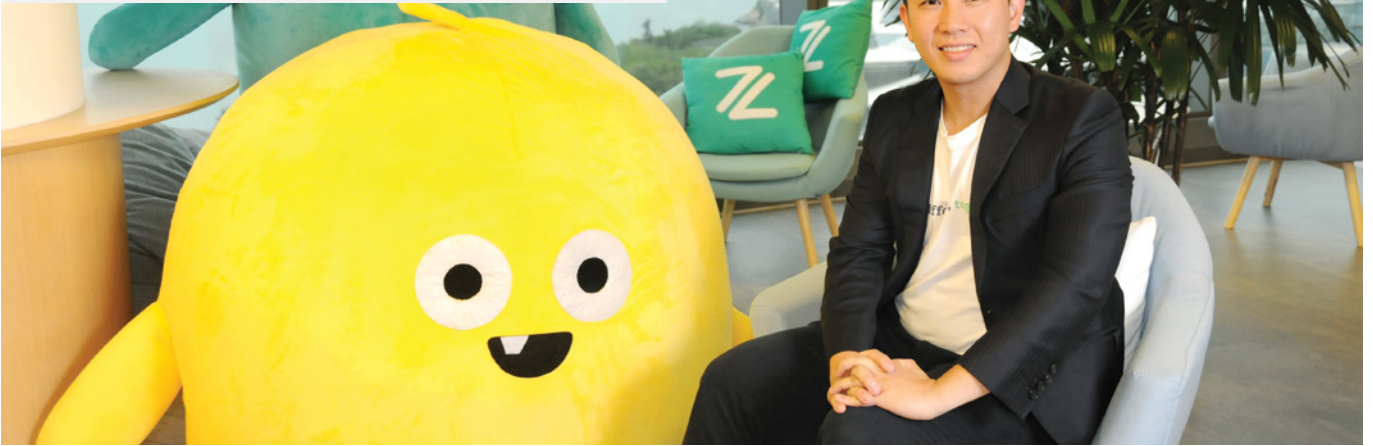
在香港工作、玩乐

投资推广署积极协助OEP Asia蓬勃发展，除了提供有关成立公司及扩展业务的建议，还邀请其参与联谊活动，以及介绍能发挥相等协同效应的商业伙伴。事实上，Merrett亦觉得香港是经营OEP Asia的最佳选址。她说：「在业务上，香港具备相关网络，邻近并能连接主要市场，尤其是中国内地。这里亦能提供不同的生活方式，丰俭由人。我喜欢这城市如此安全，连我12岁的女儿都可以轻松地自己乘搭巴士和地铁出游，让她有一种真正独立的感觉。」

Online Education Partnership (OEP Asia)

- OEP Asia于2015年成立，以香港为地区总部，提供学校发展及网上学习服务
- 它运用网上平台进行教师及学生配对、上课、试前准备、付款、谘询及学校发展等工作，并善用科技与客户保持联系，有助其增长业务及管理学校

行善易达



ZA Care的网上平台联系慈善机构及善长仁翁，简化整个捐款流程

香港人向来善心满载，遇上有需要人士，自然会慷慨解囊。无论是在街上花点零钱买旗，还是在慈善舞会中作大额捐赠，香港人往往义不容辞。纵然城中有不同的慈善团体，他们却未能追上科技的急速发展。

众安国际高级经理及ZA Care的推动者之一陈健邦说：「许多慈善团体都未有投资于日常营运的科技。我试过因为未安装相关程式而无法开启某些PDF档案，亦遇过只能邮寄扣税收据等问题。这些情况导致工作效率相当低，而市民的捐赠体验亦有待改善。有些机构更会向每笔捐款收取手续费，但所有收益理应全数归于指定慈善用途。」

竭力为善，全程协助

ZA Care是众安国际的企业社会责任（CSR）分支部门。众安国际是中国内地顶尖网上保险公司，是总部设于上海的众安在线旗下的附属企业。凭藉总公司强大的金融科技支援，ZA Care可以更快更妥善地处理慈善机构的筹款流程。作为一间非牟利企业，ZA Care一直积极参与不同的慈善活动，确保有关团体能顺利接收活动捐款，并透过取消捐款手续费及进行网上筹款，改善捐赠的流程及体验。

陈健邦指出：「ZA Care是一间专注CSR工作的全新特别机构。我们希望透过实际行动贡献社会。与其他银行相比，许多人对我们一无所知，而且由于我们年资尚浅，别人也不太轻易信任我们的工作。成立了ZA Care之后，我们可以透过慈善活动认识成千上万的群众，这变相提供了一个很好的机会，让我们能站在慈善的最前线，为本地及国际社会作出正面贡献。」

善用科技，以作支援

目前，ZA Care的团队由专注产品及业务开发的专家组成。由于众安是一间主张「无纸化」的公司，所以团队早已拥有虚拟工作的思维。他指出：「我们在科技支援中应用了本身的核心技能，在香港及东南亚均设有储存数据的『厨房』，将ZA Care的数据与业务客户的数据安全地分开存放。香港的科技基础设施令我们更加容易与慈善团体分享数据，而香港人热心公益的特质亦促使我们落户在这里。」

由于科技是ZA Care运作的决定性因素，陈健邦承认能否招募到同时拥有资讯科技及CSR专长的人才很重要。他说：「在CSR领域中，我们需要勇于创新、思想开放的人才。整体而言，香港有许多才华横溢的人才让我们挑选，亦相当欢迎慈善机构和我们携手合作。」

“香港的科技基础设施令我们更加容易与慈善团体分享数据，而香港人热心公益的特质亦促使我们落户在这里。”

陈健邦

众安国际 高级经理

ZA Care

- ZA Care是众安国际旗下的非牟利机构，期望透过数码平台及高效流程将香港人与慈善机构联系起来
- 自2019年成立以来，ZA Care一直有与本地及国际慈善机构合作，包括联合国儿童基金会及癌症资讯中心

免责声明：本出版物包含的信息仅供参考之用。虽然投资推广署已力求信息内容正确无误，但本署对该等数据不会就任何错误、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数据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数据，并须加以核实，以及在根据该等资料行事之前征询独立意见。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。

© 2020年6月 投资推广署 版权所有 侵权必究

投资推广署
香港中环红棉路8号东昌大厦24楼
电话: (852) 3107 1000
电邮: enq@investhk.gov.hk

www.investhk.gov.hk



关注我们

