



亞太地區創新 巨擘企業調查

Emerging Giants in Asia Pacific

2022 年

kpmg.com/tw
business.hsbc.com



目錄

市場分析

精選訪談

觀點

前言

數位革命正在推動亞太地區的成長，也改變著我們的生活、工作、營運方式。

亞太地區正引領世界探索數位化之路：



人口方面

亞太地區的人口、勞動力和消費階層都在持續增長。



數位方面

亞太地區是「數位原住民」（digital natives）世代，並且正在快速成長中。



動態方面

更方便的網際網路、正在成長的繁榮景象以及獲得改善的教育水準，這幾個優勢結合起來，創造出一個新的數位企業家，在找出區域市場並填補市場的缺口方面擁有獨特的定位。



陶匡淳
KPMG 中國及亞太區主席



Surendra Rosha
香港上海滙豐銀行亞太區聯席行政總裁

產業供應鏈網絡是亞太地區成為「世界工廠」的原因，亞太地區長期以來一直是全球繁榮的動力來源，如今，現在正有兩個關鍵因素正在轉變這個地區的增長格局。第一，隨著收入的增加，以往為西方國家提供產品的亞洲地區，也漸漸開始轉變成消費市場。第二，擁有以數位方式提供產品及服務的能力，使製造業轉變成為服務業並成為亞太地區主要成長的驅動能力。

2030 年亞太地區創新成長公司很有可能會對全球經濟的型態造成深遠的影響。目前，亞太地區的私人投資額已超過全球私人投資總額的四分之一，亞太地區的獨角獸企業（估值超過10億美元的新創公司）數量正不斷追近全球第一的北美。

值得注意的是，2021 年印度出現了 50 家以上的獨角獸企業，比過去五年來更多。¹ 獨角獸以前只出現在神話裡，現在為許多人帶來新的榮景，並且為數百萬人創造新的機會。

亞太地區延續成功的關鍵因素是強力的 GDP 成長，尤其是在亞太地區的新興市場和發展中經濟體 (EMDE)：國際貨幣基金組織 (IMF) 最新的預測中顯示，今年亞洲新興市場和發展中經濟體將比全球平均快 20%。²

高速成長的中產階級擁有較高的可支配收入，加上網際網路和智慧型手機飛速擴展，電子商務得以蓬勃發展。新冠肺炎疫情期間大量的業務從實體轉為線上，進一步地推動了趨勢的發展，為新創公司提供無數成長機會。

疫情加速了業務線上化的趨勢，為價值鏈上到下的數位企業敞開大門，從行銷到支付，再到物流和客戶體驗等等。在中國的帶領下，亞太地區成為全球最快採用金融科技應用的地區。而有越來越多人正在探索元宇宙和數位資產的潛力。這些新的生態系統不僅吸引了大量的投資，也吸引了一些世界頂尖人才，促使政府大幅改善數位基礎設施。

目前這波經濟和地緣政治的不穩定性正影響著投資者對高風險、高報酬資產的投資意願。但在整個亞太市場，採納更友善的監管環境並推行更廣泛更協調一致的政策，在一定的程度上能做部分的平衡並推動成長。政府對新興成長公司的投資與獎勵政策，在企業家拓展商業版圖方面扮演極度重要的角色。

¹ 印度《富比世》<https://www.forbesindia.com/article/startups/meet-all-the-42-unicorns-born-in-2021-the-highest-ever-for-any-year/72637/1>

² 2022 年四月，7.3% 與 6.1% IMF 的比較 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/04/19/world-economic-outlook-april-2022>

公共投資能夠展現加乘的影響效果，因為它們大大增加了私人投資者在風險週期所有階段的信心和投資意願。

展望未來，全球邁向碳中和的這股推力，在傳統產業尋求綠色發展時成為創新的主要驅動力。為了更永續的未來而奮鬥，亞洲將成為永續發展的重要舞台，亞太地區的新創公司在開發有助於減少碳排放的技術，以及推動增強環境保護中扮演關鍵角色。

各國政府透過數十億美元的投資來達到氣候目標，私營部門也正在開發永續投資產品，藉此促進發展並影響投資者的需求。

同樣的，未來將需要透過企業社會責任，利用更多的技術和服務，來幫助地球減少碳足跡。

《亞太地區創新巨擘企業》聯合報告深入探討亞太區的新興經濟企業，我們相信這個地區未來十年的對全球商業經濟情勢將有長遠的影響。

透過分析 12 個關鍵的亞太市場經濟和投資指標，訪談新創公司創辦人和高階主管，找到探討的商業模型和成功故事，作為可期待的未來成長領導模範，以及在變動不斷的商業環境中，使得這謝市場能持續繁榮的條件。

KPMG安侯建業和滙豐集團分別是世界領導級的專業服務組織及全球最大的貿易銀行，我們一直在尋找幫助客戶進行創新、開發未來的解決方案並創造價值的方法。藉由跨市場、跨領域、公共部門和私營部門之間以及金融機構和企業之間的合作，我們致力於協助企業和個人意識到自己的潛能，結合打造出與各自單打獨鬥相比，更強大的動態商業生態系統。我們以能與這些創新巨擘企業合作感到自豪，因為我們相信它們是亞太地區邁向永續繁盛未來不可或缺的基石。

我們希望這份報告能謝祝您對商業的未來有所啟發，也期待就此與您進行交流。



重點摘要

隨著迅速崛起的企業對新技術潛力的不斷挖掘，亞太地區正發生巨大的商業轉型。在整個地區，不僅新創公司數量增加，新創公司的規模與重要性也逐漸提升。在此同時，他們不斷吸引投資，並激勵更多的新創公司加入。

為了更瞭解亞太地區新經濟企業的多元性和深度，KPMG安侯建業和滙豐集團研究認為是這 12 個重點市場中可能會崛起的巨擘企業，總共研究了 6,472 間技術導向新創公司，估值高達五億美元²。這 12 個重點市場為：中國、印度、日本、澳洲、新加坡、南韓、香港、馬來西亞、印尼、越南、台灣和泰國。

我們在這 12 個市場各找出亞太地區十大創新巨擘企業以及百大創新巨擘企業。³

這些名單是以預期估值和獲得的創投金額（以 Pitchbook 數據為基準），以及 KPMG安侯建業和滙豐集團對這些公司未來成長潛能的分析為考量。

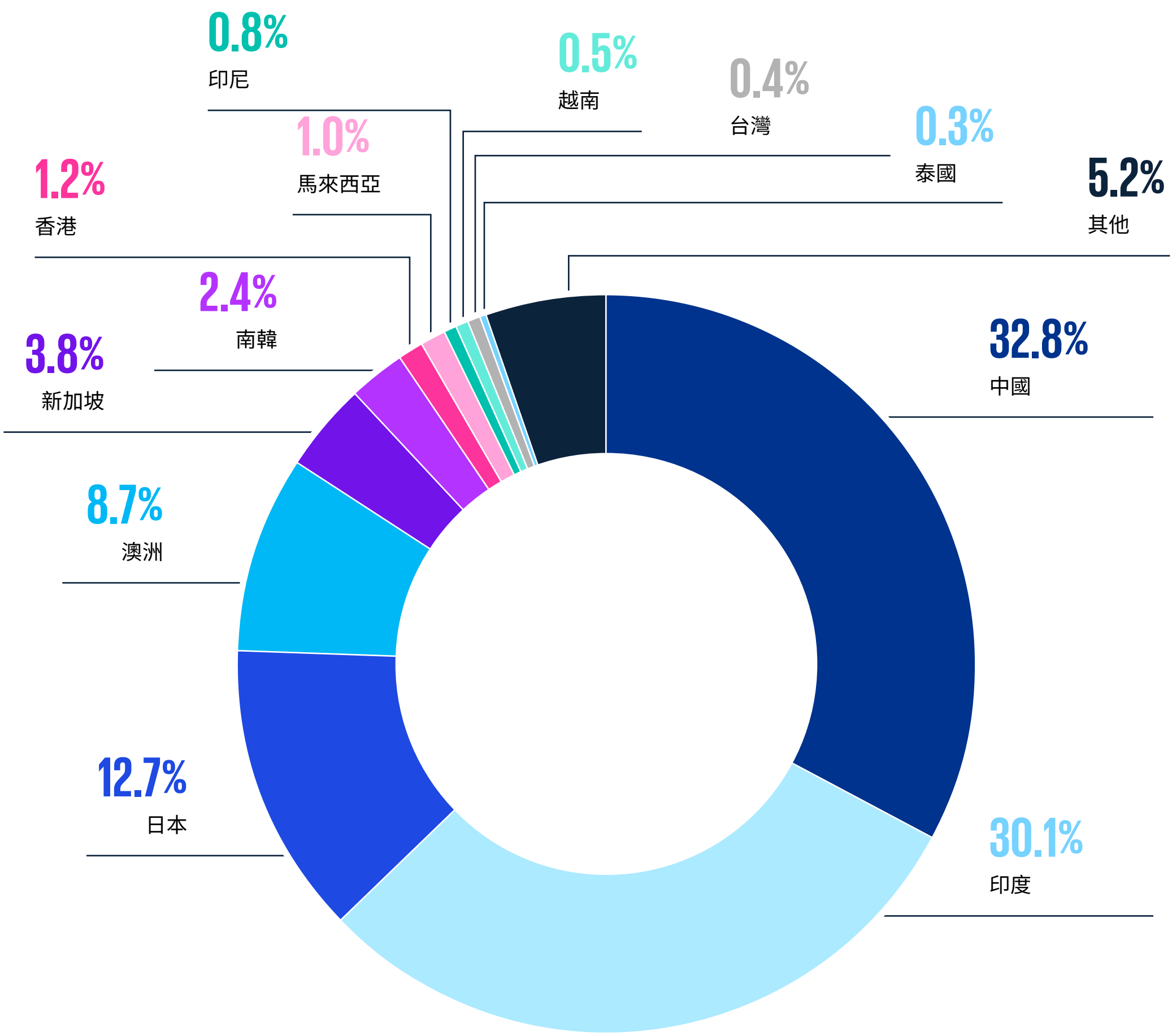
這 12 個亞太市場的個案研究精選訪談，取材自新創公司創辦人和高階主管的訪談，針對整個特定產業的新創公司面臨的挑戰和機會提出進一步的詳細內容。

廣泛的區域和資金分配

我們選出的企業大部分來自中國（約 33%）和印度（30%），其他市場也占了很大的比例。這些市場當中，日本佔 13%、澳洲佔 9%、新加坡佔 4%、南韓佔 2%，而香港與台灣各佔約 1%。東南亞快速成長的經濟體（馬來西亞、印尼、越南和泰國），加起來佔大約 3%（圖 1）。

圖 1：亞太地區創新巨擘企業數量占比 - 以企業的發跡市場分類

KPMG 亞太區和滙豐銀行亞太區共同研究亞太區 12 個重點市場，以下為各市場之估值達五億美元新創企業（共 6,742 新創企業）之分布



來源：KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 6,472 間亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內

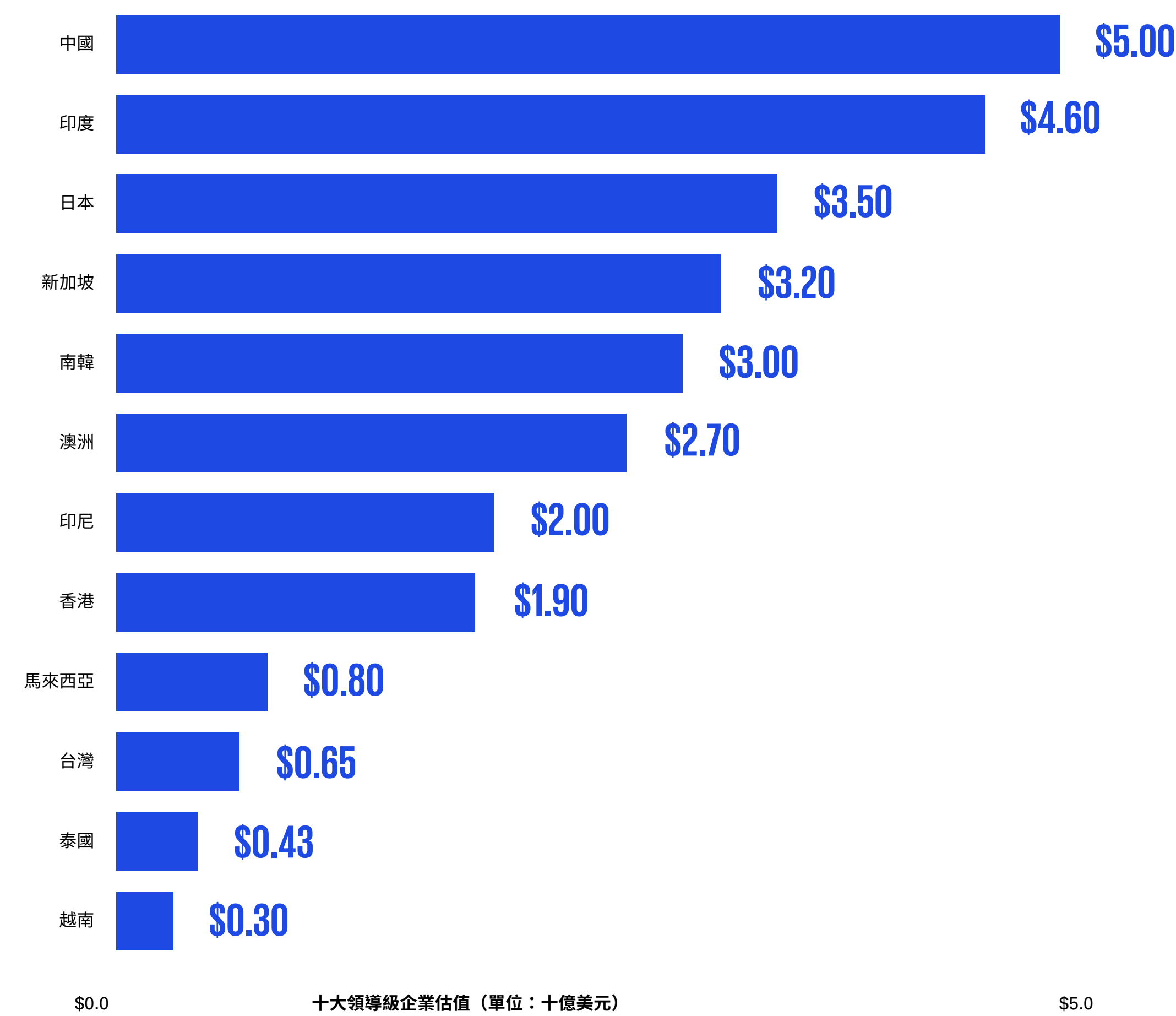
² 數據至 2022 年 4 月 30 日為止，以 Pitchbook 最近一次呈報的估值為基準。

³ 遴選這些名單時是以 KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 的數據進行的分析內容為準，參照 Pitchbook 於 2022 年 4 月 30 日呈報的最新目前估值。這些遴選的名單並非意指 KPMG 或香港上海滙豐銀行為特定公司、品牌、產品或服務進行背書，也未對任何公司的估值進行估價或背書。遴選過程也不評估這些名單中提及的公司之合規性或可投資性，亦不解釋任何管制性政策。請參閱第 79 頁查看完整的免責聲明。

我們研究的另一個指標是這12個亞太地區市場中，每個地區的十大創新巨擘企業的總估值（圖 2）。可以預期的是由於經濟體大小的緣故，中國和印度會佔據榜首。這 12 個市場中，在十大創新巨擘企業中有五個市場的平均估值為三億美元以上，有八個市場平均估值為一億美元以上。這些調查結果代表我們在亞太地區看到的高價值新創公司的重要性，即使在投資人認為較不成熟的市場也一樣。

圖 2：亞太地區創新巨擘企業：領導級公司的價值

12 個亞太市場各自的十大領導級創新巨擘企業綜合估值（單位：十億美元）



來源：KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 6,472 間亞太地區創新巨擘企業數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



亞太地區創新巨擘企業提供的新平台和軟體應用程式，展現大膽、野心勃勃且先進的風範。他們勇於選擇與誰合作、瞄準那些市場、如何塑造商業模式、轉變公司文化和使命宣言。除了思考現在對客戶的用處之外，還有個最重要的一點是，他們正在轉變和開拓未來幾年的技術領域。

Darren Yong

科技、媒體及電信業主持人
KPMG 亞太區

亞太地區的產業多樣性更為衝擊。有以新經濟重新出發的傳統產業（例如金融科技、生物科技、軟體即服務（SAAS）等），我們共同研究的創新巨擘企業中，能找到約 120 個技術相關產業子部門。區塊鏈相關的非同質化代幣（NFT）類別和去中心化金融是最常見的相關子部門，超過 25 % 的創新巨擘企業（6,472 間當中 有 1,780 間）為相關行業（圖 3）。二十大子部門中，也看得到房地產區塊鏈和分散式自治組織（DAO），反映出這整個地區對數位資產、元宇宙和 Web 3.0 目前的焦點所在。

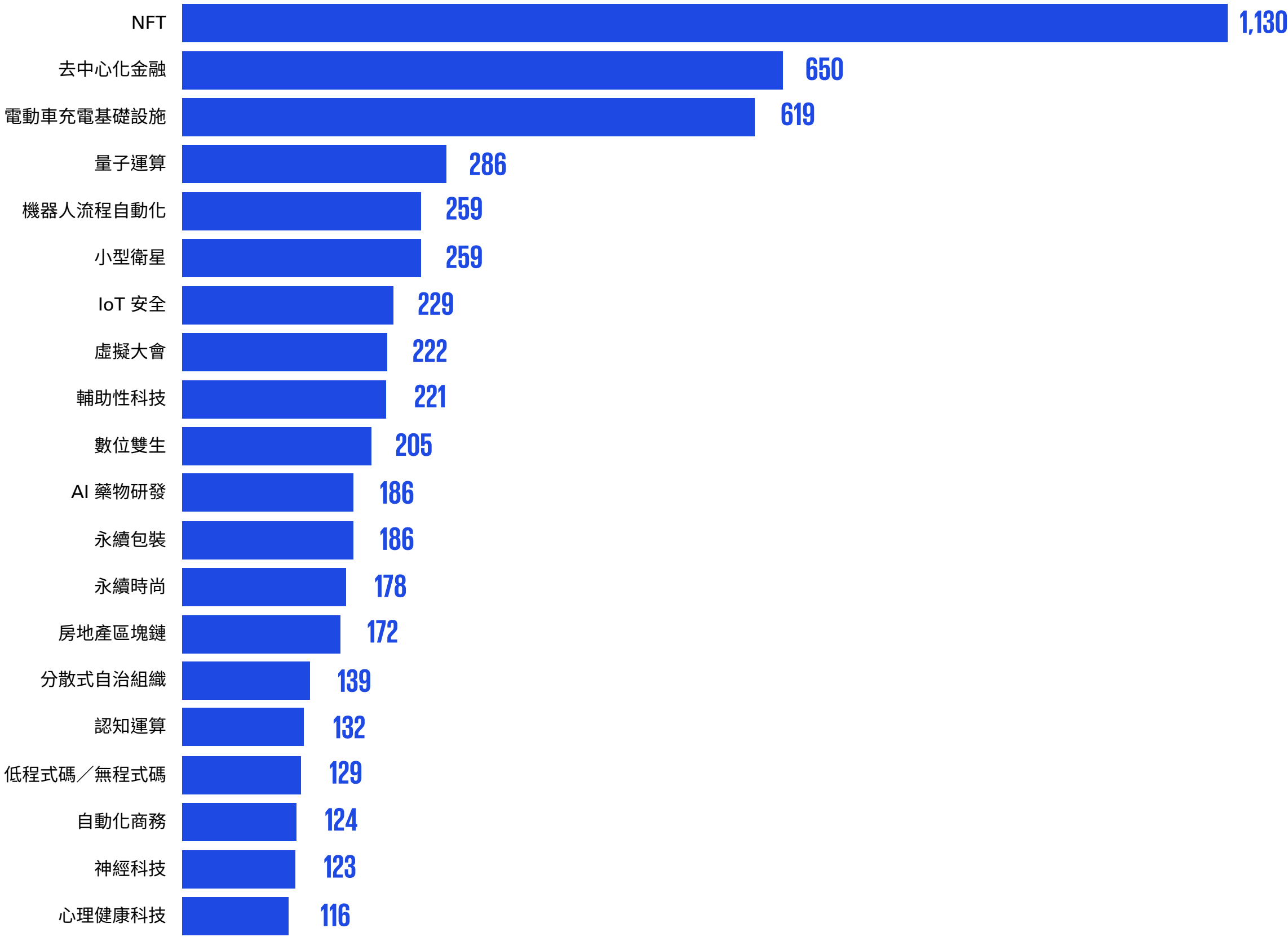
永續性和 ESG 垂直領域也很傑出，二十大子部門中就有三個（EV 充電基礎建設、永續包裝、永續時尚），因此在找出大約 15% 的創新巨擘企業中，永續相關產品和服務成為關鍵焦點。二十大名單也含有四個保健相關行業，包含輔助性科技、AI 藥物開發、神經科技和心理健康科技。

同時也能看到智慧城市相關領域，包括 IoT 安全和數位雙生。虛擬協作技術也是個顯著的特色，共有兩個類別，虛擬活動和低程式碼／無程式碼，因此能打造二十大名單。先進運算技術也能完善的表現出來，量子運算進入名單上的前五大，認知運算成為前二十大。

重點摘要

圖 3：亞太地區創新巨擘企業：20 大產業子部門

被認為創新巨擘企業的公司中，20 大最傑出的產業子部門



被視為特定產業子部門的公司數（總數為 6,472 間）

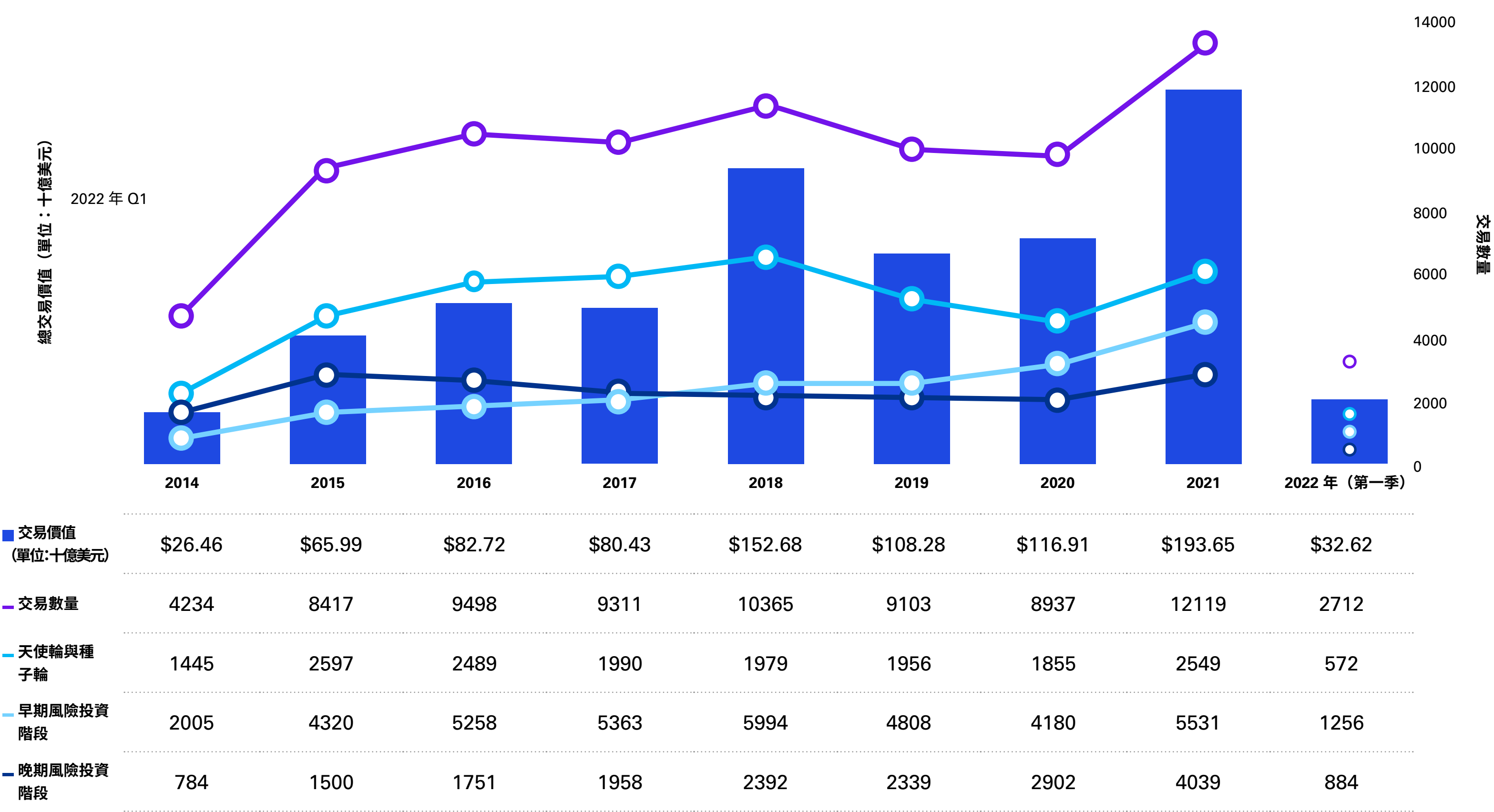
來源：KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 6,472 間亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內。前 20 大子部門則是從與這些公司有關的 120 個產業垂直領域中找出來

2021 年投資額破紀錄，特定市場和部門預計在 2022 年將持續成長

這波經濟快速成長的新浪潮之立即指標是 2021 年該地區的獨角獸企業總數的增加，在 2021 年，共增長了 25%，超過 450 家。⁴另一個立即指標就是 2021 年私人投資快速增長破紀錄。在全球私人創投投資金額6,700億美元中，亞太地區的12,119 筆交易就佔了1,930億美元（四分之一以上）（圖 4）。總金額也大幅激增，2020 年達到 67%，比 2018 年超過兩倍。這個激增的現象部分反映出一部分投資人渴望在世界擺脫新冠肺炎疫情時，尋找會持續發生強力成長的新來源。

還有一點很重要的是，要再投資和拓展的公司需要大量快速的融資，尤其是東南亞的公司。此外，在自 2010 年代中期培養的投資環境中，已為退場的方式做好準備，例如 2021 年 12 月 Grab 赴那斯達克掛牌上市，因此估值達到 400 億美元。

圖 4：亞太地區創業融資，2014 - 2022 年 Q1



⁴ 以 2022 年 6 月 8 日存取的公開可用資料分析為基礎。中國：<https://www.chinadailyhk.com/article/253453>；印度：<https://www.investindia.gov.in/indian-unicorn-landscapel>；東南亞：<https://www.dealstreetasia.com/stories/se-asia-new-unicorns-2021-281120>。

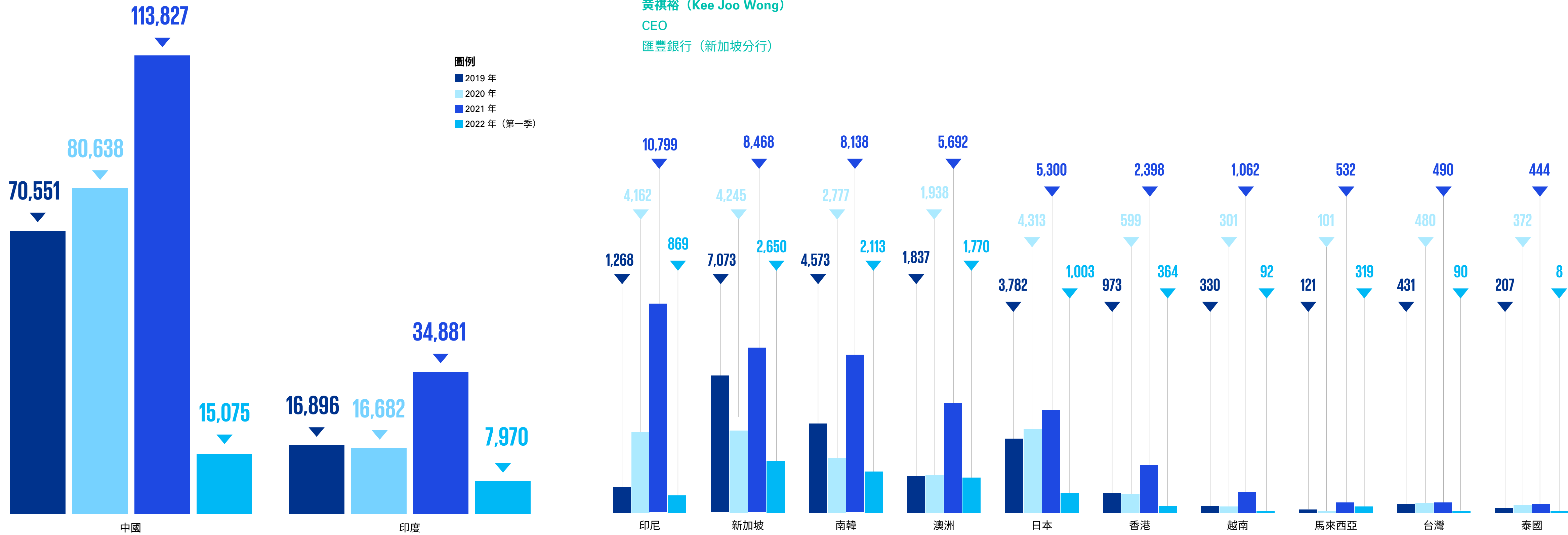
來源：KPMG Venture Pulse 2022 年第一季

雖說 2022 年似乎無法複製或重現 2021 年的高峰，但是從 2022 年第一季的數字看起來，2022 年亞太地區總體水準的目標將超越 2020 與 2021 年。

這在澳洲、馬來西亞和南韓的市場尤為顯著，這幾個市場 2022 年第一季的交易價值已超越或幾乎超越 2020 年總額（圖 5）。

圖 5：2019 年到 2021 年和 2022 年第一季亞太區創投總交易額（按市場）

單位：百萬美元



來源：KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 的資料進行的分析

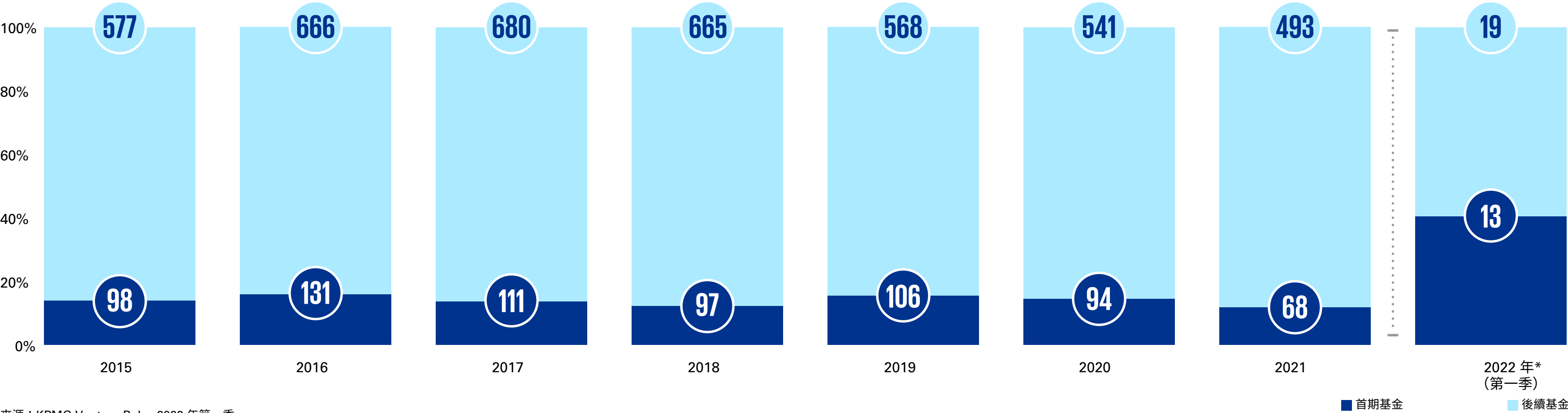


新加坡擁有全球及區域金融中心的地位，我們觀察到創投對歐亞區B2B軟體與金融服務的A輪和B輪融資之興趣增加。資產管理人、家族辦公室、私人銀行和高淨值人士正在新經濟體中尋找投資與合夥的機會。

黃祺裕（Kee Joo Wong）
CEO
滙豐銀行（新加坡分行）

此外，2022 年第一季首期風險投資的比例升高（圖 6），進一步表示亞太區的風險投資基金經理有信心通過設立新基金在先前成功的基礎上，再創輝煌。

圖 6：亞太地區創投：2015 年全年到 2022 年的第一季首次與後續風險投資



亞太地區：世界的成長引擎

亞太市場如同世界上的其他地區，新冠肺炎疫情期間的社交安全距離措施和封城，促使消費市場大量朝數位消費轉移。整體地區有數億人口的生活轉變成在家工作和線上購物，公司紛紛的建立或拓展電子商務、電子支付、物流、外送平台和線上內容。

在新冠肺炎疫情深化了在工作場所和在家時對數位科技的依賴時，亞太地區數位導向的公司會興起的一項重要背後原因是強大的經濟基礎，包括中產階級的快速成長、差異化市場和募資的便利性。

根據奧地利的 World Data Lab 的數字指出，超過十億的亞洲人會在 2030 年躍升為中產階級。

中國和印度將擔任領頭羊，中國的中產階級人口現為9億人口，預計升高到約 12 億人口，印度預計從4億人口增加到8億人口。其餘的中產階級則來自東南亞，主要是印尼（7,600 萬）、菲律賓（3,800 萬）和越南（2,300 萬）的中產階級人口增加。東南亞國家尤其是千禧世代和 Z世代的人口，前者為現年 25 歲到 40 歲的人口，後者為現年 10 歲到 25 歲的人口，這些人都將自己視為數位原住民，迫不及待嘗試和接受新科技。

亞太地區網路人口的成長與中產階級人口的增長同步。GSM 協會預測到 2025 年，亞太地區將擁有超過30億的行動用戶，大中國地區 12.6 億，其他整個地區 18 億。即便屆時中國市場幾近飽和，其他地區的平均普及率仍只有 62%，故成長率只會越來越高。⁶

⁵ 請參閱 <https://worlddata.io/blog/china-vs-india-where-is-the-momentum-in-consumer-spending>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

⁶ 來源：<https://www.gsma.com/mobileeconomy/asiapacific/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。



亞太地區會受到極大關注的另一個原因，主要在於此地區的市場多樣性。在人口稠密的高成長經濟體旁設置已開發金融中心，例如新加坡搭配馬來西亞／印尼，香港搭配中國，這樣的組合能帶來強大的效應。

亞太地區的數位基礎設施具備投資便利性。過去十年來，亞太地區每個重大的經濟體均設置了數位生態系統，這些系統對於要廣泛拉攏相關產業的新創公司聚落來說是不可或缺的存在。

除了銀行的傳統融資，還有大量的綠色債券、私募、共同基金、群眾募資。募資不僅更容易，還有更多選擇、優越的機會、更多的催化劑，帶來更強的成長力道。

募資的目的是持續推動拓展，未來十年優點將持續形成，拓展至 B2B 部門，提升此地區的製造實力。下一頁的表格將指出未來數年要觀察的六個關鍵趨勢。

“

亞太地區的創投投資人，對致力於改善傳統製程或提供軟體即服務（SaaS）B2B 服務的公司的興趣提高。投資人也對不同的技術導向部門越來越有興趣，包括新能源車、半導體和硬體相關技術。

查瑋亮（Egidio Zarrella）

客戶諮詢與創新 Partner

KPMG 中國分所

亞太地區新經濟企業：六大關鍵趨勢



地區性成長

中國依然主導亞太地區新經濟成長力道，但隨著印度成為數位經濟來源，中國地位受到挑戰。由於可預期的中產階級成長，東南亞將建立亞太地區另一個數位化市場。



現在 B2C，未來 B2B

消費者取向之公司和金融科技公司將持續吸引最大的投資比重，主要原因是電子商務、支付和個人理財平台，通常會結合為“超級應用程式(super-Apps)”，並將服務推出至新興市場。伴隨著市場趨向成熟，焦點會越來越集中於高價值的B2B新創公司，例如：企業生產力、教育、醫療保健和乾淨能源科技。



不同年齡消費者推動因素

亞洲中產階級持續成長，特別是 Z 世代消費者的出現，成為推動數位經濟體的最大單一因素；人口年輕化的人口紅利、將成為推動變化的最前線；另，日本提出自己的「社會 5.0 模式」，係奠基於亞洲成熟化及較高齡化社會，也會成為創新的豐富來源。



在地化商業模式

亞太地區獨特社會經濟模式以及政治形態，將引領在地化商業模式持續發生，例如：馬來西亞展現決心，進一步加強其在伊斯蘭世界金融體系中本就強力的地位；印尼將許多社群商業知識拓展到國內其他未被服務的島嶼；也呼應中國拼多多的商業策略，可以打入非主流城市以建立電子商務帝國。



製造業外溢效果

機器人科技和自動化正在改變工廠。藉由快速原型設計，公司能以更快、成本更低的方式開發新產品。區塊鏈和追蹤技術正在輔助產業供應鏈更加有效率、具追蹤性和加深透明度，新的數位化科技將進一步強化該地區的製造與出口實力，特別是東亞地區。



正在成長的 ESG

隨著該地區積極採取行動面對全球暖化帶來的氣候變化，將出現拓展新經濟業務的機會，包含整個經濟體積極回應追蹤和分析碳排放需求、安裝和操作智慧型再生能源系統之需求、用電力取代化石燃料驅動之交通網絡，以及建置綠色金融解決方案的需求，並願意投資以支付所有相關費用。



數位原民中產階級快速成長，亞太地區將持續成為世界的成長引擎。同時亞太地區擁有高度動態的商業環境，能在這廣大且高速數位化的生態系統中找到自己定位的企業，將會擁有大量的機會。

Dan Roberts

企業業務全球主管

香港上海滙豐銀行



平台，超級 App

整個經濟體朝數位時代的最前線躍進。中國從現金轉變成電子支付已超過十年的時間，從電腦應用轉變到智慧型手機。在東南亞和印度，由於行動裝置和行動寬頻的普及，人們對於移動科技的接受程度逐漸增加。例如越南的電子錢包龍頭 MoMo，預計使用者將從 2020 年 1,000 萬人躍升為 2,500 萬人，2023 年底將達到 5,000 萬人。⁷

在整個地區，智慧型手機的到來和網路普及率促使超級 App 的興起，行動應用程式將多個功能網綁在一起，合併成一個輕鬆好用的平台。中國支付寶和微信是兩個原創的超級 App：支付寶與淘寶和天貓這兩個阿里巴巴的線上商城整合，而成為國內最大的電子支付 App；微信則在原本的聊天功能中，增加了數位錢包、電子商務、遊戲和許多其他功能。

亞洲的主要市場皆以這樣的模式去複製商業模式。總部設於新加坡的 Grab 以及印尼的 Gojek 均為東南亞國家使用者提供多種服務。

Kakao 擁有 4,700 萬使用者，約佔南韓人口 90%，在南韓樹立了市場龍頭的地位。越南的 Zalo 同樣站穩國內頂尖通訊 App 的地位，躋身三大頂級電子錢包之列。印度市場中的 App 仍未分出勝負，但擁有最大贏面的是背後有阿里巴巴支援的 Paytm，這款電子錢包整合購物、旅遊、保險和其他服務。



亞太地區很快的將成為近五億精通科技、具有社會意識的 Z 世代消費者的本營。

利安生（Anson Bailey）

消費者與零售服務亞太區主持人

科技、媒體及通信業香港主持人

KPMG 中國分所



⁷ 2021 年 12 月 21 日路透社報導 <https://www.reuters.com/article/vietnam-fundraising-momo-idCNL4N2T60N8>。

⁸ 2021 年 11 月 Kakao 投資者關係簡報：<https://www.kakaocorp.com/ir/referenceRoom/earningsAnnouncement?lang=en>



金融科技使用程度快速提高

亞洲地區由中國領軍，金融科技的採用上位居全球第一，金融工具在消費者和企業中的應用範圍比任何地方都大。疫情加快了科技的接受程度，過去兩年接受數量約等同於過去五年的程度，但金融服務轉型的規模速度比其他領域更快。

在中國，十個都會區居民有九個會使用微信支付或支付寶作為主要的支付機制。在該地區其他地點推出超級 App 的同時，成熟的金融科技應用程式開始出現，使其在消費者和企業使用中普及化。例如在印尼，政府的報告顯示 90% 的 18 歲以上網路使用者已經會網路購物。⁹

他們感興趣的事物也已經大幅轉變成加密貨幣。

即使中國目前不允許加密貨幣交易，香港和新加坡的加密貨幣接受度快速上升，某些新興市場（包括印度和越南）也有同樣的情形。在整體地區，根據 2021 全球虛幣應用度指數，2021 年加密貨幣交易比去年增加八倍，佔全球總額 14%。¹⁰ 其成果是打造出兩間獨角獸企業：香港的 Amber Group 和新加坡的 Matrixport，兩者均為加密貨幣金融服務供應商。

區塊鏈公司獲得前所未有的成功。其中在區塊鏈產業崛起的有越南非同質化代幣（NFT）遊戲開發商 Sky Mavis、南韓數位資產交易所所有者 Dunamu，以及中國分散式帳本公司 Hyperchain。



平台不僅改變新創企業和公司的營運方式，而且支持金融服務需要授權的運作流程和客戶與供應商的關係。

Aman Narain

平台全球主管

香港上海滙豐銀行

⁹ 請參閱 <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/indonesia-ecommerce>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

¹⁰ 來源：<https://blog.chainalysis.com/reports/2021-global-crypto-adoption-index/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

政府對新經濟成長的支持

整體地區中，政府均對新經濟強力支持。南韓設立新創及中小企業部，香港和新加坡均設有政府局處專門負責吸引和支持新創公司。印度新創公司 India Initiative 自 2016 年創立以來，已為約五萬間新創公司提供稅捐優惠；馬來西亞數位經濟機構（MDEC）現已支持 ICT 和數位公司成長超過四分之一個世紀，這只是亞太地區其中幾間支持新經濟企業的機構之一。

許多管轄區的金融監管機構特別友善，例如新加坡金融管理局透過新加坡財務數據基礎架構打造了一個平台，讓人們規劃管理金融業務，人們也能允許以安全、合乎法規的方式與想創立新服務的銀行和其他企業分享他們個人的金融業務資訊。香港的中央銀行香港金融管理局自 2016 年開始舉辦金融科技人才培育計畫，目的是拓展香港的金融科技人才庫。



¹¹2020 年 7 月 KPMG「改變的催化劑：亞太地區永續金融發展」<https://home.kpmg/cn/en/home/insights/2020/07/catalyst-for-change.html>。



“

我們相信轉換到 ESG 導向的金融，會將許多產品線再造，為永續本質的公司創造一股強大的順風。我們也認為亞洲的財富創造是一個長遠的趨勢，財富管理、資產市場和保險等領域的科技公司將受惠。

Kelvin Tan
東南亞國家協會永續金融和投資主管
匯豐銀行（新加坡分行）

ESG 機會

政府和新經濟企業也很有可能合作對抗氣候變遷的挑戰。

全球各地正在施壓，使環境、社會及公司治理（ESG）因子被置於商業和投資策略的中心，亞太地區也不例外。

例如中國、日本和南韓已宣示成為碳中和國家，日韓設的目標為 2050 年，中國設的目標為 2060 年。中日韓將藉由打造 ESG 知識庫，對人員和社區進行投資。

首先要談的是 ESG 中常遭到忽略的教育部分。為了協助社區／企業／員工奠定基礎並對這些對象提供訓練，使低碳經濟繁榮成長的相關技能是不可或缺的。若市場瞭解 ESG 會對自身的商業模式造成什麼影響，對任何相關過渡策略都會產生連帶效應。

這些過渡策略和其他環境目標幾乎在每個產業都會突然非比尋常的引發一陣創新熱潮，從製造業和運輸業，到資料分析業和金融業。

中國很有可能在這個領域成為領頭羊。中國目前的五年規劃（2021 到 2025 年）將綠色發展視為第一優先，要求能源、製造、重工業、營造和行動服務業等部門做出改變。目標是將總能耗中的非化石能源自 2020 年的 16% 拉高到 2025 年約 20% 的比例。

亞太地區管轄區為了達到自身的氣候目標，將要求發展多項新科技和製程，並大量募資支持。例如為了在 2030 年達到聯合國永續發展目標，聯合國亞洲及太平洋經濟社會委員會（UNESCAP）評估亞太地區每年需支付 1.5 兆美元，等同於 GDP 5%。¹¹

因此綠色金融中的相關技術與服務的需求將增加。例如香港和新加坡，金融部門越來越需要有企業能產出和分析自己需要的投資級 ESG 資料，確保是否合乎通報規定。

人才挑戰

對整個亞太地區的許多企業，其中一個最有壓力的挑戰就是保住推動成長需要的人才，因為對科技人才有高度需求，尤其是來自該地區的新創公司。

若最後沒有解決，人才短缺可能導致出現的機會有限。不過這裡有兩個關鍵因素，可能指出人才短缺並不如大部分人所認為的那麼嚴重。首先第一個是與地理位置的關聯性正在降低。

通訊技術持續進步，同時由於新冠肺炎疫情，人們廣泛接受遠距工作，視訊技術全球看漲，委外軟體開發比以往更容易。

第二個是，新經濟企業其中一個關鍵目標是捨棄低效率作業。在製造業，這表示用機器人取代工廠人力，在服務業企業中，這表示運用機器人流程自動化（RPA）等技術，這種技術能處理重複性高或公式化的作業。

當然，若無人具備研發出技術的技能，技術也無法產出生產力。不過那些能產出最大收益的部門和公司已經產生了要這麼做的動力。無論就錢或績效來說，無論人才在哪個地方，它們都想吸引需要的人才。未來有一個關鍵議題是如何留住關鍵人才。讓具備合適人力資源管理流程及技能的公司擔起管理分配人力的責任。

在亞太地區打造未來的人

疫情期間接受新技術的速度加快，顛覆了目前的做法和習慣，包括人們工作、購物、消化資訊、上學和獲取公共服務的方式。這個大規模的變動為許多類型的公司帶來機會，不僅止於純粹的數位企業，需要擁抱新型數位運作方式的傳統產業人士也獲得新的機會。

我們探索本報告中 12 個市場特定區域時，整體地區技術導向公司正在開拓與這些巨大變動方向一致的焦點區域。有幾個例子包括南韓的網路創作者，這些人在美國找到了網路漫畫的新讀者。澳洲 B2B 商業服務供應商拓展全球觸角，在整個區域尋找對自己的 App 有需求的企業。印尼和泰國新創公司生態系統在 2021 年有個具備標誌性意義的一年，這兩個國家創造出四間新的獨角獸企業。

展望未來，亞太地區創新巨擘企業當中，具有高度成長和潛力且目前估值為五億美元或以下的企業，將重塑未來數年亞太地區企業營運以及人們管理日常生活的方式。

後續效應將會是該地區經濟體的持續變革，包括增加製造業中心的廣度與深度、加強和提升供應鏈透明度，最終是加強服務業以提升該地區未來榮景。



關鍵要點

把握機會

新冠肺炎疫情期間數位接受度增加，為技術導向企業創造無數的機會。不斷變動的環境和零星的新冠肺炎新變種爆發的狀況，持續中斷全球貿易鏈和供應鏈。不過數位轉型規模正在擴大，支援這場轉型需要的資金預計可持續支援技術新創生態系統的成長。

從我們亞太地區創新巨擘企業名單中廣泛的地理範圍和資金分配，就能見證這一點。

KPMG亞太區科技、媒體及電信業主管合夥人 Darren Yong 表示，亞太地區創新巨擘企業提供的產品和服務類型、選擇的合作夥伴、瞄準的市場、塑造商業模型的方式、公司文化和使命宣言，展現大膽、野心勃勃且領先的風範。

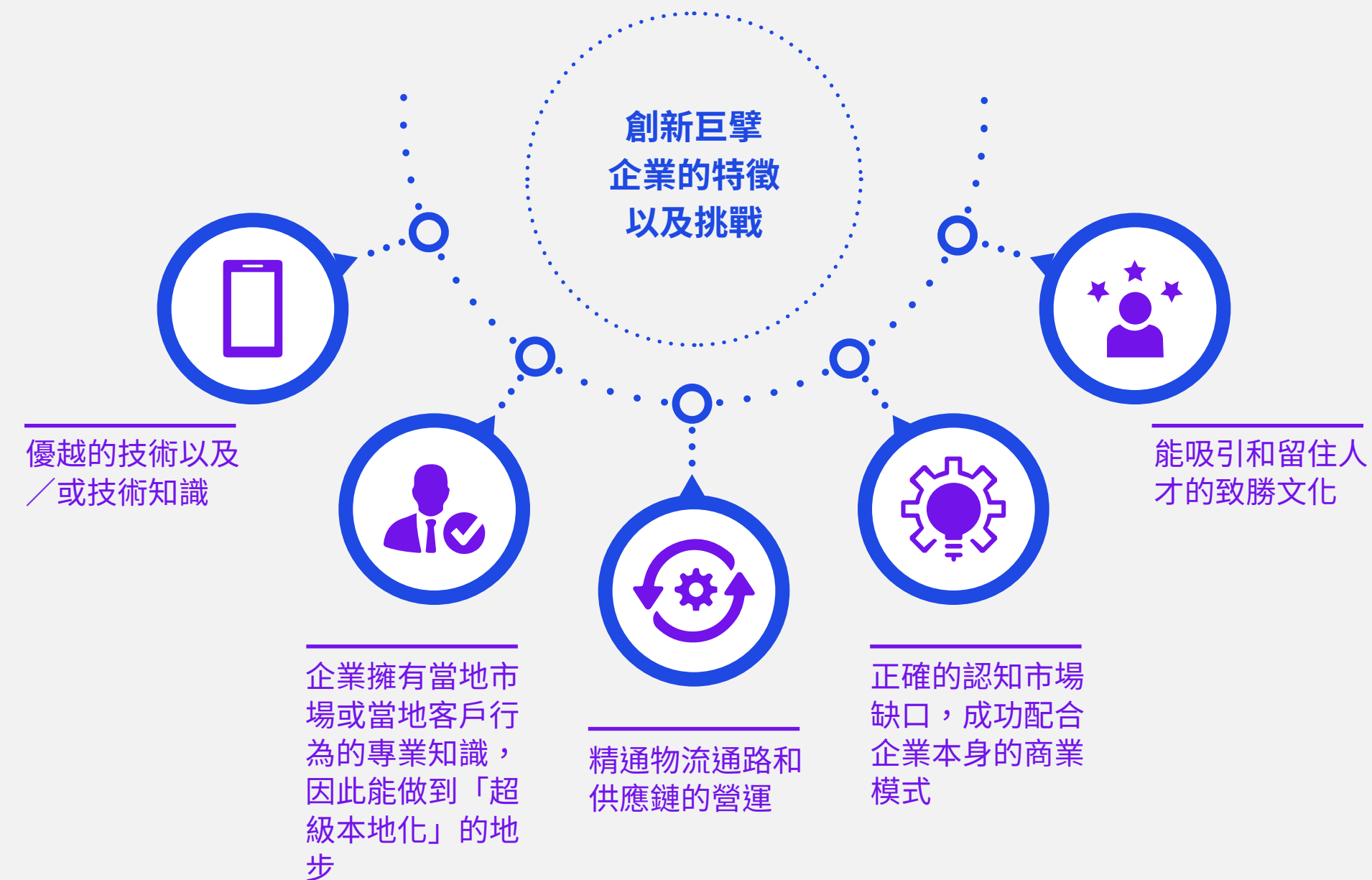
許多企業將 ESG 和永續性融入自身提供的服務與產品，而其他企業則運用先進資料分析，以便比競爭對手更瞭解客戶。公司尋求能解決風險與合規方面挑戰的創新解決方案，才能在各自的市場遙遙領先。不過最重要的是，除了現在對客戶來說很實用的產品與服務之外，公司正在思考未來十年、二十年或三十年的技術全貌。

新冠肺炎地蔓延、烏俄衝突、供應鏈中斷、能源成本增加都影響著全球經濟的不確定性。即使如此，亞太地區仍是一個成長導向的地區。

即使 2022 年創投金額不太可能超越 2021 年，但該地區由中國、印度、東南亞引領的數位服務大幅起飛的趨勢，預計將持續加快整體地區技術導向企業的成長。

創新巨擘企業的特徵以及挑戰

雖然要成為「創新巨擘企業」沒有特定公式，但我們認定的公司在多種領域都是傑出的菁英，包含以下領域：



最常在新創公司和一般企業發現的其中一個挑戰，是市場中技術人才分配不均的狀況。越成功的公司越會將焦點放在本地專業化上，例如印度有軟體開發的專長、中國有將數位平台進行試運轉和測試的能力，而澳洲則有快速成長的專業 B2B 新創公司本體，能提供其他市場缺口問題的解決方案。

香港和新加坡仍為通往該地區的兩大門戶，尤其是大中國地區和東南亞。在其他地方，尤其是在印度，且在日韓也一樣，潛在參與者更有可能尋求直接接觸市場或公司的方法。

與監管機構的夥伴關係及合作

我們與新創企業的討論中，顯示出許多新創企業認為與一般企業成為合作夥伴的優點，是能解決各自面臨的挑戰。合作關係是一種雙贏局面，新創公司能獲得市場曝光率和客戶，而一般公司則能獲得創新技術解決方案，這些方案能改善商業營運方式或接觸新市場。

不過要獲得成功，需大幅仰賴於選擇合適的合作組織和團隊。KPMG安侯建業和匯豐集團的研究顯示，將新創公司視為合作夥伴對比視服務供應商及廠商為合作夥伴的一般公司，具有較高的成功機率。不僅如此，在合作方面，包括提供新創公司開發解決方法的智財權及自主權之所有權，也可能關係著改善的成果。

稅務和 ESG 考量

新創公司在全球拓展事業版圖時的另一個考量是監管複雜度，尤其是對應數位企業的興起時，政府法規的快速演變。

同時全球稅務發展，例如全球稅基侵蝕與利潤移轉（BEPS）措施，在市場參與中打造最低企業稅率，藉此影響跨國企業度營運據點位置的選擇。

更嚴格的 ESG 條例，包括全球各管轄區實施的淨零目標，將迫使公司更緊密追蹤供應鏈上下游對 ESG 造成的影響，有效將公司的 ESG 足跡告知投資人與大眾。當今日的創新巨擘企業有志成為明日的獨角獸企業時，制定有效的 ESG 和稅務策略將成為未來成長的基石。

對擴大規模提出的支援

不僅如此，我們研究的所有市場，政府持續支持新經濟的擴展，搭配廣泛的措施和計畫，可吸引創辦人、投資人和人才。同等重要的是，鼓勵企業投資當地研發機構的誘因，以及鼓勵企業與當地大學合作將研究商業化的誘因。

為了幫助更年輕的新創公司在擴展企業版圖時有更大的機會戰勝「死亡幽谷」，這些新創公司需充分利用政府計畫和募資，因此有助於吸引能引導這些企業更上一層樓的商業投資人和導師。

大膽作夢

每出現一個坐擁數十億的獨角獸企業，就有上千家公司倒閉，但成為下一間 Grab、Foodpanda 或 Binance 的誘惑、刺激與快感仍留在創辦人心中。所有公司都是從一個想法開始萌芽，接著大膽作夢、進行破壞，再以滿腔熱血執行。我們相信在本報告指出的創新巨擘企業均能擁抱這些原則。預祝它們在成長的路途上邁進時，每次挑戰都能成功。



澳洲

澳洲是亞太地區中全球化程度最高和發展最快的創業中心之一。國內新經濟創投在 2021 年蓬勃發展，創投金融高達 53 億美元，將近 2020 年投資的 2.8 倍。³³

KPMG澳洲分所高成長創投主管 Amanda Price 表示：「疫情激發了數位新創公司的成長，目前仍持續發展。新冠肺炎疫情爆發時，企業意識到需要數位化去適應以持續成長。但許多實施方針或是建設均為臨時性的，在了解真正的需求後，會再改善並落實。」

僅次於中國和印度，澳洲是亞太地區最大的科技新創公司大本營，根據資料平台 Traxcn 顯示³⁴，澳洲有將近 18,000 間科技新創公司。在目前八間獨角獸企業名單中，最頂端的是以雪梨為據點的 Canva，這是個全球線上平面設計平台，2021 年賺了兩億美元，估值為 400 億美元。

金融科技新創公司在所有新創公司佔最高的市佔率，將近四分之一，軟體新創公司的市佔率位居第二，並且獲得最多募資金額。以估值來說，這兩個部門超過 2021 年所有投資額的三分之一。³⁶

其他幾個重要的部門包括健康科技、教育科技電子商務、採礦科技和多個 B2B 利基市場，在這些部門當中，有為了業務產能、行銷、紀錄保存和儲存、人力資源及資產所提供的新的數位服務。



關鍵經濟指標



2,500 萬

人口



108.0

每一百人中的行動用戶數



51,693 美元

人均 GDP



2,100 萬

網路使用者



2,700 萬

行動用戶



84.0

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比

2017
2.3

2018
2.9

2019
2.1

2020
0.0

2021
3.8

2022f
4.1

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、OECD（GDP 2022f）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

³³ 請參閱 <https://home.kpmg/xx/en/home/campaigns/2022/01/q4-venture-pulse-report-global.html>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

³⁴ 請參閱 <https://tracxn.com/d/soonicorn-awards/top-start-ups-in-australia-tech-2021>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

³⁵ 請參閱 CB-Insights「全球獨角獸企業俱樂部：估值十億美元以上的私人公司（2022 年 4 月 6 日）」，下載連結：<https://www.cbinsights.com/research/1000-unicorns-list/>（存取日期：2022 年 4 月 22 日）。

³⁶ 請參閱 <https://www.australianstart-upfunding.com/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

十大領導級創新巨擘企業

		部門	業務
1	Finder	金融科技	讓使用者比較金融產品的平台。
2	Pentana Solutions	先進製造、移動科技、SaaS	用於自動化和配銷空間的企業資源規劃服務。
3	Omniscient	人工智慧和機器學習、雲端科技和開發維運、行動	神經外科、神經內科和神經科學的軟體解決方案。
4	Eucalyptus	數位健康	為病患打造數位體驗的保健技術公司。
5	Easy Crypto	加密貨幣／區塊鏈、金融科技	這是一個加密貨幣零售平台，為客戶提供一個安全、有保障、簡易的買賣和交易 150 種以上的加密貨幣。
6	Alpha Fintech	金融科技	這是在整個支付生命週期，將商人買家與合作廠商連結起來的雲端支付處理平台。
7	GBST Holdings	金融科技	這是資本市場和財富管理部門的金融科技和管理服務。
8	Harrison.ai	人工智慧和機器學習、健康科技、TMT	這是個人工智能保健平台，提供商業化的平價保健產品和服務。
9	Secure Code Warrior	雲端科技和開發維運、網路安全、SaaS	這是線上安全編碼平台的開發軟體，目的是為內部和外包開發人員提供網路防護。
10	Avocado Guild	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、遊戲	這是邊玩邊賺區塊鏈遊戲平台的開發軟體，目的是激發非同質化代幣（NFT）玩家的構想。

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



澳洲新創公司正在接納更全球化的思維。任何新創公司的規劃均不再僅限於在地市場。

Amanda Price
Head of High Growth Ventures,
KPMG 澳洲分所





充足的募資

國內新創公司生態系統受到當地投資人充足的早期募資支援，由於去年海外投資人參與總交易的四分之一，使得大量資金注入，加上一般企業的投資也增加，大大補足資金缺口。³⁷

Price 表示：「隨著多國投資者的到來，對新創的益處越高，即使競爭會變得激烈，但相對估值也會提高。」

雪梨和墨爾本形成澳洲新創公司生態系統的兩大支柱，雪梨受惠於六間頂尖大學，擁有 67 間加速器與孵化器，墨爾本擁有 39 間加速器與孵化器。³⁸

墨爾本頂級新創公司包括 Airwallex 支付平台、小企業貸款機構 Judo Bank、員工分析平台 CultureAmp，以及社群媒體公司 LinkTree。2022 年三月時，LinkTree 成了澳洲新的獨角獸企業。

雪梨最頂尖的新創企業是安全 App 開發工具 SafetyCulture，這個平台幫助公司改善公司實務，讓區塊鏈金融科技增加免疫力。

在國內其他城市也看到越來越多的新創公司，例如位居布里斯本的企業訓練平台 Go1 的據點所在地，結束兩億美元的募資階段後，在 2021 年中取得獨角獸企業的地位。

Price 提到：「澳洲一向將經費用在研發上，沒有對於商業化加以執行，但這樣的模式已經逐漸在改變。」「我們不只看到了更多新創公司和投資，也看到更多一般企業開始瞭解新創公司是真正的公司，並非只是個噱頭。」

亞洲前景看漲

另外還有一個有出現改變的地方是各公司瞄準的市場。即使澳洲新創公司生態系統在文化方面與美英走一致的路線，但比起以往，有越來越多的企業對亞洲有更大的期待，澳洲企業會以新加坡為出發點，以逐步邁向東南亞市場。

Price 提到：「現在比較少討論自力更生的創業模式了，都是要盡可能達到最大幅的成長。」2022 年預計國內外募資均將持續增加，澳洲的新經濟風貌看來會持續快速擴張。

³⁷ 請參閱 <https://www.australianstart-upfunding.com/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

³⁸ 請參閱 <https://tracxn.com/d/investor-lists/Accelerators-&Incubators-in-Sydney> 及 <https://tracxn.com/d/investor-lists/Accelerators-&Incubators-in-Melbourne>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

精選訪談

Airwallex

所在地：
墨爾本

共同創辦人暨 CEO：
Jack Zhang

部門：
金融科技／跨境支付

創立年分：
2015 年

客戶：
20,000 名

辦公室：
13 間

員工：
1,200 人

營收運轉率：
一億美元

創投資金：
8.02 億美元，包含 2021 年估值
50 億美元時的一億美元

關鍵投資人：
孤松資本、紅杉資本中國基金、
1835i Ventures、騰訊、數位天空
科技、Square Peg

來源：位於墨爾本的 Airwallex 全球平台主管資深
副總裁 Craig Rees 的專訪

Airwallex 是個點對點數位金融科技平台，不分規模大小，企業都能在這個平台與當地和全球進行交易。Airwallex 能處理線上支付、管理財務、發行多幣卡，其推出的軟體能處理支出管理、帳單和資料分析。Airwallex 已在八個關鍵管轄區取得執照和許可，營運據點包括澳洲、香港、馬來西亞、荷蘭、紐西蘭、新加坡、英國和美國。Airwallex 於 2019 年成為獨角獸企業，2021 年成長 200%。

Airwallex 的主要產品是什麼？

我們有多種產品，能提供完善的服務，協助企業解決所有金融需求。對於欲布局全球的中小企業，我們以網路應用程式或行動 App 的形式提供商業帳戶，以更順利的方式營運全球業務。而規模更大、通常是科技或數位原住民的平台客戶，我們提供完全內嵌的 API 套件。

Airwallex 能解決什麼痛點？

現代公司是在高複雜度、分散、受到監管的环境中拓展事業。我們將十分複雜的流程簡化，客戶能專注在成長上，不用成為金融專家就能管理職務。我們的平台平價、高速且可擴充。

您的主要客戶市場有哪些？

主要客戶市場為財富管理科技與創作者經濟，以及諸如電子商務網站、線上旅遊、教育支付等交易市場。

您放眼全球要採取什麼策略？

我們在亞太地區開始拓展我們的企業。我們計畫將我們的專業帶到國際，包括美

國，不過我們大多數的客戶仍來自 APAC。我們認為美國的市場會和 APAC 一樣大，所以我們於 2021 年八月在美國創立據點，幾個月內團隊就擴大為 50 人，職務包括風險、法令遵循、夥伴關係和銷售。我們最近在美國聘用了兩名資深主管，在 EMEA 委派了一名新的 GM，同時真正的推動我們的國際業務成長。

是否會將部分新的資金用在收購上？

如果有適當的機會，當然會。我們已建立自己的基礎設施，並且網路和產品適合數位原住民和多幣原住民使用在已有獨立基礎設施下，較難被收購。因此，我們希望找到以我們的基礎設施去建立軟體的企業，來創造新的機會。

由於我們希望能在地區和整個全球拓展業務所以我們會在進入新區域或是提供新服務時，不斷留意市場上的機會。去年我們收購了香港的 UniCard Solution，為香港零售商提供新的服務。

你們正在做什麼樣的創新？

我們正在探索借貸這一塊，覺得未來 12 個月內能推出一個信貸解決方案。我們也正在摸索加密貨幣這個領域，並且偏向推出能進行加密貨幣交易的相關產品。

此外，我們拓展費用管理的業務，將企業支出與員工費用統一在一處以便追蹤和對帳。我們正在將客製化付款連結放在發票和電子郵件中，方便收取款項。

您是否能提供一些與夥伴進行創新的例子？

在英國我們最近與 Plum 合作，為 Plum 推出的新的股票投資功能提供支援，Plum 的客戶可透過這個功能以美國股票進行交易。

我們與 Visa 進行更廣泛的合作，在好幾個市場推出了 Borderless 卡，從美國、英國到澳洲和香港都有。

你們的創新中心在哪裡？

舊金山是我們其中一個最新的創新和工程中心，在過去六個月內落成，這之前我們已在墨爾本、雪梨、上海和阿姆斯特丹成立創新中心。

最大的挑戰是什麼？

此市場的人才需求很高，現在要在全球聘用人才不容易，我們都在找同等級的人才。

新冠肺炎對你們的業務有什麼衝擊？

自從我們專注在線上付款後，部分由於疫情發生快速的產業變革，對我們的企業有正面的影響。新冠肺炎加快了從實體貨幣移動到數位支付的速度，從十年縮短成六個月就達成。

你們對流動性有什麼計畫？IPO 呢？

現在沒有這方面的規劃目前主要以私人企業方式對於我們進行支援，我們認為這就是現在最好的方式。

你們的公司會被收購嗎，像是 Stripe 或 PayPal？

我們現在只有期待著自己的成長，誰知道下一秒會發生什麼事呢？我們正在展開募資、培養那些團隊，並竭力讓自己成長茁壯。

你們的公司文化有哪些面向能讓你們與眾不同？

我們的團隊真的相信 Airwallex 在背後支持的遠景。我們想為企業家、創業家、創客和世界每個角落的機會建立連結。

我們的執行團隊分散在世界各地，我們當中有人正在睡覺時，一直都有人正在工作。我相信這是我們獲得成功、會持續成功的其中一個原因。

中國大陸

中國龐大、高度競爭的數位經濟持續快速創造有活力的新公司，2021 年就多了 50 間獨角獸企業，總數達到了超過 300 間。¹²

藉由中國持續膨大的國內市場，以及政府目標讓中國在2035年成為全球創新領頭羊的計畫，加上中國科技公司過去20年來累積的豐富經驗，使得新經濟企業持續拓展版圖。

中國擁有非常多具備科技素養的人口，行動電話和網路普及率也非常高。大部分人口會網路購物，大約十次電子商務銷售就有九個會透過行動裝置進行。¹³

為了維持中國長期對科技的渴望，對研發投入大筆費用，根據官方數字，2021 年研發支出高達 2.79 兆人民幣（4,350 億美元），比前一年多 9%，等同於 2.4% 的 GDP。¹⁴

投資金流也維持一定的高額水準。2021 年創投資金總額為 1,060 億美元，比 2020 年提高將近三分之一，包括在今年上一季亞太地區十大融資金額中的其中七筆。¹⁵



關鍵經濟指標


14.39 億

人口


117.9

每一百人中的行動用戶數


10,435 美元

人均 GDP


10.11 億

網路使用者


16.96 億

行動用戶


70.3

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	6.9	6.8	6.0	2.3	8.1	5.1

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

¹² 中國日報 <https://www.chinadailyhk.com/article/253453>

¹³ 請參閱 <https://www.economist.com/business/2021/01/02/the-next-big-thing-in-retail-comes-with-chinese-characteristics>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

¹⁴ 來源：http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202201/t20220127_1827065.html

¹⁵ KPMG Venture Pulse 2021 年第四季 89 頁。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	BioMind	人工智慧和機器學習、健康科技、腫瘤學
2	HIPAC	電子商務、TMT
3	HuoMaoTV	電競、遊戲
4	One (China)	電子商務
5	VisionNav Robotics	先進製造、農業科技、人工智慧和機器學習、無人車、物聯網、製造，機器人科技和無人機、供應鏈科技
6	Avatar Technology	人工智慧和機器學習、無人車、潔淨科技、移動科技
7	Hongquan CRM	大數據、行銷科技、SaaS
8	Zhiyan Technology	人工智慧和機器學習
9	Jimu	金融科技、TMT
10	Kuro Game	遊戲、行動

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內

“

越來越多投資朝著 ESG 的方向邁進，主要是投資如研發時，會製作環境友善塑膠、新材料和其他產品的那些快速成長的科技公司。

Daniel Chan
科技、媒體及電信業主持人
KPMG 中國分所



新的方向

主要會發生變化的是錢的走向。「過去以來，中國的創投資金大多著重在以消費者為中心的企業。現在我們開始看到 B2B 和硬體公司獲得的關注大幅提高。」KPMG 中國分所科技、媒體及電信業審計主持人 Allen Lu 表示。

在眾部門中，受惠的部門有先進製造（特別是半導體）、AI、機器人科技和自動化、新材料和工業軟體與網路服務。

主要關鍵原因是政府引進的新規則，透過箝制反競爭行為以及為勞工改善工作條件，為部門帶來秩序。

KPMG中國分所科技、媒體及電信業主管 Daniel Chan 提到：「更嚴苛的政府法規會創造管控更嚴格但也更公平的商業環境，這樣能鼓勵更多新的業界人士努力讓事業蓬勃發展。」

官方一直都給予科技新創公司強力支持。中國目前的五年規劃橫跨 2021 年到 2025 年，預想到了 2025 年核心數位經濟產業會佔 GDP 的10%，公共和私人研發單位每年的花費增加 7%。

為了對抗新冠肺炎疫情的影響，中央政府也會以減稅提升對科學與科技創新公司和先進製造商的政策支援，進一步減免研發花費和增值稅額度。

對 IT 基礎設施的投資也持續維持強勁力道。Chan 提到：「現在在中國建置的 5G 生態系統將推動進一步的變革，我們會看到更多 B2B 產品和解決方案圍繞著 5G 的骨幹建立。」

中國的目標是到了 2060 年時打造出淨零碳排經濟體，這是另一個有希望成長的領域，ESG 相關部門預期會有高度投資金流。根據金融服務公司 Morningstar 的數據顯示¹⁶，2020 年到 2021 年間，中國氣候資金市場中的資產成長將近 150% 到 46.7 美元。特別熱門的是電動車製造跟再生能源公司，同時上市公司新的 ESG 測量和申報標準，帶動大量的綠色金融科技公司的誕生。



中國制定的新法規著重於科技部門，藉此鼓勵創業而非打壓。
焦點會從大公司轉移到小公司，從網路企業轉移到硬體企業。

Allen Lu

科技、媒體及電信業審計主持人

KPMG 中國分所



¹⁶ 請參閱 <https://www.morningstar.com/articles/1088297/climate-funds-dig-deeper-roots>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

¹⁷ 請參閱 http://english.www.gov.cn/policies/policywatch/202201/20/content_WS61e8a11bc6d09c94e48a3f04.html（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。



眾多生態系統

北京有了中關村科技園區後，成為中國最大的獨角獸聚落，且仍是中國最尖端的新創公司中心。不過類似的生態系統也已在國內其他城市建立起來，當中有上海、深圳、廣州、杭州和成都。

地方政府也支援工廠和工作場所的數位轉型。2022 年一月中國國務院公布了中國的第一個數位經濟五年規劃，包含將資料當作生產要素時，為資料提供的支援，以及提升產業中的數位科技。¹⁷



中國數位經濟已擴大了農業、工業和服務業的市場空間，規模在 2021 年達到 6.72 兆美元，佔 39.8% 的 GDP。即使某些線上產業的法規環境變得更嚴格，仍有非常可觀的成長機會。

Irene S Zeng

全球流動現金管理主管

匯豐銀行（中國分行）

人才競爭激烈，過去二十年來中國數位經濟的崛起，以管理快速成長的新創公司的豐富經驗，打造出許多企業和高階主管。

這當中有些高階主管已離開公司，創立一批新世代企業。

大部分新創公司持續將主力放在各自的國內市場，但同時越來越多成功的公司汲取在中國的經驗，進軍海外並在海外催生類似的市場，這當中東南亞是特別著重的地區。

像阿里巴巴和騰訊這些公司透過在東南亞一些頂級科技新創公司投資，佔有主要地位，例如印尼的 GoTo 和新加坡的 Lazada 和 Sea Group。

放眼未來，可預期中國仍會是亞太地區新經濟的強國。原本已有許多巨擘企業設立，未來五年在新部門很可能有大量新公司崛起，期待努力追上前輩或可能超越前輩的新世代企業家領軍。

精選訪談
Geek Plus

所在地：
北京

創辦人：
鄭永（Yong Zheng）

創立年分：
2015

市場：
亞洲、歐洲、北美洲／
30 個國家

員工數：
1500 人以上

市場部門：
機器人科技、物流

創投資金：兩億美元

全球客戶數：
500

訂單：
在 2021 年為三億美元

來源：Geek Plus 國際商業開發及行銷副總經理
Marie Peterson 專訪

Geek Plus 充分的代表近年來由年輕、野心勃勃的創辦人創立的中國科技達人類型的新創公司。Geek Plus 於先進製程和機器人科技領域，在全球追蹤電子商務開發以及讓倉庫和物流中心採用移動機器人這方面的業務獲得大幅成長。機器人流程自動化（RPA）市場在 2020 年成長 38.9%，達到 19 億美元，這是其中一個成長最快速的創業領域。

你們公司如何從一間擁有中國背景的公司，進化成全球化的公司？

2015 年我們於中國的雙十一購物節期間創立，隔年我們開始為中國電子商務領導品牌佈建我們的機器人。我們在 2017 年開始全球布局，之後在日本和 APAC 其他地方建置專案。2018 年我們在美國和歐洲的辦公室開張了，現在我們 70% 的業務版圖都在中國境外。

電子商務市場成長極為快速，你們對拓展版圖的領域如何精準鎖定？

我們先追蹤比較早採納電子商務的市場，美國與歐洲，而歐洲比起美國又相對較為緩慢。我們的成長與電子商務業務的增加，以及大量的倉庫處理訂單有關。中國是我們的全球中心所在地，擁

有先進複雜的製程和大量的數位客戶。

您採用的商業模式是什麼？

我們以電子商務和零售倉庫業的移動機器人市場為基礎，開發智慧倉庫解決方案，以及涵蓋消費性電子產品、美妝、食品飲料及許多其他市場部門等零售製造業物流。我們的客戶是地區領導和財星美國 500 強公司，我們與每個國家排名前10-12的大零售商合作。

客戶因此在訂單方面能彈性又靈活的追蹤不同季的差異，或處理突然出現的訂單尖峰，而非使用一套固定自動化系統。

這套商業模式是如何拓展的呢？

我們擁有並經營一個大型的倉庫網路。我們也擁有和經營了兩間小型工廠是世界首創由機器人製造機器人的工廠。我們與系統整合商和經銷商等夥伴合作擴大我們的成長規模。

你們對客戶承諾是什麼？

我們承諾為企業提供真正的價值，建立它們的競爭力並加強它們的經營方式，因此我們會幫助他們在一到三年內達到不錯的投資報酬率，效率提升兩至三倍，精準度達 99.99%，佈建在一到三個月完成。我們提供全方位的售後支援服務，例如系統維護、訓練、24 小時技術服務、遠端和現場支援。

你們如何去定價？

我們依據需求客製化。我們平均訂單大小是超過 100 個機器人，有能力在數千平方公尺的倉庫中工作。除了全方位的物流機器人解決方案，也可以租借機器人，讓機器人部署在全自動倉庫或是集成配送系統，任君選購。

你們為客戶解決的主要痛點是什麼？

現在有人力短缺的問題，但倉庫越來越多。雇用勞工成本成為過去幾年的數倍。

你們有一些公司創新方案的範例嗎？

我們有超過 900 個專利，而且有超過半數的員工是產品工程師。

我們涵蓋全方位的智慧倉儲和富有彈性的製造，例如能將效率提高兩到三倍的無人電動巴士，達到快速的投資報酬率。機器人自動依據智慧演算法移動貨架或棧板。這些機器人能合併訂單，調整庫存佈置，按桶或按件處理包裹。我們已推出兩個小空間解決方案，能在中心城區當作微型送貨服務使用。

香港

香港仍是亞太地區推動並培養新經濟企業的最佳地點之一。在整個新冠肺炎期間，香港活躍的新創公司部門持續拓展、募資並創立了新公司。

根據 InvestHK，政府機關為香港注入了充滿吸引力的商業投資，現在香港擁有超過 3,750 間新創公司，比 2020 年增加 12%，幾乎比 2017 年超過 70%。

香港的金融實力能支援大量金融科技和加密貨幣公司的興起，包括 Airwallex、TNG、Amber Group 和 WeLab 等獨角獸企業，WeLab 是香港持有虛擬銀行牌照的八大銀行之一。

香港為世界最大貿易中心之一，可支援大量數位物流和快遞企業的興起，包括三間獨角獸企業：自選遞送服務公司

Lalamove 和 GoGoX，以及旅遊觀光平台 Klook。

不過香港的新經濟範圍會更進一步擴大。香港其他幾十間獨角獸企業包括垂直整合時尚公司 Trendy Group International、電子商務平台 Cider、診斷檢測公司 Prenetics。2022 年五月，Prenetics 成為第一間來自香港在那斯達克上市的獨角獸企業。此外，還有一間獨角獸企業 Animoca Brands，是數位娛樂與遊戲產業的全球領導企業（請參閱 32 頁精選訪談）。



關鍵經濟指標



750 萬

人口



293.3

每一百人中的行動用戶數



46,324 美元

人均 GDP



660 萬

網路使用者



2,200 萬

行動用戶



87.9

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	3.8	2.8	-1.7	-6.1	6.4	2.0

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行／亞洲開發銀行／香港政府（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

十大領導級創新巨擘企業

		部門	業務
1	Catheon Gaming	加密貨幣／區塊鏈、遊戲	適用於 Solana 區塊鏈上的奇幻 NFT PvP 和 P2E 遊戲生態圈的一種邊玩邊賺區塊鏈遊戲平台。
2	Hex Trust	加密貨幣／區塊鏈、金融科技	為數位資產設計的銀行級保管解決方案。
3	6waves	遊戲、行動、TMT	為玩家建立社群網路的遊戲應用程式。
4	HALARA	電子商務	女性快時尚品牌。
5	Trend Lab	人工智慧和機器學習、大數據、金融科技、TMT	協助大數據分析的金融科技公司。
6	BDW Exchange	金融科技、行動	加密貨幣交易平台。
7	First Digital Trust	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、TMT	數位資產保管服務。
8	Snapask	人工智慧和機器學習、教育科技、TMT	讓教育更有效率、更符合個人需求、更容易接受教育的教育科技公司。
9	Wombat Exchange	加密貨幣／區塊鏈、金融科技	適用於加密貨幣交易的區塊鏈技術。
10	HKbitEX	加密貨幣／區塊鏈、金融科技	數位資產交易平台。

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



香港有許多新創公司優勢，包括親商政策、簡易低稅的體制、優異的大學以及大灣區能提供的潛在客戶。

Irene Chu
健康照護與生技產業團隊主持人
KPMG 香港，中國分所



香港也正以永續銀行和綠色金融的區域中心之身分逐漸崛起。2017 年起香港交易所規定上市公司揭露環境、社會與公司治理（ESG）資訊，這些資訊為新公司創造了機會，像是為投資人提供 ESG 績效資料的 Miotech。

營運的便利性

除了香港（尤其是房地產方面）的高成本之外，有好幾個優點可以補足這個缺點。香港的親商風格讓香港的前景一如既往的強大，不僅稅率低，現行規則又能輕鬆應付，募資來源十分豐富。

政府著重於創新與科技升級的124間孵化器、加速器和共同工作空間以及多項政策，以鼓勵新創企業的成長。

最近，2021 年 12 月一個針對特殊目的收購公司的新上市制度（SPAC）進一步提升香港的地位，使香港成為中國和亞太其他區域高成長公司的登記據點。



香港是中國的門戶，是重要的創新中心，也會持續催生將中國和全球最好的一面相結合的創新想法，支持全球客戶。

Yvonne Yiu

亞太區全球流動性和現金管理聯席主管
香港上海滙豐銀行

若有公司想挖掘中國這個市場和開發地點的潛力，香港亦針對這些公司持續提供自己身為門戶的優勢。

例如金融科技業界玩家 WeLab 現在於邊界另一側的深圳有數百個員工，處理中國 5,000 萬名用戶。¹⁸

香港其中一個核心強項為五間名列2021年 QS世界大學排名，特別是對期望在生活科學與生物科技領域建立商業版圖的公司而言更是如此。

Irene Chu, Head of New Economy and Life Science, Hong Kong, KPMG China 提到：「這些大學和史丹佛與麻省理工學院一樣教導學生領域技能，像是永續、金融科技、區塊鏈等。校方也非常支持學生創建新公司的新點子，而不要只是紙上談兵。」

全球呼籲

香港持續吸引全球創辦人，所有新創公司中，十間有將近三間由非本地人士創立，20% 的創辦人來自中國、14% 來自美國，而 11% 則來自英國。¹⁹

數碼港 CEO Peter Yan 表示：「香港仍是東西方交會之處，因此香港能為全球市場服務。」數碼港是香港最大的新創公司中心，有 1,700 間公司，90% 都是科技新創公司。

藉由進一步開發粵港澳大灣區，香港蓄勢待發，持續受到中國崛起成為經濟超級力量。粵港澳大灣區是個重大計畫，將香港、澳門和九座鄰近的中國城市整合成單一經濟單位。

Yan 提到：「過去幾年新經濟企業的崛起，引領了創業的文藝復興，香港在創新國際化扮演重大的角色。」



香港的國際文化連結正在提升另一個龐大的發展領域，就是藝術科技。一方面我們看到藝術科技以及元宇宙在 NFT 中匯集，另一方面也看到西九文化區的發展，以及香港變成藝術市場中心的成長狀態。

Peter Yan

CEO
數碼港

¹⁸ 請參閱「由保險業巨人 Allianz 領軍，香港金融科技獨角獸企業 WeLab 募資 7,500 萬美元」，2021 年 3 月 8 日，<https://techcrunch.com/2021/03/07/welab-75-million-fundraise-allianz/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

¹⁹ 請參閱投資推廣署「香港的新創公司生態系統」，<https://www.startmeup.hk/about-us/hong-kongs-start-up-ecosystem/>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

精選訪談 Animoca Brands

所在地：

香港

共同創辦人暨執行主席：

蕭逸 (Yat Siu)

科技部門：

元宇宙

創立年分：

2014 年（以手機遊戲發行商的身分創立）

員工數：

700 人以上

辦公室：

14

創投資金：

60,450 萬美元，包括 2022 年年初交易後估值為 58 億美元時，還有 35,900 萬美元的創投資金

關鍵投資人：

Liberty City Ventures、紅杉中國、Gemini Frontier Fund (Winklevoss)、軟銀、三星創業投資公司、戈壁創投

Animoca Brands 是數位娛樂、區塊鏈和遊戲領域中的世界領導科技集團之一，由連續科技創業家 Yat Siu 領軍，Animoca Brands 及旗下各子公司正顛覆擁有全球 32.4 億玩家、價值 1,760 億美元的遊戲事業。Animoca Brands 賦予自己的使命，就是成為玩家和用戶引進數位財產權，打造新的資產階級，推動邊玩邊賺遊戲經濟，打造開放式元宇宙。身為數位去中心化資產新興市場的領袖，Animoca Brands 作為以 NFT 為主的 Web 3.0 公司當中最多產的投資人崛起。全球元宇宙市場預計將從 2020 年的 477 億美元，在 2028 年達到 8,290 億美元。

你們對元宇宙的定義是什麼？

我們將元宇宙定義為將我們數位生活和體驗的擁有權，並且將我們的數據視為一種財產權，並非如 AR、VR 是從介面觀點出發。元宇宙是將我們的網際網路、數位身分的掌控權拿回來的一種方式。

Animoca 的關鍵業務是什麼？

我們的投資部門對開放式元宇宙空間 Web 3.0 的投資十分多產。我們只投資和支援正在建立開放式元宇宙的公司，大部分是建立在區塊鏈上方。我們在遊戲、加密貨幣挖礦、儲存加密貨幣資產的 DeFi 錢包以及數位收藏品的交易市场等領域有 150 間投資組合公司。

我們也有打造自己的元宇宙。我們有 12 個元宇宙應用，最有名的是 The Sandbox，這個去中心化虛擬遊戲世界，每月有超過一百萬名使用者。

元宇宙將如何顛覆科技巨頭？

我們現在在數位封建主義的年代。我們會將科技巨頭公司當成數位王國，而我們則是數位農奴。這些科技巨頭公司獲得我們的時間、注意力，以及我們的資料，而這些都是我們的個人財產應該要有財產權，不應該讓企業隨意獲得，這樣的情形必須改變。區塊鏈能將這個持有權去中心化，有了開放式元宇宙和 NFT，我們就能保住資料權。我們已經能預見顛覆中間商的模式，能夠創作者賺更多的錢，這其中的價值已經開始出現。

這個改變將如何衝擊科技巨頭公司？

最龐大、最有力的公司就是擁有豐富資料的公司。不過這個充滿大量資料的世界對參與者而言，不平等的情況越來越嚴重，有人被排除在外，是因為他們是使用者，而不是持有者。發生這個轉移時，科技巨頭公司將需重新思考自己與使用者之間的關係，就像社會從封建經濟轉移至現代資本主義的時期。這些公司必須適應這個轉移，否則就會被淘汰。

你們在這個快速變動的市場中的投資策略是什麼？

我們有個願景，就是要打造開放式元宇宙，但不是去擁有或掌控它。我們與弱勢地位族群大量地進行建造和投資，我們覺得這樣運作起來很好，因為我們想在業界促進成長。獲取最大利潤並非我們的主要目標。

我們在看去中心化遊戲中的獎勵以及電玩遊戲中的貨幣扮演帶頭衝鋒的角色並進行創新。我們也在北美洲拓展事業，北美洲有著全球最大的遊戲和數位資產擁有權趨勢。

Animoca Brands 如何創新和促進市場成長？

我們與超過 325 個品牌合作，發行了 21 億以上的數位收藏品，和熱門賽車運動品牌進行操作，推廣邊玩邊賺遊戲經濟。我們是市場中第一個擁有能服務網紅和音樂人的 NFT 專案的公司，也與遊戲／收藏品創作者合作。我們也投資三個加速器計畫，幫助更多區塊鏈和 NFT 新創公司加速。

觀點 投資推廣署 StartmeupHK 主席 Jayne Chan

自 2014 年加入擔任投資推廣署 StartmeupHK 計畫主席時，Jayne Chan 就開始幫助香港加速奠定創業中心的地位。在短短八年，她就看到了香港企業家生態系統和創投資觀的快速發展，包括研發實驗室和科技聚落的增殖，這些聚落包括數碼港和香港科技園，同時從孵化器到家族辦公室崛起的一組組多元利害關係人也越來越多。投資推廣署負責幫助海外公司在香港設立據點或拓展事業，有八個部門團隊和超過 30 間辦公室。

目前香港新創公司成長的主要驅動因素有哪些？

有一些因素在促進新創公司的成長，其中主要的是數位化趨勢，大小企業都正在運用科技接近新客戶，提升客戶體驗，減少成本和改善營運。疫情進一步加快這個趨勢，實施了社交距離規定和在家工作政策，新創公司正以服務和解決方案，比大企業更快的應對這些挑戰。

香港新創公司景象的多元性，為什麼會讓香港變得與眾不同？

少有城市會有這樣高的國際化程度。約 28% 據點在香港的創辦人來自歐洲、亞洲、美國和中國的非本地人士（中國佔這個非本地族群的 20%）。美國人數量在這個族群中佔第二大的地位，有 14% 的比例。約 7% 是香港歸國人士。

這樣的多元性搭配香港商務為主的思維，以及大量華語人口，有利於打造國際思維，因此這種思維能刺激香港身為金融中心的成長和強度。

香港能吸引新創公司的主要原因有哪些？

在我們最新的調查中，超過 50% 的人提到方便接近國際／區域市場、簡單的稅務系統和低稅率、在中國的商機，以及募資都是原因之一。身為全球的主要金融中心之一，在香港可募得的資金足以支撐新創公司整個生命週期，從早期種子期，到創投期間、晚期私募股權，再到證券交易所上市。

粵港澳大灣區（GBA）計畫如何成為參與其中的一個因素？

大灣區加入後，將會有 11 倍的市場效應。香港有 750 萬人口，GBA 中的城市共有 8,600 萬人，每個都有自己的強項。

例如深圳有一些科技巨頭，也有大量的硬體和物聯網新創公司。深圳南山區以大規模硬體製造聞名。同時，生活科學是香港特別的強項。另外，金融科技公司可藉由操控聯合沙盒計畫，測試在 GBA 的跨境計畫，進行先導試驗。

香港交易所在拓展新創公司生態系統時扮演的角色是什麼？

香港股市在 2021 年吸引了 98 間上市公司，募得 3,314 億港幣，同時香港股市擁有新經濟和生科公司這兩個甜蜜點。不僅如此，香港最近引進 SPAC 上市，演化海外投資者的流程。

創投是否正在挖掘香港的市場？

我們看到了許多新基金和區域辦公室創立。目前有個好兆頭，就是投資新創公司和新興公司的家族辦公室數量正在成長。

我們看到連續創業家也願意冒險進行天使投資的數量也在成長。雖然出現了新冠肺炎疫情，但 2021 年投資社群比以往還來得繁忙，這證實了他們能仰賴虛擬工具進行營運。

香港新創公司的關鍵科技部門有哪些？

金融科技擁有領導地位，電子商務、供應鏈和物流管理緊追在後。遠端學習也促進了教育科技業發生令人興奮的發展。NFT 和加密貨幣也引起許多人的興趣。香港即將施行針對虛擬資產法規的新立法框架，由於元宇宙和 NFT 的成長，這會是個重要的一步。

印度

2022 年已成為印度新創經濟的里程碑。從 2011 年印度出現第一間獨角獸企業開始，印度的生態系統見證了 2022 年第 100 間新創獨角獸企業的誕生。從整體來看，這 100 間印度獨角獸企業已募得超過 900 億美元，綜合估值約 3,330 億美元。⁶²

2021 年是印度的獨角獸企業破紀錄的創造 42 間獨角獸企業，比過去五年加起來還多，強化了自己身為獨角獸企業和新創公司數量為全世界第三高國家的地位，僅次於美國和中國。⁶³

印度創立了大量的新創公司且這些公司都在營運中，根據新創公司資料平台 Tracxn⁶⁴ 表示，共有超過 73,000 間公司，創投金流仍十分強勁，大的新公司必定仍持續以類似的速度崛起。

KPMG印度分所 Partner 暨 National Lead - 創新巨擘與新創團隊的 Amarjeet Singh 表示：「印度在 2022 年第一季已有 11 間公司成為獨角獸企業，增加的速度尚未減緩。」

就和亞太地區其他地方一樣，新冠肺炎疫情大力促進印度的數位化。印度的智慧型手機市場已經十分龐大，但在 2021 年仍躍升 7% 的成長率，有 1.61 億新手機出貨，⁶⁵促使直接面對消費者（D2C）服務大幅增加，像是食品外送巨頭 Zomato，以及數位支付公司，像是金融科技公司 Paytm，和教育業，像是 K-12 學校教學平台 Lead。

⁶² Inc42，印度獨角獸企業：2022 年印度百大獨角獸企業報告解碼，<https://inc42.com/reports/unicorns-of-india-decoding-indias-100-unicorns-report-2022/>

⁶³ 印度富士，2021 年 12 月 31 日，<https://www.forbesindia.com/article/startups/meet-all-the-42-unicorns-born-in-2021-the-highest-ever-for-any-year/72637/1>

⁶⁴ 來源：<https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-India>。

⁶⁵ 以 IDC 的資料為基準。請參閱「IDC 表示：即使仍持續出現疫情相關挑戰，但 2021 年印度智慧型手機市場仍成長 7%」，<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prAP48877022>。



關鍵經濟指標



13.8 億

人口



83.6

每一百人中的行動用戶數



1,928 美元

人均 GDP



8.34 億

網路使用者



11.54 億

行動用戶



60.4

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比

2017
6.8

2018
6.5

2019
4.0

2020
-7.3

2021
8.3

2022f
8.7

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	BrightChamps	人工智慧和機器學習、教育科技 為兒童提供程式設計和數學思考課程的數位學習平台。
2	InterGlobe Technology Quotient	SaaS、TMT 飯店和旅遊業的電腦化預約系統。
3	Juspay	金融科技、行動商務、SaaS、TMT 支援行動支付選項的行動支付瀏覽器。
4	Ki Mobility Solutions	電子商務、工業、TMT 零件與配件線上零售商，以及為汽車企業家與車主服務的保養維修服務供應商。
5	Teachmint	教育科技、行動、SaaS 提供教室直播和學習管理服務的直播家教和教學平台。
6	ixigo (Le Travenues Technology Limited)	電子商務、行動 規劃、預約和追蹤行程的人工智慧旅遊應用程式。
7	Airtel Payments Bank	金融科技、行動商務、TMT 目的是為所有印度人提供平等、有效率、可信賴的銀行體驗的行動銀行服務。
8	Atlan	人工智慧和機器學習、大數據、行動、TMT 透過數據智能處理重大問題的數位智能平台。
9	yellow.ai	人工智慧和機器學習、行動、TMT 目的是自動化客戶與員工體驗的對話式人工智慧平台。
10	Niyo	金融科技、行動、TMT 薪資管理平台開發商，平台的設計是為了管理稅務與花費。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



印度持續以亞太地區創新巨擘企業主要來源的身分，佔有主導地位。「光是 2021 年，印度就創造了超過 50 間獨角獸企業，比過去五年加起來還多。」

Rajat Verma
Head of Commercial Banking
滙豐銀行（印度分行）



社群商務是另一個因疫情而加速發展的部門。以元宇宙為基礎的 Meesho，由日本軟銀集團率領的三億美元募資階段結束後，於 2021 年四月成為這個部門第一間獨角獸企業。現在 Meesho 幫助 1,300 萬個人企業家和小型企業透過 WhatsApp、Facebook、Instagram 和其他社群軟體販售商品。

服務於KPMG的 Singh 提到：「大部分印度的獨角獸企業是因為市場中有不足的情況而崛起，以其創造新的商機。」

有一波金融浪潮對社群商務帶來助力，印度新創公司在 2021 年收到 345 億美元的金援，相對於 2020 年收到的 128 億美元多了將近三倍。⁶⁶ 國家在創新方面的聲譽越來越高，預期印度的 INSEAD 全球創新指數自 2014 年的 76 升高到 2021 年的 46。

GDP 的目標被訂定為再次恢復到每年拓展超過 8% 的榮景⁶⁷，印度正在朝向至 2030 年時，五個家庭就會有四個家庭是中產階級的目標前進，現在進度已經大約到一半了。此外，印度預計 2021 年到 2025 年間⁶⁸，就會成為大中華地區以外的亞洲地區中，擁有半數新的行動網路使用者的國家。印度新經濟更進一步快速擴張的願景十分強大。

KPMG印度分所 Private Enterprise Director Sidharth Tewari 表示：「2021 年對印度新創產業來說是一個標誌性的一年，不過 2021 年的標竿將在 2022 年被突破，還會一再被超越。如果我們以這個節奏繼續成長，我們期望在印度的獨角獸企業和十角獸企業很快就會翻倍。」



政府持續著重於開發印度的潛能，以大幅提高創業並為獨角獸企業提供創發平台。新創公司使命、政策、政府計畫和印度最新的預算和公告都是一種向新創公司生態系統提供支援的宣言。

Sidharth Tewari
Private Enterprise Director
KPMG印度分所

數十年的高科技經驗

企業對企業（B2B）新創公司也正在蓬勃發展，突顯出生態系統的廣度。這個生態系統能擷取 1990 年代早期就在金融與保險、商業服務和資料管理方面擷取的軟體服務經驗。

邦加羅爾是印度高科技產業中心，也是印度的獨角獸企業首都，在德里和孟買的模式次之。這個生態系統並非僅限於在一線與二線城市，而擴散到三、四線都會區。

能提供越來越多支援的政府也很有幫助，Tewari 提到：「由於今年預算的募資便利性擴大，且租稅優惠從三年延伸到四年，今年的預算大力著重於建立新創公司生態系統。」

生態系統遇到的阻礙

即使印度的募資生態系統正在改善，但尚未建立成熟的創投和自己的私募股權生態系統。比起國內募資來源，印度得更仰賴全球募資來源。

Singh 提到印度當地可接受度高的法規、稅制簡易化能夠更長遠的推動新創公司生態系統的成長，推動新創公司生態系統的成長時能更為長遠。Singh 表示：「印度有許多新創公司期待在海外上市，因為印度的股市仍偏好讓有獲利的公司上市，而不是讓需要資金協助自己拓展事業的快速成長的公司上市。」

不過有些徵兆顯示，政府想深化目前的法規優惠。商工部部長 Piyush Goyal 已呼籲新創公司建議如何改進法規，減輕創業難度。這是為了在 2023 年印度慶祝獨立 75週年前，創造出 75 個獨角獸企業而做出的一部分努力。



⁶⁹ 請參閱 <https://pib.gov.in/PressReleasePage.aspx?PRID=1791456>。

觀點

印度全國軟體和服務公司協會（NASSCOM）總裁

Debjani Ghosh

新創公司正在重塑印度

新創公司正在重塑印度，改變年輕人的抱負，創造工作機會，解決印度的關鍵挑戰，在全球市場打造新的商機。科技新創公司已在不同部門打造創新商業模式和解決方案。現在印度有超過六萬間新創公司，包括 2.5 萬間新創公司和 100 間獨角獸企業，賦予了正在復興的印度新的特長。

印度新創公司部門快速成長，與政府有強力的合作，因此能力變得更強。中央政府部門和邦政府部門已推出多個計畫，從特殊優惠、創新資金、孵化器和加速器計畫、扶持政策、獎項和表揚、市場准入倡議，從多方連結資源支援新創公司。除此之外，政府建立的公共數位平台，例如 Aadhar 和 Unified Payments Interface (UPI)，以新創公司的創新溫床之姿出現。NASSCOM 與政府緊密合作，推動部門的成長，在印度打造高成長、充滿衝擊性的新創公司部門。

今年早先印度總理莫迪宣布 1 月 16 日將成為全國新創日。印度在這段科技 10 年的成長，與印度的新創公司野心和夢想緊密交織。科技 10 年是指現在這十年，科技對一切都很重要。



精選訪談

Shiprocket

所在地：

德里

創立年分：

2012 年

共同創辦人：

Saahil Goel、Akshay Ghulati、
Vishesh Khurana、Gautam
Kapoor

市場部門：

物流搭配人工智慧和機器學習

營收：

一億美元

創投資金：

2.25 億美元

投資人：

淡馬錫控股、Zomato、PayPal
Ventures、Tribe Capital、
Bertelsmann India Investments、
Lightrock Capital 和其他公司

Shiprocket 創始時稱為 Kartrocket，是一間印度的 Shopify，為線上商店所設計。五年前轉向托運與物業管理，以商家對電子商務快遞的需求為基礎，搭配經過協議的運費。Shiprocket 仰賴機器學習資料引擎，為商家推薦和選擇快遞服務。Shiprocket 幫助全國企業更有效的管理出貨和退貨。

你們如何定義 Shiprocket 的企業核心？

我們做的是簡化電子商務托運。我們是以量為導向的企業，以更低的運費、庫存費和物流成本提供更快的托運服務，在不同季度都能彈性調整量能，現在也提供全套倉庫系統的投資。我們能藉由為不同商家提供一個合約差額，提供 10% 到 30% 的托運折扣。這是亞馬遜風格的企業對企業體驗，搭配主動追蹤服務，並在一到兩天內完成托運。

請說明你們的商業模式。

這是個交易導向的模式。我們提供多種付費托運功能給商家，包括印刷的托運標籤和追蹤訂單。我們也將一些運輸部份外包，縣市透過空運減少時間，或是用腳踏車完成最後一哩運送。

我們與國內、超本地和國際快遞服務合作，包括 Federal Express、DHL、Aramex 和其他公司，將貨送到 220 個以上的國家和地區。

我們透過即時追蹤、最佳路徑以及 SMS 和電子郵件通知等服務，將運輸公司、托運人和消費者之間的距離縮短，這些功能都在行動版 App 和電腦版 App 上。

機器學習如何開始發揮作用？

CORE 是我們的快遞公司推薦引擎，分析用 Shiprocket 運送的上百萬個托運貨物，將快遞公司夥伴按照交貨時間、取貨績效、未交貨或退貨訂單、貨到付款支付時間排列等級，這樣能幫助商人選擇等級最佳且價格最低的快遞公司。

我們也能幾近精確的估算出交貨的日期，商人能在獲知資訊後依據價格決定使用哪間快遞公司。

主要的成長推手是什麼？

這一切都要講究拓展版圖和提高數量。每天 20 萬個托運貨物，10 萬個賣家，我們很享受這麼大的量。我們的市佔率 5%，客戶忠誠度 95%。由於印度的市場區段沒有國際公司，因此在這個分散型市場還有很長的路要走。

你們有在印度以外的地方拓展的計畫嗎？

我們正嘗試在中東拓展，約三個月前在沙烏地阿拉伯軟著陸。我們想從經驗中學習。這個市場在線上購物、貨到付款和供應商分散化這幾塊都與印度類似。

新冠肺炎對你們的業務有什麼衝擊？

我們每年的營收都翻倍。新冠肺炎疫情和封城期間，需求增加三到四倍。

我們比原本多僱用了 300 到 400 名員工，現在有將近一千名全職員工。

你們最大的管理挑戰是什麼？

我們的挑戰跟要在一個人口眾多的大國創造能見度有關。我們試圖透過網紅的廣告和 YouTube 影片，接觸廣大的群眾。

目前有什麼正在進行的投資計畫嗎？

我們的創投在如何快速拓展方面，給了我們很多幫助。我們要在 12 個月內將倉庫網路從目前的 12 個拓展到 100 個。資本對我們來說不是問題，

我們已經持續盈利一段時間了。最近我們也在物流公司、前端經驗公司和分析公司當中進行幾次收購，提升我們的服務。

你們身為由創投支援的三個成功產品的創辦人，學到的最大的一點是什麼？

這一切都是和拓展規模的執行有關。要思考一下你要提供的獨特產品，而且不要太早上市。

精選訪談
udaan

所在地：
印度邦加羅爾

創辦人：
Sujeet Kumar、Vaibhav Gupta、
Amod Malviya

創立年分：
2016 年

部門：
B2B 電子商務

市場：
印度全國

員工數：
4,500 人

總資金：
約 15 億美元，包含股權、債務、
可轉債

關鍵投資人：
光速創投、紀源資本、數位天空科
技、騰訊、高瓴資本集團

2021 日曆年年度營收：
約 14 億美元

2021 日曆年年度 GMV：
24 億美元

udaan 是由三名 Flipkart 前員工創立，Flipkart 是間十分成功的印度線上商店新創公司，由沃爾瑪併購。udaan 是間 B2B 電子商務的一站式商店，解決印度獨有的交易問題。udaan 將電子商務和科技帶到印度的中小企業，著重於旗下 1,500 到 2,000 萬的基納拉（kirana），也就是印度的雜貨店。

零售業買家可使用 udaan 選擇產品，跟批發商、品牌和小型製造商下訂單，這些賣家則會透過 udaanExpress 將產品進行裝箱調度，udaanExpress 是 udaan 的 B2B 交易平台。買家貨到付款。udaan 的產品組合也包含 udaanCapital，買家和賣家的交易金融平台。

udaan 有什麼市場機會？

印度的零售交易市場有一兆美元的規模，預計 2025 年達到 1.3 兆美元。電子商務只佔 4% 的消費，B2B 電子商務普及率低於 1%。

udaan 在 B2B 電子商務的市佔率是 80%，我們也稱之為零售電子商務。

我們每個月在 udaan 平台經手超過五百萬筆交易，還有很多成長空間。

udaan 試圖解決的痛點是什麼？

零售和物流企業的分層效率低落，會增加供應鏈的成本。我們的技術導向流程，以更佳的成本效率和價格管控，讓接觸新市場和地區更容易。

你們如何處理配送？

我們使用軸輻式配送模式，城市中有 200 個樞紐點。我們的供應鏈網路以每日交貨週期，覆蓋超過一千個城市和超過 12,500 個 PIN 碼。我們有輕資產模式，我們的倉庫和卡車是租的。

你們現在正在探索什麼創新項目？

我們正在研究小型地理區域的團購服務，這樣能解決有限的儲存空間和保存效期短的產品庫存問題。我們也將事業中物流的部分獨立出一間分公司。

udaan 最熱門的商品是什麼？

是食品雜貨。這個平台每天處理約八千噸的產品交易，成為國內最大的食品雜貨公司。

不過所有商品都會在 udaan 平台上販售，從電子商品到服飾都有。

你們從創立 Flipkart 學到的最大經驗是什麼？

是打造一個長久獲利的公司的資本。提供完整的一系列服務解決方案的能力很重要，要涵蓋從租借、物流到科技。

推動科技經濟的驅動力是什麼？

五、六年前我們只有一間獨角獸企業，現在我們至少有 45 間，包括 udaan。我們在教育、農業、金融科技、SaaS、太空和自動化科技等領域都有科技導向的在地公司。政府在印度掀起市場改革，讓新創公司能獲得良機。

你們的公司什麼時候上市？

這是我們在不久後的未來想實現的夢想，希望在一年半到兩年間達成。

你們公司的名稱很有象徵性。

沒錯，udaan 在印度文是搭飛機的意思。

印尼

過去幾年來可看到印尼的新經濟起飛。十年前，國內的上網人口不到 2,500 萬人。依據世界銀行的數字表示，現在上網人口是 2.12 億，超過總人口 70%。⁴³

2021 年八月電子商務平台 Bukalapak 成為印尼證券交易所首間上市的獨角獸企業，募資獲得了 15 億美元，顯示電子商務這個領域快速成長的趨勢。印尼的總新創公司社群才成長到剛好超過 5,400 間企業。⁴⁴

KPMG印尼分所 Head of Clients and Markets 暨 Insurance Practice Leader Susanto 提到：「你看到 2000 年代中國發生什麼事了吧，這就是現在在印尼的情況，印尼正處於數位起飛的早期。」

這個起飛的趨勢勢必會持續加速。2021 年電子商務總營收為 275 億美元，⁴⁵預計未來數年⁴⁶電子商務每年將成長 20-25%。印尼中產階級以及印尼網路和智慧型手機使用者群持續成長，推動電子商務快速的拓展。



關鍵經濟指標


2.74 億

人口


129.9

每一百人中的行動用戶數


3,870 美元

人均 GDP


2.12 億

網路使用者


3.56 億

行動用戶


77.4

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	5.1	5.2	5.0	-2.1	3.7	5.1

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

⁴³ 請參閱 <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=ID>。

⁴⁴ 請參閱 <https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Indonesia>。

⁴⁵ 請參閱 <https://jakartaglobe.id/business/ecommerce-transaction-value-to-hit-275b-in-2021>。

⁴⁶ 請參閱這個範例，<https://www.globaldata.com/indonesian-e-commerce-market-grow-23-8-2022-forecasts-globaldata/>。

十大領導級創新巨擘企業

		部門	業務
1	Waresix	工業、供應鏈科技	提供隨選倉庫服務的線上物流平台。
2	Stockbit	金融科技、TMT	用於即時分享股市相關構想、新聞和其他金融資訊的投資平台。
3	PAYFAZZ	金融科技、行動、TMT	為印尼人提供支付替代方式的金融平台。
4	BukuWarung	金融科技、行動	用於記錄商務金融交易的記帳、數位支付和電子商務解決方案。
5	HappyFresh	電子商務、食品科技、行動	線上食品雜貨平台。
6	Ralali	電子商務、食品科技、TMT	線上商業解決方案平台。
7	Upbanx	金融科技	金融科技平台。
8	Sirclo	電子商務、SaaS、TMT	電子商務服務的網站架設平台。
9	OY!	B2B 支付、金融科技、行動	為了簡化金融交易所設計的支付軟體。
10	AwanTunai	金融科技、行動、行動商務	設計上是為了將印尼現金經濟數位化的金融應用程式開發工具。

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



在印尼市場，人口高度分散也經常位於異地，經過證明，數位金融特別有變革性。

Herani Hermawan
Head of Global Liquidity and Cash Management
滙豐銀行（印尼分行）



印尼的 GoTo 公司

印尼最大最知名的科技新創公司是據點位於雅加達的十角獸企業 GoTo。這是一個超級 App，為東南亞五個國家超過 1.7 億使用者提供電子支付和許多其他服務。合併預約叫車平台 Gojek 和電子商務公司 Tokopedia 這兩間印尼最大的新創公司後，GoTo 於 2021 年五月創立。GoTo 在 2022 年三月於印尼證券交易所主板上市，募資 11 億美元。

金融科技平台也預計會快速成長。支付基礎設施供應商 Xendit 和機器人投資顧問 Ajaib 均於 2021 年達到獨角獸企業等級，接著 2022 年初數位金融平台 Akulaku 也達到這個等級。

印尼開放的法規架構吸引了海外的投資和公司。2021 年的創投交易總額是 106 億，超出 2020 年募集的 41 億美元兩倍以上，⁴⁷一部分是由於快遞平台 J&T Express 募得 25 億美元的緣故。⁴⁸

在國外電子商務企業中，總部設於新加坡的 Lazada 和 Shopee 以及中國的 JD.com 具有舉足輕重的地位。JD.com 看到旗下位於印尼的單位 JD.IDacquire 在 2020 年初的估值達到獨角獸企業的水平。

據點位於香港的金融科技平台匯立銀行也來自亞洲，於 2021 年 12 月收購雅加達服務銀行，一間據點位於印尼首都的商業銀行。雅加達服務銀行企圖在 2022 年下半年以數位銀行的身分重新開張。

政府提供的支援增加

印尼政府支持新經濟的成長十分有力，由資訊與通信科技部領軍，推出了旗艦計畫，像是 1000 個數位新創公司國家計畫、加速器計畫「新創公司工作室印尼」和全球創業計畫印尼。

為了進一步吸引來自海外的支持，政府在印尼舉辦長達四個月的聯展與新創公司景觀串聯，展期為 2021 年十月到 2022 年一月，將早期新創公司介紹給來自美國、歐洲和亞洲其他地區的創投公司。

KPMG印尼分所 Head of Advisory Service Irwan Djaja 表示：「政府非常支持，看到了許多每天都會看到但長久存在的問題，例如普惠金融，也保證新科技能減緩或解決印尼全國的經濟發展。」

Super 和 Evermos 等社群商務平台對社群販售商品，而開始蓬勃發展。由其中一個或另一個社群進行販售，因此過去數年

得以創立上百間新的物流公司，這當中最著名的是 Shipper、Astro 和 SiCepat 以及 GoTo。

B2B 需求，像是國內超過六千萬傳統中小企業的 B2B 需求，由大量的金融科技和商業服務平台解決，例如 SME 借貸平台 Investree 和 Modalku。另外企業目錄網站 Indotrading 和庫存會計 App BukuWarung 也協助解決了這些需求。



印尼新創公司的主要焦點是解決每日的問題，因此我們才會看到支付、預約叫車、電子商務和快遞公司有這麼大幅的成長。

Irwan Djaja

Head of Advisory

KPMG印尼分所

⁴⁷ Pitchbook / KPMF 分析（請看本報告第 9 頁圖 5）。

⁴⁸ 2021 年 11 月 24 日路透社報導 <https://www.nasdaq.com/articles/indonesian-startup-jt-raises-%242.5-billion-ahead-of-hong-kong-ipo-sources>。

精選訪談

Xendit

所在地：

雅加達

創辦人：

Moses Lo

創立年分：

2015 年

市場類別：

金融科技

員工數：

900 人

創投資金：

5.38 億美元

投資人：

Intudo Ventures、老虎全球管理、
Accel 合夥公司、凱鵬華盈、
Coatue、洞見創投

金融科技新創公司 Xendit 總部設於雅加達，為印尼和菲律賓的企業簡化支付流程。Xendit 在 2015 年由新加坡出生並擁有柏克萊 MBA 碩士學位的 Moses Lo 創立。由於老虎投資（Tiger Global）領投 1.5 億美元，Xendit 在 2021 年九月達到獨角獸企業的等級。未來，這間年輕的新創公司未來仍有很長一段路要走。

Xendit 的核心定位是什麼？

我們是企業對企業支付網關，比較像美國的 Stripe，但我們是為了東南亞所創立。我們主要是為了讓商家收受和發送款項並保留款項的行動優先服務，我們的支付套件亦包含借貸和詐騙偵測服務。

您的重點市場有哪些特徵？

印尼是個很大的經濟體，30 歲以下人口佔 50%，行動電話普及率達 100%，金融素養較低。為了讓這個市場變成數位服務經濟體，需要金融、數據和物流等基礎建設。打造這個背後的基礎建設不是一件很酷或很吸引人的事，但總得有人去做，而我們很喜歡做這樣的事。我們在一般人認為金融科技很酷之前，就受到了啟發，想在這個金融科技領域中發展事業。

Xendit 的市場潛力是什麼？

我們每年處理的款項總額約 150 億，每個月成長 10%，維持一個持續的成長。目前印尼的數位支付不到 1%，還有很多成長空間。我們最大的挑戰是印尼的現金使用仍然很廣泛，對於數位支付的市場仍有許多成長空間。

印尼的數位貨幣接受度為什麼很低？

我們的國家並非一塊大陸而是由島嶼構成。要連繫這 1.5 萬個島嶼非常困難，而這些島嶼也還沒建立電信基礎建設。此外，由於 1997 年的亞洲金融危機，而留下對數位支付不信任的後遺症，不過我們已經開始看到接受度變高了。

你們的擴展策略是什麼？

2015 年在印尼推出了我們的服務。前面兩年我們沒有準備要進入另一個國家，在印尼使用我們服務的客戶，要求我們到菲律賓設點，我們在 2020 年才踏入菲律賓。我在這過程中花了三年探討菲律賓市場的需求，又花了一年尋找適合協助在菲律賓設點的人，來帶頭為打開菲律賓市場做出努力。我們很快會成為菲律賓最大的 B2B 公司，我們的野心是最終要將版圖擴大到整個東南亞。

可以舉出一個你們公司的關鍵創新服務嗎？

我們率先為信用卡和簽帳金融卡電子商務交易和支付，將六碼的 PIN 碼引進市場，因此能做多一層確認，避免詐騙。

你們的新創公司如何吸引國際創投資金並成為獨角獸企業？

在 2015 年，我們是第一間加入美國 YCombinator 加速器的印尼新創公司。在YC Demo Day，Accel 合夥公司來找我，幾週後，Accel 合夥公司在 12 分鐘內提出了投資條件書。Accel 合夥公司瞭解數位支付這個產業，知道擴展事業需要什麼，看到我來自這個地區而選擇我。凱鵬華盈透過我們與較早期的創投（Intudo Ventures）在 2017 年與我們接洽。凱鵬華盈這個合作夥伴，飛到雅加達跟我會面。2021 年三月Accel 合夥公司回來了，目的是為了引領 6,400 萬美元的 B 輪融資。六個月後老虎全球管理領導了 1.5 億美元的 C 輪融資交易，估值十億美元。老虎全球管理在全球每個地區都有投資一間支付公司，也做了研究。老虎全球管理提出公平合適的價值。以我們公司的集客力以及可比較對象來說，這個價值與我們的市場利率相去不遠。

老虎全球管理以對創辦人友善的方式，加快了腳步（24 到 48 小時）。

Xendit 的管理層結構是什麼樣子？

我們以東南亞為主，橫跨 15 國，我們必須非常在地化。我們的領導團隊位於六個不同市場中。與軸輻式模式相比，這是個分散式團隊。我們的創始團隊來自四個國家。

Xendit 會面臨哪些人才挑戰？

找到中高階人才很難，但我們已經看到更多的高階主管來自十角獸企業和獨角獸企業了，員工都很年輕。我們在內部訓練應屆畢業生，也能留住他們。我們提供股票選擇權，我們有來自海外和當地的人才十分多元。

日本

日本有強大的科技基礎、悠久的創新與創業歷史、富裕的國內市場，因此日本一直以來都擁有一個強大新創生態系統需要的所有必備要素。

不過直到不久前，日本在產出強大新科技公司的腳步仍遠遠落後於全球，日本經濟體持續由數十年前創立的巨型企業主宰。

不過現在狀況正在改變。即使日本的獨角獸企業數量仍非常少，直至 2022 年四月只有六間，但根據新創公司資料平台 Tracxn，科技新創公司總數現在剛超過 5,200 間，2020 年時只有 3,300 間。²²

創投也開始崛起，2021 年達到史上最高的 45 億美元。投資的規模當中，年度最大的交易是雲端人資軟體公司 SmartHR 的 1.43 億美元和媒體科技平台 SmartNews 的 2.3 億美元。

國外投資人首次表示出高度興趣，2021 年九月 PayPal 以 27 億美元收購先買後付平台 Paidy，這次的收購成為最大的焦點。

²² 請參閱 <https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Tokyo>。
²³ 請參閱 2022 年 1 月 19 日的 2021 年第四季《創投脈動》。



關鍵經濟指標



1.26 億

人口



152.4

每一百人中的行動用戶數



40,193 美元

人均 GDP



1.17 億

網路使用者



1.92 億

行動用戶



92.9

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	1.7	0.6	0.3	-4.6	1.7	2.9

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	Cygames	擴增實境、遊戲、行動、TMT 設計和開發智慧型手機遊戲 App、動畫遊戲、網頁遊戲和主機遊戲。
2	Caddi	工業、供應鏈科技 製造業追蹤工業產品的訂單管理平台操作軟體。
3	Atama +	人工智慧和機器學習、教育科技 設計目的是簡化學習過程的自適性學習平台。
4	Global Mobility Service	金融科技、物聯網 供低收入人民進行購車融資的借貸服務。
5	SODA	電子商務 買賣球鞋的鞋類交易市場。
6	Netstars	金融科技、行動商務 這是一種入境支付服務，在日本提供 QR 碼聚合支付服務供應商服務。
7	Andpad	建築科技、行動、房地產科技 提供施工工程資訊的建築管理行動應用程式。
8	ExaScaler	潔淨科技、樂活與保健 這是一種下一代運算系統，設計目的是透過科學與科技方面的進展，節省能源並對社會做出貢獻。
9	Gojo & Company	金融科技 這是無論用戶有什麼背景，都對所有用戶提供金融服務的金融科技服務。
10	CureApp	數位健康、行動 減少全球的生活習慣病的醫療平台。

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



直至不久前，日本的大型國內市場仍是大部分新創公司的主要焦點。但隨著人口萎縮，越來越多新創公司現在認為如果想快速成長，就得放眼海外。

Daiki Sato, Partner
KPMG 日本分所



早期上市公司

導致日本巨擘企業很少的一個長久的原因就是金融市場的結構，尤其是小型公司在日本上市比大部分國家容易。KPMG日本 Associate Partner Daiki Sato 提到：「在美國，公司通常會等到規模變大時才上市。在日本，公司會較早上市，因此您不會看到同樣的 Pre-IPO 估值。」

能及早從市場募資，對許多公司來說是個優點，但缺點是會面臨與美國新創公司在成長時會面臨到的一樣的壓力。

受限於國家規模大小以及文化，大部分新創公司傾向瞄準國內市場，並且日本擁有全球第三大經濟體的優勢地位。Sato 表示：「大部分新創公司的主要焦點仍是日本國內，這對大部分公司來說已經夠大了。」

不過隨著日本人口老化和萎縮，將目光投向海外的新創公司變多了。

具有全球吸引力的領域中，藥物探索是其中之一，藥物探索的智慧財產權可向全球販售。由於伊隆·馬斯克的 SpaceX 和傑夫·貝佐斯的藍色起源獲得的成功，太空部門受到刺激快速成長。針對老年人口的產品或服務，很快在許多已開發國家就能找到現成的市場。

讓新經濟逐步上升

人們意識到若想讓日本重新挖掘自己的經濟活力，需進行更廣泛的變革。科技公司主宰了美國的市場估值，但日本最大的公司仍是豐田和本田汽車這兩間汽車製造商、工業企業集團三菱汽車、電信巨頭 NTT 和日本郵便。

服務於KPMG的 Sato 提到：「政府想改變這個產業結構，並且知道科技新創公司可以做到這樣的改變，以幫助日本與世界趨勢接軌。」

目前已採取多種步驟朝這個方向努力。政府設立了一千億日幣（7.8 億美元）的資金，加快著重於先進科技的研發技術的步伐，包括大數據、人工智慧、半導體、機器人科技、量子科技和生物科技。

其他最近的計畫包括推動新創城市計畫日本（Start-up City Project Japan），這個計畫強調東京和其他七座城市身為新創公司據點的吸引力，包括大阪、名古屋和福岡。政府也推動了新創城市加速器計畫（Startup City Acceleration Program），由日本領袖級貿易體 JETRO 率領，引進全球各地的加速器。

大學也開始扮演更重要的角色。2021 年上半年，東京大學、大阪大學和京都大學均公布了超過 7,500 萬美元的新創公司資金，用於投資研發導向的新公司。

基於這些努力，日本新創公司生態系統看起來必定會維持快速發展的步調。

海外更多資金來臨，更多公司開始思考拓展到日本以外的地方的可能性，未來數年應該能看到更多快速成長的公司加速崛起。



日本在藥物探索、太空、製造和能源相關等領域的創投均有全球規模的潛力，尤其是如果能獲得國際創投公司的金援，潛力將更加巨大。

Choichiro Koguchi
Assistant Manager
KPMG 日本分所



日本巨大國內經濟體的特色是精通科技的消費者和充分的法規，因此日本能為新創公司提供肥沃的土壤，進行實驗並在市場銷售數位創新服務。日本也在支援這個地區的數位和科技轉型上，扮演開發商、出口商、供應商、投資人、資料供應商的角色。

Takasuke Sekine
全球銀行主管
匯豐銀行（日本分行）



精選訪談 SmartHR

所在地：

東京

創立年分：

2015 年

代表董事／CEO：

芹澤雅人（Masato Serizawa）

部門：

雲端軟體

員工數：

520 人

創投資金：

1.87 億美元，包含 2021 年估值

13 億美元時的 1.22 億美元

投資人：

Light Street Capital、Sequoia

Capital Global Equities、

500 Start-ups Japan

SmartHR 的目標是成為日本人力資源業的領頭羊，這是一間雲端軟體公司，主力是將勞務管理流程自動化以及減少紙張作業。SmartHR 擁有大型雲端資料庫，能代替為客戶提供的現場軟體。SmartHR 的系統透過簡化員工報到的流程、社會保險手續、年終稅捐調整程序以及法規更新程序，提升傳統人力資源職務的產能。CEO Masato Serizawa 在這間軟體即服務（SaaS）新創公司創立後很快就加入了，之前則是擔任 CTO，但在 2022 年職位更名為 CEO。公司執行團隊還包含了創立 KUFU（現在的 SmartHR）的宮田昇始（Shoji Miyata），以及來自日本電子商務領袖樂天集團的兩位前高階主管。

您會如何形容公司文化呢？

我們擁有服務導向的文化，我們信奉員工至上，擁有這樣的文化是一部分的原因。我們努力讓每個人信任彼此並在舒適的狀態工作。我們討論我們的價值觀時，經常引用美國企業家和投資人保羅·格雷厄姆的話：首先也是最重要的是，要做出人們會想要的東西。

SmartHR 在日本市場的定位是什麼？

大部分日本公司仍以人工紙本作業監督勞工管理。日本有 187 萬間商業實體。SmartHR 是市場中的領導級勞工管理雲端公司，市佔率 45.8%，包括在企業部門佔比 71.7%。

新冠肺炎對你們的服務有什麼衝擊？

日本目前缺工的情況是個重大的社會議題，目前有大約 64 萬個工作找不到人。不僅如此，疫情加快了彈性工作安排的需求，包含彈性工時、部分工時和在家工作。考量到這些趨勢，我們公司的目標是將人力資源管理流程標準化、簡化，釋放員工完整的潛能。

SmartHR 如何脫穎而出？

我們是間一站式服務勞工管理雲端服務公司，有能力管控人力資源管理所有面向，從報到、社會保險、勞務契約到離職全包辦。

我們服務的客戶有大小規模，遍布所有產業，部門種類多元，包括 IT、零售、住宿、製造、教育和基礎建設。

您採用的商業模式是什麼？

我們依據員工數量收取訂閱費，提供一系列服務選項滿足員工的需求。

你們有什麼銷售目標？

在未來連續兩年，我們每年都想讓事業版圖擴大三倍。

您能分享一個和 SmartHR 合作的客戶案例嗎？

我們與大谷飯店合作，簡化稅表系統。

大谷飯店填寫這些表格的時間減少了 75%。透過 Sagawa Global Logistics，我們將報到程序從 14 天縮短為兩天，無須紙張作業，不用貼郵票也不需要信封。

你們的公司也正在對永續社會做出貢獻，請描述一下你們的做法。

我們正努力讓遠端員工方便工作、減少紙張作業、透過網路提升處理社會保險的便利性。我們也正在降低因紙張遺失導致的資安風險。

馬來西亞

藉由政府對科技發展的強力推動，馬來西亞逐漸成為亞太新經濟的主力。

馬來西亞已有少數的大型新創公司。2022 年一月，二手車電子商務平台 Carsome 在一個 2.9 億美元的募資輪中估值達到 17 億美元，使其成為馬來西亞第一間獨角獸企業。馬來西亞也是地區性共乘業巨頭 Grab 的創始地，2012 年在吉隆坡創立時名為 MyTeksi，2014 年將總部搬到新加坡。

馬來西亞擁有相當多的新科技公司，根據新創公司資料平台 Tracxn 的數字顯示⁴⁹，共有將近 4,800 間。

募資金額開始達到相當高的水平。根據馬來西亞證券委員會的數據⁵⁰，2021 年總約定創投資金高達 12 億美元，比 2020 年多 20%，比 2019 年馬來西亞新創公司募集的金額多將近五倍。

馬來西亞的人口很年輕，年齡中位數 29.2 歲。受過良好教育的人口也在增加，2020 年有將近 60 萬名學生受過高等教育，擁有強大的青年人才儲備渠道。⁵¹



關鍵經濟指標



3,200 萬

人口



137.5

每一百人中的行動用戶數



10,412 美元

人均 GDP



2,500 萬

網路使用者



4,400 萬

行動用戶



78.1

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	5.8	4.8	4.4	-5.6	3.1	5.5

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

⁴⁹ 請參閱 <https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Malaysia>。

⁵⁰ 請參閱 <https://www.sc.com.my/resources/publications-and-research/sc-annual-report-2021>。

⁵¹ 請參閱 http://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/cthemByCat&cat=155&bu_id=OVByWjg5YkQ3MWFZRTN5bDJiaEVhZz09&menu_id=L0pheU43NWJwRVVVSZklWdzQ4TlhUU09。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	Boost Holdings	行動商務 提供帳單支付服務的電子錢包和電子商務平台。
2	Exabytes	電子商務 這個電子商務托管服務，幫助中小企業拓展線上業務。
3	Jirnexu	金融科技 顧客獲取和生命週期管理系統。
4	Presto Mall	電子商務、TMT 目的是讓線上購物變得更個人化、更有吸引力的線上交易市場。
5	Mindvalley	人工智慧和機器學習、教育科技、行動、TMT 投資教育企業的教育投資集團。
6	Neurogine	金融科技、行動 為銀行、金融機構、貨幣經紀商、投資經理、資金營運者，政府和電信部門提供的金融科技解決方案。
7	Eatcosys	金融科技 提供零售解決方案的綜合平台。
8	Says	行動、TMT 提供新聞概述和容易閱讀的短篇文章的社群新聞公司。
9	Lapasar	先進製造、B2B 支付、電子商務、行動、SaaS 幫助電子商務公司管理業務的電子採購平台。
10	PolicyStreet	金融科技、保險科技 線上保險服務供應商。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



馬來西亞有許多奉行伊斯蘭法的數位新創公司，因此在伊斯蘭金融方面有強烈的競爭優勢。

Guy Edwards
科技、媒體與電信產業主持人
KPMG馬來西亞分所



計畫

政府的 2021 年馬來西亞數位經濟計畫中，有說明對科技部門設下的廣大目標。這個目標就是讓馬來西亞到 2030 年時擁有一個科技進步的經濟體，這個經濟體建立在約 12 億美元的投資額上。馬來西亞致力於投入光纖和 5G 網路、雲端和網路安全基礎建設及訓練。

其中之一是經由政府的工業革命 4.0 (IR 4.0) 國家政策，將製造部門升級，以數位化、先進的製造技術和有效的資源利用將經濟推向更高的附加價值，並號召更多的數位服務企業加入。這個計畫期望於2025年創立五千家新創公司與五間獨角獸。

馬來西亞歷史悠久的科技製造產業成為優勢。早在 1996 年時，政府就在雪蘭莪為高科技企業設立了經濟特區，稱為 MSC Malaysia（前稱為多媒體超級走廊），橫跨吉隆坡和吉隆坡國際機場，面積 270 平方英里。政府也創立了馬來西亞數位經濟機構（MDEC），在說服許多 MNC 科技公司於馬來西亞設立營運據點時扮演關鍵角色。

KPMG馬來西亞所 科技、媒體與電信產業主持人 Guy Edwards 提到：「政府做了很睿智的選擇。比起過去單純吸引MNC和國外投資，政府現在想培養自己的先進製造業基地，增加更多數位新創公司。」

因此馬來西亞以多管齊下的策略進行，將人民的數位技能升級，鼓勵國外和當地大公司投資新創公司，並且整合一系列的計畫以支持新科技公司和新創公司生態系統的發展。

2020 年 MDEC 推出企業創新計畫，目的是鼓勵當地大型企業和跨國公司投資並培育有將近 70% 的企業參與度的新創公司，這當中有參與的企業包括中國華為和美國巨頭微軟。

MDEC 其他計畫包含 2015 年建立的 MDEC 的全球加速和創新網路計畫，目前為止已支援超過 130 間公司。這些計畫也包含馬來西亞數位中心計畫，為新公司提供共同工作空間。另外也包含搖籃投資計畫，為馬來西亞新創公司提供直接的金融支援。

在 2021 年，馬來西亞也推出了「數位投資 Future5 策略」五年計畫，目的是為國內數位部門吸引 120 億美元的投資金額，以及 2021 年到 2030 年的馬來西亞新創公司生態系統藍圖（SUPER）。SUPER 是新創公司生態系統的藍圖，進一步推動地方創新，由馬來西亞科學、科技暨創新部的 MYStart-up 網站推出。

KPMG 馬來西亞分所管理諮詢與科技實踐顧問部主持人 Alvin Gan 表示：「新公司的大量湧現，特別是金融科技領域的新創公司，包括伊斯蘭金融、遊戲和 ESG 相關服務。」

成長挑戰

馬來西亞擅長產出新創公司，但這些公司越成功，找到適合的員工協助拓展版圖越難。Gan 表示：「這裡的人們瞭解科技和產品創新的運作，我們不缺好點子。不過公司有時很難獲得成長時需要的指導和商業支援。」

儘管是否如此，會否成為主要阻礙還有待觀察。Gan 提到許多馬來西亞新創公司仍將焦點放在當地市場，但值得觀察的新創公司則是從一開始就有地區規模的遠見，將苗頭指向前景看好的企業，例如總部設在吉隆坡的無人機資料服務企業 Aerodyne、電子商務時尚平台 FashionValet，營運規模擴大到新加坡和汶萊，以及二手電子裝置企業 CompAsia，現在營運規模涵蓋九個東南亞國家。

因此問題不在於馬來西亞是否會創造出成功的新經濟公司，而是要問有多少新經濟公司會崛起。藉由政府的大力支持和越來越多的資源投入，馬來西亞新創公司蓄勢待發，持續在馬來西亞未來數年的開發過程扮演重大角色。



馬來西亞擁有新創公司能蓬勃發展所需的所有優良要素。金融機構必須致力於為新創公司提供合適的支援，新創公司才能將版圖向馬來西亞以外的地區擴張。

Karel Doshi

Head of Commercial Banking,
匯豐銀行（馬來西亞分行）



精選訪談

MyCash

所在地：

東南亞

創辦人：

Mehedi Hasan

創立年分：

2015 年

部門：

金融科技

市場：

新加坡、馬來西亞、孟加拉

創投資金：

510 萬美元

投資人：

500 Global、500 Southeast Asia、天使投資人 Ng Sek San

MyCash 創立於賽城，位於馬來西亞科技中心，吉隆坡附近。Mehedi Hasan 是這間公司的創辦人，是一位擁有十年經驗的金融科技企業家。MyCash 的事業著重於移工的匯款支付服務，並透過行動 App 提供服務。新冠肺炎疫情期間，這間新創公司由於法規問題無法持續自行營運。MyCash 最近由新加坡的 IN Financial Technology (INFT) 收購，品牌重新命名為 In Remit 並且因應新持有人訂定的區域擴張計畫正在積極整合業務。

MyCash 潛在的市場規模有多大？

2019 年，全球約兩億移工將 7,150 億美元寄回家。本產品的服務對象是沒有銀行帳戶、無法使用線上服務，但仍需使用臨櫃繳費服務的人。這些使用者當中有許多人是建築工人和女傭，主要來自於孟加拉、印度、越南和菲律賓。我們的超級應用app支援移工的母語介面，為沒有銀行帳戶的移工提供金融服務。我們的主力客群是孟加拉移工，佔我們顧客比例的 70%，其他顧客則為尼泊爾籍、印度籍和印尼籍。

MyCash 使用什麼商業模式？

2021 年我們有 2,400 萬筆交易和 4,950 萬美元的 GMV。

我們主要靠服務費、仲介費和外幣兌換賺錢。

MyCash 的獨特賣點是什麼？

我們是市場上唯一完全數位化的平台，顧客無須申請銀行帳戶。

新冠肺炎對你們的服務有什麼衝擊？

由於法規問題的緣故，我們在 2021 年年底需停止在馬來西亞營運。我們無法在報到流程中或 KYC 身分驗證流程中，直接去找顧客確認身分證、工作證、有效護照。在新加坡可透過電子的方式確認資料，但在馬來西亞需直接和顧客當面確認，使得在新冠肺炎疫情期間執行困難。

你們如何從那樣的挫折中恢復？

我們期望募集 120 萬美元，藉此在三個國家接觸 50 萬名顧客並在 2022 年成功獲利。不過我們無法從 500 Start-ups、一些馬來西亞天使投資人或香港的家族辦公室募集到資金充足，創投不喜歡像在做慈善一樣的低收入市場。最後我們得找到一間公司把我們買下來。

新的所有權對你們的新創公司的意義是什麼？

我會持續監督顧客匯款業務，期望拓展事業到其他亞洲市場。我將著重於服務孟加拉市場和中小企業，在孟加拉取得數位銀行執照。身為孟加拉人，我想將焦點放在孟加拉市場上。

這個市場有什麼機會？

銀行接納這些類型的服務之速度非常非常慢，即使有七百萬間中小企業，但孟加拉仍沒有一個金融科技產業。我們可在 48 小時內透過數位的方式將款項交給中小企業。我們在我們的 App 上將電子簽名、e-KYC 和金融應用數位化，並且為孟加拉女性顧客提供高達兩千美元的企業貸款。

你們業務整合的情況如何？

我是 INFT 的股東，我計畫要在這個地區幫助 INFT 拓展版圖，提供企業對企業服務，也許在兩到三年內進行 IPO。在我的監督下，INFT 在馬來西亞取得實體牌照，以及在印尼取得電子錢包執照。

您主要學到的教訓是什麼？

我領悟到我們必須將目標放在中小企業和營利公司，而非消費者市場。**我們的步調要快又要有彈性，判斷市場是否準備好。**

新加坡

新創公司資料平台 Tracxn 顯示³⁹，新加坡位居東南亞新經濟的前線，擁有 12 家獨角獸企業，新創公司數量剛超過 9,300 家，總數是目前東南亞所有國家最高。新加坡的生態系統擁有近 200 個加速器、孵化器和天使網路，給予強力支援。⁴⁰

新加坡的經濟規模相對較小，但大部分以新加坡為據點的新創公司將目標放在周圍東南亞國家的市場上。一些上市公司皆是從其他地方發跡，而後搬遷至新加坡。例如超級 App 平台 Grab 是東南亞首間十角獸企業，目前也仍是最大的科技新創公司。Grab 於 2012 年在馬來西亞創立，為了在擴大版圖時能有個較強大的據點，在 2014 年將總部遷到新加坡。

另外還有兩間以新加坡為據點的新獨角獸企業，一個是快遞和物流平台 Ninja，在東南亞六個國家提供服務，另一個是二手車交易市場 Carro。

新加坡是有野心布局全球的公司的理想據點，例如金融科技供應商 Nium 在全球的市場均有提供全球資金移動和商務卡發行服務，包括拉丁美洲、南韓和歐洲。還有另一個例子是微移動公司 Beam，在馬來西亞和泰國提供共享電動腳踏車和摩托車服務的供應商，也在澳洲、紐西蘭和南韓營運。現在 Beam 期望能將事業版圖擴大到印尼、菲律賓、越南、日本和土耳其。



關鍵經濟指標



590 萬

人口



136.8

每一百人中的行動用戶數



59,798 美元

人均 GDP



480 萬

網路使用者



800 萬

行動用戶



82.4

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	4.5	3.5	1.3	-5.4	7.6	4.3

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ADB（GDP 2022f）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

³⁹ 請參閱：<https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Singapore>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

⁴⁰ 請參閱 2021 年三月世界銀行「新加坡新創公司生態系統的演化史和狀況」，<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35328>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

十大領導級創新巨擘企業

		部門	業務
1	Spenco	B2B 支付、金融科技	這是一項支付軟體和科技，為正在成長的企業減輕款項管理負擔。
2	Stader Labs	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、SaaS	這是一款去中心化金融協定和應用程式，設計目的是為了有效率的對公有鏈執行質押管理。
3	Multiplier	人力資源科技、工業、SaaS	這是一個招聘平台，設計目的是為了只要動動手指，就能在任何地方聘用和管理任何人。
4	BandLab	聲音科技、行動、TMT	這是一個社群音樂製作平台，設計目的是製作音樂，將創作過程與音樂人和粉絲分享。
5	imToken	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、行動、行動商務、TMT	這是一款數位資產管理平台操作軟體，目的是運用區塊鏈技術提供貨幣交易。
6	Multiverse Labs	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、行動、行動商務、TMT	這是第一個能讓公司、組織和政府能用直覺性 A.I. 建立工具和經濟系統，打造逼真的元宇宙。
7	Aspire	金融科技、TMT	讓商業銀行業務變得簡易、快速和透明的金融作業系統。
8	GeniusU	教育科技	讓學生能與網路連結、接觸到知識和機會的教育科技平台。
9	DeBank	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、SaaS	這是一款多鏈加密貨幣產品組合追蹤器，使用者能用來管理 DeFi 資產。
10	99.co	房地產科技、TMT	這是一款線上財產上市平台操作軟體，設計目的是讓住宅和財產上市，以便售出或開放租用。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



數位化仍將是新概念和商業模式的活力來源，尤其是在後疫情時代。過去十年來，新加坡的數位經濟在總就業中的佔比幾乎翻倍。我們與已開發經濟體和新興經濟體的連結，為數位產業的投資提供獨特的機會。

Jacqueline Poh
執行董事
新加坡經濟發展局



對新創生態系統的大力支持

新加坡的新創公司優勢包括法規和金融方面的實力、易於操作的稅務系統，以及政府對企業的強力支援。政府有多種支援方案，這當中尤以稅收抵免和資金媒合為主。創新服務或技術符合新加坡國家優先事項的公司可獲得特殊獎勵，例如減少碳排放、減少廢棄物、減少水資源的使用、減少塑膠的使用、開發植物性產品。

新加坡的大學（尤其是新加坡國立大學和南洋理工大學（NTU））長久以來在研發和商業化方面扮演主要角色。最近新加坡的大學在育成和人才開發方面扮演的角色也越來越重要，例如新加坡科技設計大學去年在校園建立了兩間新的育成中心。

“

新加坡身為金融中心，在東南亞和全球的重要性都會持續增加。

Regina Lee
商業銀行主管
匯豐銀行（新加坡分行）



金融科技大型中心

身為擁有強大金融部門的國家，金融科技業毫不意外在新加坡有著強勢的地位。全球支付研究公司 FIS 的數據顯示，數位錢包預計在 2024 年，在線上支付方面超越信用卡的地位，Grab 的 GrabPay 和 DBS 的 PayLah! 等服務會變得更普及。⁴¹

區塊鏈和加密貨幣新創公司在新加坡金融科技社群中，單獨佔了最大的比例，五間企業中就有一間屬於這一類，支付企業（17%）和投資／財富管理科技（13%）次之。⁴²

不過新加坡將永續性作為政策綱領的關鍵部分，因此 ESG 相關新創公司正在崛起，尤其是在永續金融領域。新加坡的中央銀行是新加坡金融管理局，存了五千萬新加坡幣（3,600 萬美元）資助綠色金融專案並且預計要花20億美元，讓新加坡成為地區性綠色金融中心

“

正在崛起的中產階級、普惠金融計畫和跨境合作，均帶動整個地區新的新創公司和獨角獸企業的增殖，因此新加坡是個可信賴的中心。

Ling Su Min
Head of Clients Markets \$ Innovation
KPMG 新加坡分所

⁴¹ 金融科技新的新加坡，「新加坡 2022 年金融科技報告」，<https://bit.ly/SingaporeFintechReport2022>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

⁴² 金融科技新的新加坡，「新加坡 2022 年金融科技報告」，<https://bit.ly/SingaporeFintechReport2022>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

精選訪談 Zenyum

公司：

Zenyum

所在地：

新加坡

創辦人暨 CEO：

Julian Artopé

創立年分：

2018 年

部門：

健康照護裝置和服務

市場：

在亞洲有九個市場

創投資金：

紅杉資本印度公司、L Catterton、
TNB Aura、SEEDS 和其他公司

出生於德國的科技企業家 Julian Artopé 將 Zenyum 培育成美容牙科產品和服務領域的領袖，Zenyum 將這個市場領域稱為「微笑美容」。Julian Artopé 發現商機後並發展數個相關產品線，在一個未開發市場打造這間企業的機會，這些產品線包括 3D 列印隱形牙套、牙膏、電動牙刷、牙線、漱口水和行動 App。Zenyum 首先在新加坡設立據點，最新的據點設在日本，現在進入九個亞洲市場。這間新創公司屬於快速成長的類型，正在快速擴展。

你們為 Zenyum 訂定的整體目標是什麼？

我們的目的是打造亞洲最大的消費者品牌之一。東南亞是牙科類別最快速成長的市場，在過去牙科治療只是為了修復或減緩疼痛，亞洲快速成長的消費者階級越來越在意自己的微笑是否美觀，希望獲得美容治療。要在亞洲打造一間大公司，就不能只待在新加坡。我們的營運在當地拓展，我們的業務遍及各地，在九個市場中皆處於活躍狀態。

您怎麼想出品牌名稱 Zenyum ？

「senyum」在印尼語的意思是微笑，這個語言是在馬來西亞和印尼通行。我們加上「Z」字，讓品牌顯得比較年輕，脫穎而出。

Zenyum 如何建立自己的定位，將焦點放在東南亞？

這個地區的美容牙科市場是 230 億美元。

在東南亞，牙科這個類別仍在萌芽。許多千禧世代的人第一次看牙醫，會是因為我們的產品而動念前往。過去六個月，我們看到 Zenyum 的成長率是 70%。我們擁有完整的產品線，在口腔保健市場能達到綜效。目前我們主要營收來自 ZenyumClear，這是一款隱形牙套。

你們平均的顧客群是誰？

我們的顧客平均年齡在 25 歲到 35 歲，主要為女性客群，也通常是第一次在人生中擁有可支配收入的消費者。現在的千禧世代比較沒那麼物質主義，更重視個人品牌，可能不太在乎要有多好的冰箱或車子，但比較在乎教育、經驗和美容產品，這些有助於建立個人品牌和自信。

科技扮演什麼樣的角色？

我們開發了一款行動 App，提醒您記得戴隱形牙套。有了這款 App，顧客能拍下牙齒的照片傳給 Zenyum 或追蹤戴隱形牙套的時間長短。我們有約 80% 的顧客會每個月定期使用這款 App。

讓 Zenyum 與競爭品牌有所差異的特點是什麼？

我們比一些美國大廠平價，並且提供分期付款。我們的產品是為了東南亞顧客所設計，著重於得到更符合預期的成果。

你們如何說服創投公司投資你們？

我們處於一個競爭的市場，幾乎沒什麼科技 IP。不過我們在商業模式和我們的行銷漏斗方面進行創新，這個為我們築起一道護城河的創新，就是我們的執行策略。

我們量身打造的產品帶有難以模仿的高複雜性。我們從一開始就將主力放在有效的顧客獲取和強力的合夥關係。因此才能打造一個轉換率及效率指標高於大多競爭者的企業，從而吸引投資人。

你們的直面消費者行銷策略如何運作？

顧客透過我們的 App 將牙齒的照片傳過來，讓我們看看他們是否適合進行這樣的治療。接下來顧客會和 500 名遍布亞洲各地執業牙醫中的其中一位進行諮詢。我們也在香港和新加坡開設快閃店，向大街上的人們介紹我們的產品，顧客能直接看到並感受到 Zenyum 這個品牌。有了快閃店，就會吸引更多人在 Instagram 上貼我們快閃店的照片，達到宣傳效果。

你們的成功祕訣是什麼？

我不是最有創意的人，也不是最好的開發商。我非常注重程序工程和緊密的營運方式，在背後解決最終狀態問題，透過良好的執行方式實現目標。

你們的公司開始獲利了嗎？

還沒有，盈利只是一種選擇。身為優秀的消費者產品公司，只要我們能看到市場潛力，就會持續成長並推出新產品。

您會如何定義你們的公司文化？

我們價值觀的定義是速度、毅力、坦率、好奇心和無憂無慮。我們有野心、謙卑、很努力，但我們也想享受人生，和我們的顧客一樣常常微笑。

觀點

新加坡經濟發展局 執行董事

Jacqueline Poh

新加坡已經是東南亞進行新創投資的最終目標，以新加坡為據點的企業吸引到的募資達到前所未有的新高。2021 年新加坡新創創投公司募資超過 112 億新加坡幣（80.2 億美元），超過前一年兩倍以上。此外，2021 年創造出許多科技獨角獸企業，包括 Ninja Van、PatSnap、Advance Intelligence Group 和 Nium。最近 PropertyGuru 在紐約證交所上市。

Jacqueline Poh 是新加坡經濟發展局（EDB）執行董事，科技和創新的大力支持者。新加坡經濟發展局是政府機構，負責將新加坡打造成亞洲企業的全球領導中心。EDB 與其他新加坡政府機構緊密合作，打造親商環境，幫助公司創造具全球競爭力的產品和服務。

新加坡政府以什麼方式支持新創公司的成長？

在新加坡的新創公司跟我說，它們很珍惜能購輕易接觸到加速器專案、多種資金來源、強大的人才庫、與海外市場的連結、新加坡當地潛在客戶需求等資源的機會。

新創公司能接觸新加坡 200 間以上的全球和在地加速器，例如 Iterative、位於 Block71（ICE71）的 Singtel Innov8 的 Innovation Cybersecurity Ecosystem 以及新加坡企業發展局（ESG）的 Startup SG Accelerator。此外，企業加速器幫助新創公司挖掘在這個地區的新機會。例如 2019 年創立的 SAP.iO Foundry，是這間公司為位於新加坡的東南亞新創公司提供的第一個加速器專案。本專案讓參與的新創公司能接觸到經過策劃的領航計畫，也接觸到 SAP 科技和應用程式可編程介面。這個計畫第一批成員包含七間著重 B2B 科技的公司，包括人才獲取暨管理策略新創公司 Pulsifi。現在 Pulsifi 服務六個東南亞國家的客戶。

目前新創公司享有多種募資選項。2021 年位於新加坡的新創公司募資總額 147 億美元，將近 2020 年募資總額的三倍。政府機構的投資臂像是 ESG 的 SEEDS Capital 和 EDB 自己的 EDBI 直接共同投資新創公司，並和創投公司對私募資本發起群眾募資。約 400 間位於新加坡的家族辦公室構成充滿活力的網路，向有達到投資授權標準的新創公司提供充足的投資資金。

去年十月，投資公司 Temasek 也公告每年會向深度技術部門投資 10 億新加坡幣。

透過像是全球創新聯盟（GIA）的專案，新加坡政府幫助新創公司將據點設在新加坡，催化新加坡與全球主要新創中心跨境合作。新加坡科技新創公司和中小企業可在雅加達、上海、舊金山和柏林等地操作 GIA 加速專案，與全球各地的企業和新創社群連結。2021 年已推動 39 個這一類的專案，例如新加坡沉浸式科技公司 Hiverlab，透過參與虛擬加速器專案接觸越南市場。Hiverlab 被指派為微軟混合實境裝置 HoloLens 2 的專屬授權裝置經銷商，現在與微軟合夥在越南開發混合實境生態系統。

新加坡也幫助想將據點設在新加坡的快速成長全球新創公司留住重要人才。在 EDB 和 ESG 管理的計畫 Tech@SG 下，合格的公司在過去兩年能獲得多達十名員工，作為能成為公司核心團隊一員的資深全球人才。有些公司因此受惠，當中包括 Zenyum，一間由外國企業家創立的牙齒保健新創公司，還有 Padlet，一間在新加坡拓展業務版圖的教育科技新創公司。

潛在客戶需求和參考客戶對新創公司來說很重要。新加坡資訊通信媒體發展局（IMDA）也有實施一個 Accreditation@SG 專案。

通過此認證能確認新創公司是否有資格競爭獲得政府機構和大型企業的合約。

為了讓位於新加坡的新創公司的體驗更加完美，EDB、ESG 和 IMDA 在 2019 年成立數位產業發展司（DISG），作為數位企業需求的單一窗口。

目前新加坡有哪些類型的企業正在增加投資？

EDB 將持續著重於高成長、高附加價值的部門。

數位化將仍是新概念和商業模式的活力來源，尤其是在後疫情時代。過去十年來，新加坡的數位經濟提供的工作總數比例幾乎翻倍。我們與已開發經濟體和新興經濟體的連結，為數位產業的投資提供獨特的機會。許多東西方世界最大的科技公司已在此設點，包括亞馬遜、IBM、Google、阿里巴巴、萬事達卡、樂天、GoTo 和許多其他公司。

這些公司也對新加坡蓬勃發展的研究和新創生態系統投注資本，成立新的研發中心、創新平台，並與大學和公共研究機構合夥。例如戴爾去年在新加坡成立自己的全球創新中心。新加坡國立大學（NUS）和思科系統也成立了 Corporate Lab，加快新加坡數位轉型的腳步。

NUS-Cisco Corporate Lab 有五個策略研究領域，包括人工智慧、網路安全、健康保健、都會基礎建設、未來勞動力和生產力。

其他正在新加坡推進新投資的部門包括健康保健（生物科技和醫療科技）、電子產品（包括半導體）、農業科技、先進製造、以及綠色經濟的永續解決方案。

新加坡新創公司面臨的特別挑戰有哪些，新加坡如何協助解決？

找到好的工程師、產品經理、其他科技人才，對全球各地許多新創公司來說是個重大挑戰。從新加坡的世界級大學和職業生涯中期技能重新訓練的成果，新加坡已培育出強大的工程和科技人才庫。自從新加坡於 2021 年十月重新開啟國境後，科技人才也開始重新流入。

除了我早先提到的 Tech@SG 之外，持續進行的政府計畫幫助新創公司與服務供應商協調，這些服務供應商能幫助它們遠端打造和管理科技團隊，同時幫助它們瞭解當地法規，加快拓展市場。

我們也積極與公司合作，訓練整體產業需要的人才。例如 IMDA 支援的 DISG，與在此設立據點的科技公司合作，包括 Google、微軟和 IBM，為產業執行大型訓練計畫。這些計畫涵蓋人工智慧、網路安全、軟體工程、雲端科技、數位行銷等技能。

南韓

南韓已崛起成為全球尖端新創公司中心之一。2021 年創投數量激增到 64 億美元²⁴，比 2020 年高出將近 80%，至 2022 年四月止，極力推出多達 12 間獨角獸企業。驚人的是，2017 年的獨角獸企業只有三間。²⁵同時南韓的新創公司總數將近六千家。²⁶

主要的推手是樂於嘗試和接納新數位服務的人口、產業創業精神的悠久傳統，以及越來越多的政府支援。不過目前最重要的因素或許是在研究與發展的大量投資，目標是將南韓推到科技最前線。

2020 年研發總花費高達 830 億美元，等同於 GDP 4.6%，南韓是花費全球第五高的國家。

這筆經費有超過四分之三來自私人公司，而這些資金都是來自不同產業別的企業一大群來自多種部門的新企業。²⁷



關鍵經濟指標



5,100 萬

人口



139.2

每一百人中的行動用戶數



31,632 美元

人均 GDP



4,900 萬

網路使用者



7,100 萬

行動用戶



96.1

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	3.2	2.9	2.2	-0.9	4.0	3.0

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ADB（GDP 2022f）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

²⁴ 請參閱 <https://en.yna.co.kr/view/AEN20210923006500315>（存取日期：2021 年 5 月 12 日）。

²⁵ 請參閱 CB-Insights「全球獨角獸企業俱樂部：估值十億美元以上的私人公司（至 2022 年 4 月 6 日為止）。

²⁶ 請參閱 <https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-South-Korea>（存取日期：2021 年 5 月 12 日）。

²⁷ 請參閱 <https://k-erc.eu/s-koreas-rd-spending-5th-largest-among-oecd-members-in-2019/>（存取日期：2021 年 5 月 12 日）。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	Tridge	農業科技、供應鏈科技 用市場智能交易農產品的線上農業科技交易平台。
2	42dot	無人車、電子商務、移動科技、共乘、機器人科技和無人機、SaaS、供應鏈科技 這是一款自動化交通即服務平台，整合快遞服務未來多種移動選擇，例如無人車、無人機和機器人。
3	Doosan Robotics	製造、機器人科技和無人機 這是一個協作式機器人設計公司和製造商，設計用於工業自動化的協作式機器人。
4	Flex	人力資源科技 這是一個人力資源平台，用於透過數位轉型改善工作效率和員工體驗。
5	Planetarium	加密貨幣／區塊鏈、遊戲 這是一個開源區塊鏈平台，設計上是為了將遊戲的生命週期和營收模式進行轉型。
6	Blank	電子商務 用於販售自家美容產品的媒體商務平台。
7	BankSalad	金融科技 理財管理應用程式開發工具，目標是革新南韓的銀行業。
8	Furiosa	人工智慧和機器學習、大數據 AI 推論共同處理器開發工具，設計目的是整合到運算平台中。
9	Nyou	遊戲、行動 手遊開發工具。
10	Coinone	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、TMT 資產經紀平台操作軟體，協助使用者買入、售出、存放加密貨幣。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



由於南韓在這個地區擁有
領導地位，智慧城市是許多
新創公司的重大焦點。

KIM Yi Dong,Partners
KPMG 南韓分所



由平台主導

平台企業主宰南韓近期許多的獨角獸企業，尤其是在金融服務超級 App Toss 背後支援且據點位於首爾的金融科技公司 Viva、社群商務公司 Wemakeprice、南韓最大的線上時尚網站 Musinsa，以及線上食品雜貨店 Market Kurly。

南韓新經濟新創公司橫跨多種企業。新冠肺炎疫情期間，人們花更多時間待在家，因此面對消費者的新創公司，例如網路漫畫、遊戲和其他形式的線上娛樂，全都掀起熱潮。教育科技公司 SmartStudy 擁有兒童教育娛樂品牌 Pinkfong，以及電子書和網路漫畫供應商 RIDI，均在 2021 年中期成為獨角獸企業。

在 B2B 領域，南韓的企業集團正在投資新創公司創出的創新服務。例如三星工程與建築安全管理新創公司 GSIL Co. 合作，打造智慧安全平台。現代汽車也推出自己的「交通即服務」（Taas）臂，正在與新創公司 42dot 合作，培育自己的無人車駕駛事業；同時 LG 的化學品臂 LG Chem 正在與包裝業新創公司 Innerbottle 合作，回收塑膠飲料罐。²⁸

國內市場仍是大部分新創公司的主要焦點所在，但同時有更多公司開始想向海外發展，當中娛樂公司率先向海外邁進。

網路漫畫平台 Naver 與美國出版社合作像是 DC 漫畫，2021 年 Kakao 娛樂為美國手機漫畫平台 Tapas 帶來 5.1 億美元的收益。²⁹

KPMG 南韓的 Kim Yi Dong 表示：「南韓流行文化的全球熱門度，為一些大型網路漫畫企業開路。」

海外企業也對南韓新創公司的潛力越來越有興趣。這當中 2021 年的投資亮點，就是軟銀集團對旅遊休閒平台 Yanolja 挹注 17 億美元。³⁰



南韓人才庫和新創公司生態系統為企業家打造理想的環境，我們期望看到未來新的贏家在電子商務、互動娛樂和率科技等領域崛起。這當中許多企業有拓展事業的野心，將在國際上取得成功。

Jonathan Yip

全球銀行主管

匯豐銀行（韓國分行）



繁榮的生態系統

政府所有層級均對南韓新創公司生態系統給予大力支持，包括 2017 年設立新創及中小企業部，以及首爾市政府訂定目標，在 2022 年將南韓首都打造成世界五大新創中心之一。

更廣大的科技支援為南韓新創公司注入更多能量。2020 年政府表示將透過自己的數位新政計畫和綠色新政計畫，在五年投入 950 億美元，為新的 ESG 相關企業帶來大量助力。³¹ 其他最近的專案包括承諾對人工智慧研究基礎建設投入 20 億美元，將六間人工智慧研究所納入，以及在 Gaepo Digital Innovation Park 設立 Innovation School，任何時候都能訓練兩千名軟體工程師。³²

進一步定義南韓新經濟市場，就是快速成長新企業有意願向海外拓展，特別是娛樂企業。這個因素意味著南韓科技公司未來數年在整體亞太地區以及亞太地區以外的地區，將成為巨大的力量。

²⁸ LG 新聞稿，<https://www.lgcorp.com/media/release/23162>

²⁹ Kakao 新聞稿，<https://www.prnewswire.com/news-releases/kakao-entertainment-acquires-tapas-and-radish-media-two-leading-us-based-storytelling-platforms-301288196.html>

³⁰ Yanolja 新聞稿，<https://www.prnewswire.com/news-releases/yanolja-raises-usd-1-7-billion-in-new-funding-from-softbank-vision-fund-2-301334416.html>

³¹ 2020 年 7 月 14 日路透社報導 <https://www.reuters.com/article/us-southkorea-president-newdeal-idUSKCN24F0GA>

³² Invest Seoul，2021 年更新：https://investseoul.org/bbs/content.php?co_id=eng_industries_1

精選訪談

Npixel

公司：
Npixel

所在地：
首爾

創辦人：
Bong-Gun Bae、Hyun-Ho Jung

創立年分：
2017 年

部門：
遊戲

員工數：
南韓總部員工超過 500 人，還有日本分公司

用戶：
在日韓有 230 萬名用戶

營收：
在 2021 年為八千萬美元

預計收入：
在 2022 年為一億美元

創投資金：
1.47 億美元來自矽谷的 Altos Ventures，還有電玩空間的 Roblox 和 Krafton 中的早期投資人

Npixel 是遊戲共同創辦人在創投上獲得成功的第三間公司，這些創辦人靠著 13 年的經驗和團隊合作獲得成功。他們合作下的一個知名成果就是在 2013 年創立 Nexus Games，創造了熱門遊戲七騎士，這款遊戲由南韓大遊戲公司 Netmarble 代理。2015 年 Netmarble 收購 Nexus，創辦人繼續創立 Npixel，作為下一次的創投。Npixel 宣告在南韓遊戲空間中達到了成長最快速的遊戲獨角獸等級。南韓是全球第四大電玩市場，僅次於中國、美國和日本。

您如何定義你們公司的願景？

我們受到互動娛樂力量的啟發，想帶給世界想像力和歡樂。

公司最新最大的里程碑是什麼？

我們 2021 年一月在南韓推出了 MMORPG（大型多人線上角色扮演遊戲）遊戲 Gran Saga，並於 2021 年十一月在日本上市。這是個動畫多平台角色扮演遊戲，有強大的視覺效果、故事和音效。Gran Saga 在南韓 Apple App Store 和 Google Play 排名第一，在日本 Apple App Store 排名第七。Gran Saga 也在 2021 年韓國遊戲大獎獲得卓越和科技創造獎，在 2021 年 Google Play 大獎獲得最競爭遊戲獎。

你們公司拓展的狀況如何？

我們正在研究下一款遊戲超時空奧德賽，這是為愛好者設計的史詩幻想遊戲。我們想在內部開發更多遊戲，有一個以上的遊戲。

你們的遊戲對日韓市場有什麼樣的吸引力？

亞洲的遊戲比較偏向自我實現，在西方的話，則是娛樂因素較大，有點像是無從比較的情況。

你們是否想在區塊鏈、元宇宙和 NFT 拓展事業？

我們正在研究這些概念，這讓我想到以前的手遊革命，從電腦遊戲移轉到手遊的過程。

在這個新的典範中有新的機會。我們將元宇宙當成沉浸式體驗，使用者就像在現實生活中一樣，操控角色。

你們最大的管理挑戰是什麼？

要去想下一個新興趨勢，像是 Web 3.0、區塊鏈和元宇宙，並開發與它們有關的業務。未來商業模式會和我們現在使用的商業模式稍有不同，我們需要保持敏感度和敏捷度。

你們下一個公司目標是什麼？

我們想成為十角獸企業！（估值 100 億美元以上）

台灣

台灣有開發和產出頂尖電子產品的悠久歷史，因此對於想創立或發展高科技或 IT 製造服務的創業家來說，是個具有吸引力的選項。

台灣有許多小型科技製造公司提供良好的合作機會。舉例來說，這些公司能迅速且高成本效率的開發測試原型。台灣的領先公司台積電（TSMC）是全球最有價值的半導體企業。台積電所獲得的成功，意味著台灣擁有這類合作的終極潛能。

這個島國的大型製造商也是台灣和海外新創公司的主要投資人，例如電子製造企業緯創資通，前身隸屬於宏碁電腦公司，也直接投資新公司。緯創資通設立了新創整合中心，為新創公司提供將想法轉變成製造產品、行銷和售出該產品所需要的支援。

然而，近期台北的新創公司剛超過 1,200 家（截至2021年為止）²⁰，也開始從硬體擴展到其他領域。台灣經濟研究院年度新創公司生態系調查顯示²¹，2021 年零售和批發公司佔台灣企業的 22%，邊緣運算和量子運算（16%）、教育科技（15%）、社群媒體和通訊（15%）次之。

安侯建業創業與創新服務團隊主持會計師 Heidi Huang 黃海寧表示：「自 2021 年年初起，已經發生了很多事。」

²⁰ 請參閱：<https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Taipei>（存取日期：2022 年 5 月 5 日）。

²¹ 請參閱「2021 台灣新創生態圈大調查」，



關鍵經濟指標


2400 萬

人口


120.8

每一百人中的行動用戶數


28,306 美元

人均 GDP


2,200 萬

網路使用者


2,900 萬

行動用戶


91.7

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	3.3	2.8	3.1	3.4	6.4	3.8

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：亞洲開發銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	Maicoïn	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、TMT 線上加密貨幣交易和投資平台。
2	4Gamers	電競、遊戲，TMT 提供電競組織相關服務的遊戲平台。
3	奧丁丁	加密貨幣／區塊鏈、TMT 電子商務和區塊鏈應用。
4	FunNow	行動、行動商務、TMT 提供娛樂和休閒活動即時預約服務的生活平台。
5	鉅怡智慧	人工智慧和機器學習、樂活與保健 收集即時生理資訊的人工智慧科技。
6	元力電紙平臺	製造、行動、TMT 面向消費者和專業市場的數位紙裝置製造商。
7	PChomePay 支付連	金融科技、TMT 線上支付管理和處理服務。
8	愛卡拉	人工智慧和機器學習、行銷科技、SaaS、TMT AI 數位轉型、影響力行銷、社群商務
9	唯衣時尚	人工智慧和機器學習、電子商務、SaaS 虛擬試衣和造型解決方案，目的是透過以更個人化的方式吸引客戶，推動零售商的銷售量。
10	荷魯視科技	擴增實境、虛擬實境 針對擴增實境的直接視網膜投影近眼顯示器解決方案開發商。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



歐美越來越多硬體新創公司來到台灣，尋求來自台灣的大型電子製造商的投資。

郭冠纓
創新與新創服務團隊主持會計師
安侯建業聯合會計師事務所



目前為止台灣已產生三間獨角獸企業。這些企業當中最受人矚目的是沛星互動股份有限公司，一間人工智慧公司，它在 2021 年三月募得 1.3 億美元，成為自 1998 年以來第一間在東京證交所上市的台灣新創公司。沛星互動股份有限公司獲得日本軟銀集團和新加坡國家投資公司 Temasek 作為後盾，字母控股、豐田汽車和雅詩蘭黛等大公司均使用它旗下的人工智慧行銷平台。



台灣對早期新創公司投注的資本，預計會穩定成長。

蕭仲程
商業銀行工商金融業務處負責人
匯豐銀行（台灣分行）



為早期新創公司提供更多支援

官方為新創公司提供強力支援，同時著重於發展強大的生態系統，以及為新公司提供巨大支援。由政府支援的創投公司台杉投資，自 2017 以來籌集並投資新創公司四億美元，這些公司的領域包含機器人科技、無人機、物聯網、人工智慧、企業軟體和自動化系統。

政府以大量計畫提供支援，例如新創中心 TaiwanTech Arena，將學術界和研發人才、加速器、投資人和新公司聚在一起。台北市政府提供高達一百萬美元的補助金給新的新創公司，資助高達三百萬美元給孵化器單位。

企業對新創公司投注的資金，在台灣扮演的角色比大部分地方還重要，將近一半的創投投資，相較之下，平均全球的企業投資將近站約四分之一創投投資。

安侯建業聯合會計師事務所創新與新創服務團隊主持會計師黃海寧表示：「不過隨著其他資金來源越來越多，早期新創公司獲得資金比起以前容易得多。我們也看到平均投資規模成長，達到與其他公司一樣的等級。」

不過台灣想要獲得成功的不利因素是成本上漲，尤其是人才這部分。安侯建業聯合會計師事務所創新與新創服務團隊主持會計師郭冠纓補充道：「之前台灣有低成本高品質的員工，現在品質仍然很高，但成本也提高了。」



過去有低估值這個痛點。不過現在越來越多資金注入早期新創公司，因此創新公司獲得資金遠比過去容易得多。

黃海寧
創新與新創服務團隊主持會計師
安侯建業聯合會計師事務所

精選訪談 MaiCoin

所在地：

台北

創辦人暨 CEO：

劉世偉

創立年分：

2013 年

部門：

金融科技（加密貨幣）

團隊：

110

創投資金：

五億美元

MaiCoin 是現代財富科技有限公司的簡稱，是台灣領先級數位資產經紀公司，提供完善的加密貨幣服務，包括經紀、交易和區塊鏈解決方案。MaiCoin 也持有 MaiCapital 少數股份，這是一個受監管的加密貨幣投資工具，正在以 NFT 方面的策略掀起波濤。創辦人劉世偉之前任職於一些地區內頂尖科技公司，像是日立、三星、西門子和高通，從上海搬到台北創立 MaiCoin。

您對公司的願景是什麼？

我們想讓加密貨幣變得普及化和隱形化，這是我們的使命和機會。**世界沒有疆界的概念，隨著數位資產的興起而獲得了推動的力量。**除了產出利益與報酬外，我們認為我們的使命是幫助客戶為金融生涯帶來正向改變，重新定義價值的概念。

目前幫助你們讓這個概念廣為接受時，遇到了什麼順風？

全球加密貨幣市場總值超過一兆美元，超過一億使用者，因此讓加密貨幣的成長軌跡變得像是九零年代中期網路興起時那樣。我們非常習慣非流動的價值形式，像是將里程累計鎖在系統中或飯店忠誠積分。

MaiCoin 如何在競爭的市場中脫穎而出？

藉由我們完整的加密貨幣產品套組，以及我們頂級科技和金融機構的資深管理團隊成員，顧問團隊包括原生的加密貨幣領導人，像是 Vitalik Buterin（以太坊共同創辦人）和 Charlie Lee（萊特幣創辦人）。

你們的競爭風險是什麼？

台灣是加密貨幣的冠軍市場，但目前並不是像新加坡那樣的加密貨幣天堂。MaiCoin 在台灣擁有約 70% 的加密貨幣經紀和交易市佔率。隨著新的使用者在加密資產的風險曲線上進展得更深入時，向 MaiCoin 這樣的市場領導者將以可信賴和主導的身分脫穎而出，一旦台灣市場開始真正繁榮起來，MaiCoin 將會善用目前的市場領先優勢。

否則較大的全球公司可能會來到這裡，獲得大量市佔率。

推動加密貨幣接受度的動力是什麼？

加密貨幣將有很大的波動性，但長期會增值。Z 世代和更年輕的人們對股票和飲酒都比較沒興趣，但對加密貨幣都很有興趣。

你們的 NFT 策略是什麼？

我們想成為蓬勃發展的 NFT 空間的中心。我們已投資中心化 NFT 交易平台 Lootex，與遊戲平台 SandBox 合夥，在我們的交易平台上發行他們的代幣。此外，我們最近推出碳信用 NFT，引進 Qubic Creator，讓品牌推出自己的 NFT。

MaiCoin 如何處理合規與法規問題？

我們想將所有的基礎做好，並且採取合規優先的做法。這會是條崎嶇的道路，但我們相信這樣比較能達到長期永續的成果，特別是在法規訂定方面跟上並接納加密貨幣的腳步時候。MaiCoin 與台灣當局的關係，以及與加密技術投資者的關係，是我們脫穎而出的關鍵，合乎法規對企業長久經營來說至關重要。

泰國

2021 年對泰國新創公司來說是標誌性的一年，因為泰國產生了首三家獨角獸企業，包括區域性物流和快遞公司 Flash Group、數位金融供應商 Ascend Money，以及加密貨幣平台 Bitkub。⁵² 泰國的科技新創公司剛超過 2,100 間，相較之下 2020 年年初只有約 1,400 間。⁵³

KPMG泰國分所私人 and 家族企業主持人暨合夥人 Sasithorn Pongadisak 提到，泰國跟這個地區其他地方一樣，新冠肺炎疫情期間發生的線上轉移，對泰國的數位企業帶來很大的刺激，電子商務、物流和 B2B 數位轉型服務供應商均受惠。不過對成長來說還有一點很重要的是泰國的人口，約 30% 的人口年齡低於 25 歲，行動電話普及率則已經非常高，每一百人有 165.7 個用戶。

泰國正在見證一系列新經濟領域的強勁活動。這些領域包括保險——由 InsurTech 公司 Sunday 領頭，該公司於 2021 年 9 月獲得了中國騰訊等公司 4500 萬美元的投資，以及食品，泰國在 SPACE-F 擁有第一食品科技新創企業孵化器和加速器。⁵⁴ 在 SPACE-F 中，泰國擁有自己第一個食品科技新創公司孵化器和加速器。⁵⁵



關鍵經濟指標



7,000 萬

人口



165.7

每一百人中的行動用戶數



7,187 美元

人均 GDP



3,700 萬

網路使用者



1.16 億

行動用戶



52.9

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比	2017	2018	2019	2020	2021	2022f
	4.2	4.2	2.3	-6.1	1.6	3.9

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer（人口）。

⁵² 國家雜誌，2021 年 11 月 4 日「2021 年三間獨角獸新創公司崛起」。

⁵³ 請參閱：<https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Thailand>, <https://tracxn.com/d/soonicorn-awards/top-start-ups-in-thailand-tech-2020>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

⁵⁴ Techsauce.co，2021 年 9 月 6 日，「全端保險科技新創公司 Sunday 從騰訊、SCB 10X 等投資人獲得 4,500 萬美元的 B 輪融資」。

⁵⁵ Space-f.co，「關於我們」。

十大領導級創新巨擘企業

	部門	業務
1	Eatigo	食品科技、行動、餐廳科技、TMT 提供線上預約限時優惠的線上餐廳預約平台。
2	aCommerce	電子商務、工業、行動、移動科技、供應鏈科技、TMT 為全球品牌提供客製化電子商務服務的電子商務物流平台。
3	Rabbit Line Pay Company	金融科技、行動、TMT 微型電子支付平台。
4	Ookbee	電子商務、行動 數位出版平台，供使用者創造和分享內容。
5	Diakrit	SaaS、TMT 房地產行業的 IT 整合銷售流程、照片和視覺化服務。
6	HotNow	行銷科技、TMT 數位行銷應用。
7	The XR Company	人工智慧和機器學習、擴增實境、虛擬實境 視覺化資料的虛擬實境科技。
8	T2P	金融科技、行動、TMT 電子錢包和支付網關平台。
9	DRVR	移動科技、SaaS、供應鏈科技、虛擬實境 物流用車和客車的車隊分析軟體。
10	Stamp	網路安全、行動、SaaS、TMT 在銷售點進行行動交易時使用的安全核准驗證平台。

來源：KPMG 全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內

“

泰國在數位經濟轉型方面有傑出的進展。泰國的電子商務市場是東南亞增長最快的市場之一，2021 年線上商品總值增長 68%。

Supanwongse Weeraworawit
資金流動與管理主管
滙豐銀行（泰國分行）



資金支援

泰國的新創公司藉由獲得當地金融投資，而呈現快速的成長。自 2017 年起，泰國許多領先的商業銀行設立了自己的創投部門，最顯著的就是透過子公司 SCB 10X 設立創投部門的泰國匯商銀行（SCB）。

泰國國營企業也樂意支援創新界的新公司。油氣生產商 PTT、泰國電力局和泰國工業局均與 InnoSpace(Thailand) 簽約，合資成為一家與私營企業，並用於投資泰國的新創生態系統。⁵⁶

泰國證交所最近推出可供中小企業和新創公司募資交易的 LiVE Exchange，並規劃在 2022 年期間推出新的數位資產交易所，讓新興科技公司能接觸到兩個新的資金來源。

官方支援

透過泰國一系列機構，新經濟公司得以獲得官方支援。國家創新局負責推動設計和實施計畫，致力於開發泰國的新創公司生態系統。同時數位經濟推廣局正在春武里府開發泰國數位谷，位於曼谷東南方，作為泰國新創公司的主要據點。

現在泰國擬定了創業法，預計將推出一系列稅務優惠，以吸引投資人，並針對智慧財產權和標準登記實施費用減免。稅務局也擬定一條新的法律，從資本利得稅對新創公司的投資進行減免。⁵⁷

放眼未來，泰國的經濟企劃署（即國家經濟和社會發展委員會辦公室）看見整體經濟體加速了科技採用。新服務持續蓬勃的同時企業亦將所有領域，從觀光旅遊到健康保險的線上平台數位化。不僅如此，在製造部門運用資料分析和人工智慧，預計會提高供應鏈效率。



LiVE Exchange 的推出對中小企業來說很重要，因為 LiVE Exchange 為新公司提供一個從資本市場募資的新主要方式。

Sasithorn Pongadisak
Head of Enterprise,
KPMG 泰國分所



⁵⁶ 請參閱：<https://www.bangkokpost.com/business/1693428/innospace-seeking-b640m>（存取日期：2022 年 12 月 5 日）。

⁵⁷ 曼谷郵報，2022 年 2 月 1 日「稅務減免勢必將大幅提高泰國新創公司募資金額」

精選訪談

aCommerce
Group Public
Company Limited

領導人：
集團執行長 Paul Srivorakul

所在地：
曼谷

業務：
東南亞最大的點對點電子商務賦
能者和統一軟體供應商

創立年分：
2013 年

客戶：
213 名

東南亞電子商務的狀態如何？

由於地理位置和文化的緣故，東南亞商業實務非常獨特。我們在地區中，見識到電子商務市場因新冠肺炎疫情而出現劇烈的數位轉型，該地區預計到 2025 年成長 19.8%（CAGR）。我們也看到總市場價值穩定成長，從 2016 年 92.62 億美元成長到 2020 年 523.02 億美元。

我們看到充足的銷售和行銷管道、進入市場策略、金融科技解決方案、科技、支付方式、創新和創造力。

隨著可支配收入增加、網路環境改善，市場確實不斷地進化與成長。不過東南亞的電子商務仍未趨成熟。

你們公司整體使命是什麼？

我們的願景是讓品牌能隨時隨地以任何方式吸引終端消費者，並與其建立連結、進行交易，讓電子商務的使用在東南亞變得更容易。

公司的創新進展如何？

我們的 EcommerceIQ 平台提供單一整合儀表板，讓客戶能將庫存中心化，統一資料和分析結果，實施定價控管，進行推銷和行銷，同時提供整體價值鏈完整的能見度，藉此減少消費者的成本。

Market Insight 是 EcommerceIQ 其中一個創新特色。Market Insight 是為了東南亞零售商提供的完善商業智慧分析工具，將所有電子商務資料統一放在一個雲端平台下。從商業觀點來看，這個平台幫助我們抓住大量、價值 500 億美元的中期市場軟體即服務（SaaS）機會，在電子商務加快腳步時持續成長。

自 2013 年以來，我們在技術開發上投資超過 2千3百萬美元（8 億泰銖），與人工操作的競爭對手比起來，我們擁有大幅優勢。透過這個 SaaS 模式，我們能讓顧客快速上手，大幅減少服務成本。

公司如何處理快速成長的情況？

我們從 2019 年到 2021 年年底成長 39.5% CAGR，同時我們代表的成交金額提升 51.6% CAGR。此外，訂單量在 2021 年年底為 802 萬美元，代表年增率為 11.2%。

我們聚焦在是營利的長期增長，尋求從增加的經營槓桿中獲益。

作為我們 2019 年中期推動的重新校正和策略重新聚焦這個過程的一部分，我開始將我們的客戶組合移轉到更有獲利能力的零售商，以支援我們長期償付能力成長策略。該策略是透過重新商討合約、提升我們的最低資本回報率來執行。

我們藉由投資客戶的成果使我們在現有市場中以自然的方式拓展版圖。我們提供更多支援功能並與能輔助我們目前服務，支撐我們腳步的企業平台合夥。

電子商務的競爭格局是什麼樣子？

這個市場具流動性卻也分散，會受到變更的法規、演化的科技、轉移的商人偏好、終端消費者需求、新的支付方式影響，例如電子錢包和加密貨幣。這裡有些新的參加者和幾個競爭者，但大部分只處理電子商務價值鏈的特地區塊，在地區上十分渺小。

我們看到有機會能讓我們成為擁有尖端技術的推動者先驅，專為客戶提供能回應高度客製化解決方案的需求，以配合他們所需的電子商務發展，包括即時的競爭對手分析和商業分析。

你們公司如何脫穎而出？

我們提供企業級服務、安全、一致性、敏捷度、可靠度，因此讓我們從小型新創公司脫穎而出。我們是唯一的電子商務推動者，支援欲獲取有效且連貫性跨國策略的客戶。我們在東南亞五個關鍵市場支援這個策略，這些策略專為每個市場的在地化解決方案量身打造。

我們在這地區的地位讓我們能開發量身訂做的策略，在每個市場提供在地化解決方案，因此我們成為百大全球品牌中，其中 13 個理想合作夥伴。此外，我們的 EcommerceIQ 平台，由於有能力將手動流程自動化，而擴大了我們與競爭者之間的執行效率差異。

你們的客戶群發生了什麼轉移？

我們的核心客戶群仍是時尚、消費者產品、美容、電子、奢侈品和健康保健領域大型全球企業級客戶。

隨著該地區電子商務成長，我們計畫要將版圖拓展到新的垂直領域，例如玩具、家庭園藝、其他高毛利、產生現金流的類別。我們也發現中型品牌零售商在發展時，需要我們為企業打造的 SaaS 服務。

地理性拓展機會有哪些？

泰國一直都是我們的地區性總部和最大市場。印尼是我們第二個市場，菲律賓和新加坡次之。

最近，我們進軍馬來西亞且迅速獲得了勢頭。我們預計在 2022 年下半年將版圖拓展到越南。

您會如何描述你們的公司文化？

我們的文化是以學習、適應、成長為主，保持競爭力和創新能力。

我們非常注重招募與留住最有天分、最稱職的團隊成員。

我們有資深管理人員和創始團隊，成員們曾在媒體、廣告、電子商務和物流創立企業，目前我們招聘特定領域的專家來擴大我們的團隊。

隨著成長過程，我們必須保留我們的企業文化，這是我們推動創新、團隊合作、熱情、好奇心、多元性等能力的主要因素。



越南

越南是亞洲最新、最具活力的新創場景之一。根據新創公司資料平台 Tracxn 顯示，越南在新冠肺炎疫情開始時，新創公司數量剛超過 1,600 間，現在總數躍升到 3,000 間以上，包括越南的四間獨角獸企業。

推動越南數位經濟的是大量年輕人口，他們願意嘗試和接納新科技消費者服務，高度支援的政府政策以及海外資金激增也是背後的動力。⁵⁸

比起該地區其他國家，越南的人均 GDP 相比較低，但經濟拓展速度比其他市場快。根據世界銀行預測結果，成長率預計在 2022 年達到 5.5%，在 2023 年達到 6.5%，接近新冠肺炎疫情前的拓展程度。⁵⁹

總部位於胡志明市的超級 App 供應商 VNG 是越南目前最長青的成功新創公司。

VNG 於 2004 年創立，是一間遊戲公司，但現在提供的服務商品包含聊天 APP

Zalo，擁有超過六千萬名使用者，以及電子錢包 ZaloPay，而更是早在 2014 年，它就達到了獨角獸企業等級。⁶⁰

這間公司的投資人包括新加坡的 Temasek、中國騰訊以及高盛集團。

由於電子商務的激增現象、物流業和線上媒體因疫情而變得繁榮，B2B 行動支付供應者 VNPAY 的營運商 VNLife，在 2020 年成為越南第二間獨角獸企業。

創投交易在 2021 年衝到 11 億美元，2020 年時只有 3.01 億美元，2019 年時則是 3.3 億美元。⁶¹



關鍵經濟指標



9,700 萬

人口



143.3

每一百人中的行動用戶數



2,786 美元

人均 GDP



6,800 萬

網路使用者



1.39 億

行動用戶



70.1

每一百人中的網路使用者數

GDP 成長百分比

2017
6.8

2018
7.1

2019
7.0

2020
2.9

2021
2.6

2022f
5.5

所有資料均為 2020 年的資料，網路使用者則為 2021 年的資料。

來源：世界銀行（GDP、人均 GDP）、ITU（行動用戶、網路使用者）、Worldometer

⁵⁸ 來源：<https://tracxn.com/d/soonicorn-awards/top-start-ups-in-vietnam-tech-2020>, <https://tracxn.com/explore/Start-ups-in-Vietnam>

⁵⁹ 世界銀行新聞稿，2022 年 1 月 13 日，<https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/01/13/vietnam-s-economic-growth-is-expected-to-accelerate-to-5-5-in-2022-and-greening-its-trade-would-offer-new-opportunities>

⁶⁰ 請參閱 <https://asia.nikkei.com/Business/Business-Spotlight/Vietnam-s-first-unicorn-bets-on-AI-and-overseas-growth>（存取日期：2022 年 5 月 12 日）。

⁶¹ KPMG 全球和滙豐集團對 Pitchbook 的資料進行的分析，請參閱第 9 頁圖表

十大領導級創新巨擘企業

		部門	業務
1	Propzy	房地產科技、TMT	房地產平台。
2	Sipher	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、遊戲	運用區塊鏈科技的多人競技迷宮探險電腦遊戲的遊戲工作室。
3	Sendo	電子商務、SaaS、TMT	電子商務消費者產品購物入口網站。
4	Jio Health	數位健康、健康科技、行動、SaaS	保健平台，即時線上臨床服務。
5	Clevai	教育科技	為資源不足學生提供的線上教育平台。
6	CoolMate	電子商務	線上男裝零售入口網站。
7	EveHR	人力資源科技	提高員工留存率和敬業度的線上平台。
8	Lozi	教育科技、電子商務、行動、供應鏈科技	電子商務快遞平台，設計目的是連結買家和賣家，滿足增加的線上購物需求。
9	VUI	金融科技、SaaS	金融軟體，設計目的是為員工提供金融儲蓄解決方案。
10	HomeBase	房地產科技	房地產借貸平台，用於提供客製化融資方案，以購買和持有住宅和財產。

來源：KPMG全球和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內



越南因成為新創中心，與印尼和新加坡等國家展開激烈競爭。越南擁有年輕、充滿活力、受過教育的人口、高智慧型手機和網路普及率以及強大的政府支援，因此在科技企業家和投資人眼中，應能持續成為一個吸引人的投資地點。基於以上優勢，越南成為產生獨角獸的繁榮環境。

Tim Evans
執行長
滙豐銀行（越南分行）





越南消費者精通科技，也很能適應科技，這表示越南公司需要具備數位策略，才能跟上潮流。

Kien Nguyen
Private Enterprise,
KPMG 越南分所

到了年底，還有兩間公司成為獨角獸企業，遊戲開發商 Sky Mavis 和越南最廣泛使用的電子錢包 MoMo。Kien Nguyen, KPMG 越南分所私人與家族企業團隊的 Kien Nguyen 表示：「亞洲提供了強大的資金，尤其是新加坡，南韓、中國、香港和日本次之。」

Nguyen 補充道：「幾乎所有這些錢都流向了面向國內市場的公司，未來兩三年當地需求應該仍然會非常強烈，直到需要進行合併或因全球或區域策略而有所改變。」

政府著重於成長

越南政府透過自己的國家科技創新基金，為新經濟公司提供一些支援，早在 2017 年就設立了金融科技指導委員會，制定並向越南國家銀行提出年度行動計畫，用於打造合適的生態系統。

不過除了確保越南的電信基礎建設仍由國營企業持有，並且讓當地公司（大部分為私人公司）管制資料服務之外，越南政府給予大幅空間讓越南新創公司自由規劃自己的道路。

KPMG 越南分所專業策略長 Luke Treolar 提到：「在 App 層級來說，國家的介入很少，那一層越南數位經濟幾乎是完全保有隱私。」

以中期而言，是否採納中國的模式為現在的大問題，官方監督更強、法規更嚴苛，或持續採用目前的開放做法，不過目前而言，產業的成長預計會持續成為主要焦點。

電子商務佔所有零售銷售不到 5%，但價值在 2021 年提高一半以上。Luke Treolar 表示：「未來數年預計可看到類似的高成長率，如果發生這種情況，十年後，越南會擁有東南亞第二大數位經濟，僅次於印尼。」



電子商務在越南零售業佔不到 5%，在中國這個比率是三分之一，這表示越南仍有很大的成長潛力。

Luke Treolar
Head of Strategy and National Head of
Healthcare and Life Sciences,
KPMG 越南分所

⁵⁶ 請參閱：<https://www.bangkokpost.com/business/1693428/innospace-seeking-b640m>（存取日期：2022 年 12 月 5 日）。

⁵⁷ 曼谷郵報，2022 年 2 月 1 日「稅務減免勢必將大幅提高泰國新創公司募資金額」

精選訪談 Loship

所在地：
胡志明市
創立年分：
2018 年
共同創辦人暨 CEO：
Trung Nguyen
部門：
電子商務物流
營收：
三千萬美元
GMV：
1.8 億美元
客戶：
每個月有兩百萬活躍的客戶
創投資金：
兩千萬美元，最近一億美元估值時 為 1,200 萬美元
投資人：
螞蟻集團支援的 B Ace Capital、 Skype 共同創辦人 Jaan Tallinn、 Golden Gate Ventures 和其他 13 個投資人

Loship 共同創辦人暨 CEO Trung Nguyen 為了成為創業家而從大學退學，在越南打造電子商務物流企業，目前價值超過一億美元。Loship 的快商務平台 Loship 挖掘越南近一億人口的電子商務潛能主要集中在一塊地域中 20 個城市裡年輕且受過教育的人口。以及 75% 的網路普及率。

Loship 的獨特賣點是什麼？

我們將主力放在當地業務上，讓當地賣家上網販售，在越南全國超過 15 個城市提供一小時快遞服務，並且經營一間超本地企業，與 25 萬家當地商人合作。我們跳過倉庫，直接從商家或送貨服務公司將貨品運送給客戶。我們將這個稱為「第三代電子商務」，從當地店家或迷你倉庫選擇少量商品，提供快速、緊急的快遞服務，客戶經常是個人戶。

人們越來越忙，就會願意花錢使用摩托車快遞服務，讓自己生活比較方便。
我們是東南亞快商務模式的發明者。

你們最常運送的是哪些商品？

從食品、化妝品、藥品、花束、寵物用品到送洗衣物，什麼都有。我們有少量商品可供選擇，因此我們得以快速交貨。我們在許多類別都是第一名的快遞公司，也是越南第二大食品快遞服務公司。對我們來說，配料是我們的大賣點，免洗餐具和啤酒也是。我們與製造商和商家協調，取得這些商品的批量折扣。

你們的事業在新冠肺炎疫情期間如何？

越南前一次封鎖期間，Loship 是下載次數最多的應用程式，我們在新冠肺炎疫情期間的業務成長率是 2.6 倍。現在人們變得更習慣線上購物了。此外，我們預計未來五年，L 誼男的電子商務將從目前約 3% 的市場份額發生巨大的轉變。

你們最大的資產是什麼？

我們的司機網路，我們有七萬名司機，這不是個小數目。我們的司機直接將貨品送到消費者面前，跟其他物流服務不一樣，我們實施司機優先策略。我們相信如果我們把司機照顧好，他們會願意照顧我們的顧客。我們為司機提供外送費 85% 的分潤，不像 Uber 模式，Uber 只提供 35% 給司機。我們提供忠誠度優惠，像是向合格司機提供信用點數。司機也享有免費飲水、摩托車保養，可在城市中四處充電。

你們如何和越南其他電子商務企業競爭？

這個市場競爭激烈，不過我們有地方認同的優勢，我們擁有最多的當地商家，11% 的市佔率。

我們為商家提供最快的現金週轉率。相較之下，其他平台會將商家的款項凍結兩到四週。

你們的商業模式還有什麼地方跟其他競爭者不同？

我們經營的是 B2B 食材事業，商家可透過我們以最好的價格直接從製造商購買食材。我們透過減少中間網絡，賺取高毛利。平均來講，商家每個月會花 50 美元在 Loship 購買商品。就我所知，我們是在越南做此上游生意的唯一一間公司。

您採用的營收模式是什麼？

賣家廣告佔我們營收約 10%，售出的商品的 20% 仲介費佔我們總營收 89%，最後 1% 是來自外送費，我們的收費，是依據運送距離計算費用的 15%。

您的商業藍圖是什麼？

我們希望將事業拓展到寮國和柬埔寨，這些是必須贏下的市場。我們想從中獲利，且抱持著著想在紐約證交所上市的野心。

請告訴我你們公司的一些顧問和導師？

我們有世界級的天使投資人和導師，像是星巴克的一名副總裁、Alipay India 的一名主管，還有 Skype 的一名共同創辦人。

附錄

亞太地區百大創新巨擘企業

排名	公司	創始地	部門	業務
1	BioMind	中國	人工智慧和機器學習、健康科技、腫瘤學	保健診斷科技
2	BrightChamps	印度	人工智慧和機器學習、教育科技	數位學習平台
3	HIPAC	中國	電子商務、TMT	電子商務平台
4	HuoMaoTV	中國	電競、遊戲	電競平台
5	InterGlobe Technology Quotient	印度	SaaS、TMT	飯店和旅遊業的電腦化預約系統
6	Juspay	印度	金融科技、行動商務、SaaS、TMT	行動支付平台的軟體
7	One (China)	中國	電子商務	電子商務平台
8	Catheon Gaming	香港	加密貨幣／區塊鏈、遊戲	邊玩邊賺遊戲平台
9	Spenmo	新加坡	B2B 支付、金融科技	支付軟體和科技
10	Tridge	南韓	農業科技、供應鏈科技	農業科技交易平台

排名	公司	創始地	部門	業務
11	VisionNav Robotics	中國	先進製造、農業科技、人工智慧和機器學習、無人車、物聯網、製造，機器人科技和無人機、供應鏈科技	自動引導工業車
12	Avatar Technology	中國	人工智慧和機器學習、無人車、潔淨科技、移動科技	新能源汽車
13	Hongquan CRM	中國	大數據、行銷科技、SaaS	為企業提供的行動銷售管理雲服務
14	Zhiyan Technology	中國	人工智慧和機器學習	智慧家庭產品
15	Jimu	中國	金融科技、TMT	點對點借貸服務
16	Microquanta Semiconductor	中國	潔淨科技、製造	太陽能電池
17	Finder	澳洲	金融科技	金融科技平台
18	iQiyi Sports	中國	行動	運動媒體和新聞平台
19	Kuro Game	中國	遊戲、行動	行動 3D 遊戲和視覺效果
20	Ki Mobility Solutions	印度	電子商務、工業、TMT	自動保養維修服務和線上零售商
21	CanaanTek	中國	物聯網	用於消費者智慧裝置的 5G 半導體產品

排名	公司	創始地	部門	業務
22	Huayu	中國	先進製造、無人車、物聯網、移動科技	無人車科技
23	JOYNEXT	中國	先進製程、製造	微機電系統（MEMS）科技產品
24	Memsonics	中國	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、SaaS、供應鏈科技、TMT	企業供應鏈解決方案
25	Hyperchain Technology	印度	教育科技、行動、SaaS	虛擬教育平台
26	Teachmint	印度	電子商務、行動	AI 旅遊應用
27	ixigo (Le Travenues Technology Limited)	印度	電子商務、行動	AI 旅遊應用
28	Beijing JingPinTe Zhuang	中國	人工智慧和機器學習、擴增實境、雲端科技和開發維運、SaaS、TMT	用於工程／工業作業的虛擬實境軟硬體
29	HiScene	印度	金融科技、行動商務、TMT	行動銀行服務
30	Airtel Payments Bank	中國	人工智慧和機器學習、雲端科技和開發維運、SaaS、TMT	雲端直播軟體／平台
31	Baijiayun	日本	擴增實境、遊戲、行動、TMT	線上遊戲

排名	公司	創始地	部門	業務
32	Cygames	印度	教育科技、行動、SaaS	虛擬教育平台
33	CDP (China)	中國	人力資源科技、工業、SaaS、TMT	人力資本管理服務
34	Qyer	中國	行動、TMT	數位旅遊服務
35	Baofeng TV	中國	人工智慧和機器學習	網路智慧電視
36	Imrfresh	中國	行動	電子商務平台
37	Atlan	印度	人工智慧和機器學習、大數據、行動、TMT	數據智能平台
38	Jianke.com	中國	電子商務、健康科技、TMT	藥物藥品線上零售
39	Caddi	日本	工業、供應鏈科技	製造商的訂單管理平台
40	Stader Labs	新加坡	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、SaaS	去中央化金融協定和應用程式
41	Ancun.cc	中國	大數據、網路安全	資料管理系統
42	KY Express	中國	供應鏈科技	整合式物流服務

排名	公司	創始地	部門	業務
43	Linkface (Beijing)	中國	人工智慧和機器學習、大數據	臉部辨識科技
44	Zmeng Network Technology	中國	廣告科技、人工智慧和機器學習、大數據、電子商務、物聯網、行銷科技、行動、行動商務、SaaS	中小企業的人工智慧和數據商業智慧平台
45	Leadmicro	中國	潔淨科技、製造、奈米科技	工業生產商的先進薄膜沉積和蝕刻設備
46	yellow.ai	印度	人工智慧和機器學習、行動、TMT	目的是自動化客戶與員工體驗的對話式人工智慧平台
47	Re-Fire Technology	中國	潔淨科技、氣候科技、移動科技	燃料電池系統和氫燃料電池車動力工程
48	Mswipe	印度	金融科技、行動、行動商務	行動端點銷售機
49	42dot	南韓	無人車、電子商務、移動科技、共乘、機器人科技和無人機、SaaS、供應鏈科技	自動化交通即服務平台
50	Waresix	印尼	工業、供應鏈科技	線上物流平台
51	AM Advertising	中國	廣告科技、TMT	數位行銷服務
52	Beijing GEOWAY Software	中國	人工智慧和機器學習、大數據	空間資訊科技解決方案

排名	公司	創始地	部門	業務
53	Smartisan Technology	中國	行動、SaaS、TMT	智慧型手機和電子裝置
54	Incesoft	中國	先進製造、人工智慧和機器學習、大數據、 機器人科技和無人機	機器人科技和人工智慧科技
55	Happy Sharing	中國	電子商務、TMT	二手商品共享平台
56	Gramophone	印度	教育科技、電子商務、行動、供應鏈科技	農業科技平台
57	BlueStone	印度	電子商務	線上線下珠寶零售
58	jss.com.cn	中國	金融科技、供應鏈科技	金融科技平台
59	Atama +	日本	人工智慧和機器學習、教育科技	自適性學習平台
60	Wiseco Technology	中國	大數據、金融科技	金融科技供應商，著重於信用評分分析
61	Deltaphone	中國	先進製造、人工智慧和機器學習、大數據、 物聯網	物聯網和人工智慧軟體
62	Yes! Go Technology	中國	人工智慧和機器學習、大數據、物聯網、 SaaS	無人便利商店
63	Hydbest	中國	金融科技	點對點借貸服務

排名	公司	創始地	部門	業務
64	Conflux Network	中國	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、SaaS	區塊鏈科技
65	Drivezy	印度	共享汽車、氣候科技、微移動、行動、移動科技	租車平台
66	Huibao Technology	中國	移動科技	汽車保養服務、保險和貸款的移動科技平台
67	Maicoín	台灣	加密貨幣／區塊鏈、金融科技、TMT	加密貨幣交易和投資平台
68	Multiplier (Singapore)	新加坡	人力資源科技、工業、SaaS	人力資源服務平台
69	Qingsongchou Network	中國	金融科技、TMT	線上群眾募資平台
70	Shanzhen	中國	健康科技、樂活與保健	健康科技平台
71	MGL New Materials	中國	潔淨科技、氣候科技、製造	鋰離子電池陰極材料製造商
72	Shenzhen Thunderbird Network Technology	中國	物聯網、TMT	網路電視服務
73	Xinhua Zhiyun	中國	人工智慧和機器學習、大數據、機器人科技和 無人機、SaaS	線上媒體人工智慧平台
74	lckey	中國	電子商務	電子用品和配件的電子商務平台

排名	公司	創始地	部門	業務
75	Global Mobility Service	日本	金融科技、物聯網	購車的借貸服務
76	Mini Vision	中國	人工智慧和機器學習、金融科技	電腦視覺科技
77	PERA Global	中國	3D 列印、先進製程、製造	工業模擬軟體和 3D 列印科技
78	Che300.com	中國	人工智慧和機器學習、大數據、工業、移動科技、TMT	二手車的第三方定價服務平台
79	Doosan Robotics	南韓	製造、機器人科技和無人機	工業機器人
80	Sinoiov	中國	商業服務、物流、大數據	車隊監控平台
81	Makeblock	中國	服務（非金融類）、教育和訓練服務（B2C）、教育科技、機器人科技和無人機、供應鏈科技	DIY 機器人建造和編程學習平台供應商
82	Sunyur	中國	軟體、商業／生產力軟體、B2B 支付、SaaS、供應鏈科技、TMT	企業的數位採購解決方案
83	Wanjiaan	中國	軟體、商業／生產力軟體、雲端科技和開發維運、物聯網、TMT	AI 和物聯網解決方案和產品
84	Watrix Technology	中國	商業服務、安全服務（B2B）、人工智慧和機器學習、大數據、TMT	監控用步態辨識科技
85	Kuyun Interactive Technology	中國	軟體、商業／生產力軟體、大數據、SaaS	電視和媒體公司的消費者資料平台

排名	公司	創始地	部門	業務
86	Onion Academy	中國	軟體、教育軟體、人工智慧和機器學習、大數據、教育科技、TMT	小學生和中學生科學與科技線上教育平台
87	Twenty First Century Aerospace Technology	中國	商用商品、航太與國防、大數據	太空遙測服務和大數據服務
88	Vision Medicals Technology	中國	保健服務、實驗室服務（保健）、人工智慧和機器學習、大數據、生活科學、腫瘤學	精準醫療的基因檢測科技
89	dayi35.com	中國	商用商品、工業用品與零件、電子商務、供應鏈科技、TMT	塑膠原料的電子商務平台
90	FineEx	中國	商業服務、物流、電子商務、工業、行動科技、供應鏈科技、TMT	物流服務平台
91	Huoli Tianhu	中國	商業服務、媒體與資訊服務（B2B）、大數據、行動、TMT	個人化旅遊服務平台
92	Jar (Financial Software)	印度	軟體、金融軟體、金融科技	金融應用程式，使用者能儲蓄數位黃金，以數位黃金投資
93	Niyo	印度	軟體、金融軟體、金融科技、行動、TMT	支付管理平台
94	WinZO	印度	軟體、娛樂軟體、電競、遊戲	電競遊戲平台
95	Secure Code Warrior	澳洲	軟體、軟體開發應用、雲端科技和開發維運、網路安全、SaaS	內部和外包開發商的安全編碼平台
96	Miao Health	中國	保健診斷系統、病歷系統、人工智慧和機器學習、大數據、數位健康、TMT	健康科技平台



附錄：亞太地區
百大創新巨擘企業

排名	公司	創始地	部門	業務
97	Omniscient	澳洲	保健診斷系統、其他保健科技系統、人工智慧和機器學習、雲端科技和開發維運、行動	神經外科、神經內科和神經科學的軟體供應商
98	FiNC	日本	保健科技系統、企業系統（保健）、健康科技、樂活與保健、行動	人工智慧健康科技平台
99	Remebot	中國	保健裝置和用品、手術裝置、機器人科技	神經外科手術的引導和定向機器人開發商
100	Eucalyptus	澳洲	數位健康、保健科技系統	數位健康／遠距醫療平台供應商

來源：KPMG安侯建業和滙豐集團依據 Pitchbook 資料，對 6,472 間來自亞太地區新創公司數據進行的分析，這些公司估值為五億美元以內

免責聲明：本報告提及的亞太地區百大創新巨擘企業遴選（包括 12 個亞太市場和亞太地區百大創新巨擘企業列出的領導級創新巨擘企業），目的是提高市場對創新科技導向新經濟企業的注意力，這些企業在各自的市場正在蓬勃發展。本報告的目的是提高各地區新創公司生態系統的進步和成熟度。 遴選這些名單時，是以KPMG安侯建業和滙豐集團對 Pitchbook 的數據進行的分析內容為準，參照 Pitchbook 於 2022 年 4 月 30 日呈報的最新目前估值。我們找出的垂直場域是依據至 2022 年 4 月 30 日止，與提及的公司有關的 Pitchbook 垂直場域資料標記。我們找出的垂直場域包括：3D 列印建築、3D 列印食品、4D 列印、食品科技人工智慧、人工智能操作、人工智能增進學習、人工智能藥物探索、空中計程車、替代房屋融資、抗老化、藝術品交易平台、輔助技術、無人快遞、汽車商務、無人飛行器、無人運送、無人追蹤、自駕車模擬、銀行即服務、無電池式物聯網感測器、區塊鏈房地產、自助結帳、氣候風險建模仿真即服務、雲端遊戲、雲端工作負載防護、認知運算、商業太空發射、運算型儲存、聚光太陽能熱發電、連網健身設備、建設機器人、契約管理自動化、對話式銀行服務、CRISPR 檢測、眾包測試、資料中心冷卻科技、資料庫共享、去中心化、去中心化自治組織、去中心化金融、淡化科技、DevSEcOps、數位分身、數位貨運經紀、數位雙生、DNS 資料儲存、邊緣運算半導體、電子搜索平台、選舉科技、電動飛機、電動車平台、電動車充電基礎建設、生育科技、雲端財務管理、餐飲機器人和機器、基因治療、生成式人工智慧、圖資料庫和分析、超級高鐵、室內製圖、太空製造、物聯網安全、光學雷達、鋰提取科技、鋰離子電池回收、直播商務、長期儲能、低代碼／無代碼、醫療外骨骼和義肢、醫療用機器人、心理健康科技、微型保險、微尺度天氣、挖礦科技、奈米醫學、天然災害準備及應變、神經科技、次世代網路安全、次世代電池科技、NFT、海洋資料收集、無密碼驗證、第三方支付賦能者、傳粉科技、後量子密碼學、啟靈藥、量子運算、房地產眾籌、海洋再生能源、定位導航授時、機器人流程自動化、押金替代方案、安全編排、自動化與回應、服務網絡、矽光子、睡眠科技、小型衛星、智慧服飾、智慧電網、智慧家庭助理、智慧珠寶、智慧鎖、智慧包裝、智慧廢棄物管理、聲音社群、太空旅遊、運動科技、超音速旅行、永續時尚、永續包裝、群體智能、TinyML、都市規劃科技、V2X、虛擬活動、擴增實境保健、倉庫管理科技和青年銀行。這些遴選的名單並未意指畢馬威或香港上海滙豐銀行替特定公司、品牌、產品或服務進行背書，也未對任何公司的估值進行估價或背書。遴選過程也不評估這些名單中提及的公司的合規性或可投資性，亦不解釋任何管制性政策。所有內附的資訊僅供參考。雖然我們已竭力確保文中資訊的準確性，但KPMG安侯建業和滙豐集團均無法保證提供的資訊之準確性和可靠度。

KPMG 聯絡資訊

創新與新創服務團隊

郭冠纓 Daisy Kuo
創新與新創服務團隊主持會計師
✉️ daisykuo@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 02785

黃海寧 Heidi Huang
創新與新創服務團隊主持會計師
✉️ heidihuang@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 02387

簡思娟 Yvette Chien
創新與新創服務團隊主持會計師
✉️ ychien@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 05573

李沛晴 Kate Lee
創新與新創服務團隊協理
✉️ katelee@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 19856

KPMG 聯絡人

陳彩凰 Hazel Chen
稅務投資部營運長
✉️ hazelchen@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 08995

王怡文 Micheele Wang
審計部執業會計師
✉️ mwang2@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 05443

謝淑敏 Swimming Hsu
審計部執業會計師
✉️ swimminghsu@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # \$ 03592

郭柔蘭 Prudence Kuo
審計部執業會計師
✉️ pkuo@kpmg.co.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 13886

許振隆 Vincent Hsu
審計部執業會計師
✉️ vincenthsu@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 05610

許明芳 Celia Hsu
審計部執業會計師
✉️ celiahsu@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 05081

呂倩慧 Grace Lu
審計部執業會計師
✉️ glu@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 12470

黃素貞 Vivia Huang
稅務投資部執業會計師
✉️ viviahuang@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 03567

張智揚 Yang Chang
稅務投資部執業會計師
✉️ yangchang@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 81016666 # 12349

丁英泰 Ying-Tai Ting
稅務投資部執業會計師
✉️ yintaiting@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 16154

蔡文凱 Kevin Tsai
稅務投資部執業會計師
✉️ ktsai@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 04581

葉建郎 Arron Yeh
稅務投資部執業會計師
✉️ aaronyeh@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 06767

孫欣 Sonia Sun
稅務投資部資深顧問
✉️ soniasun@kpmg.co.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 14736

陳燕慧 Stacy Chen
執業會計師
✉️ schen@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 05018

鐘典晏 Kelvin Chung
合夥律師
✉️ kelvinchung@kpmg.com.tw
☎️ +886 2 8101 6666 # 16904

About KPMG

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. KPMG is the brand under which the member firms of KPMG International Limited (“KPMG International”) operate and provide professional services. “KPMG” is used to refer to individual member firms within the KPMG organization or to one or more member firms collectively.

KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. Each KPMG member firm is responsible for its own obligations and liabilities.

KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients.

For more detail about our structure, please visit home.kpmg/governance.

KPMG 聯絡資訊

創新與新創服務團隊

郭冠纓 Daisy Kuo
創新與新創服務團隊主持會計師

✉ daisykuo@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 02785

黃海寧 Heidi Huang
創新與新創服務團隊主持會計師

✉ heidihuang@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 02387

簡思娟 Yvette Chien
創新與新創服務團隊主持會計師

✉ ychien@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 05573

李沛晴 Kate Lee
創新與新創服務團隊協理

✉ katelee@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 19856

KPMG 聯絡人

賴偉晏 Wayne Lai
數位長

✉ wlai1@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 16208

陳傑曦 Jesse Chen
執行副總經理

✉ jessechen@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 13372

郭仰倫 Allen Kuo
審計部協理

✉ allenkuo@kpmg.com.tw
☎ +886 2 8101 6666 # 11003

陳秀蘭 Delphi Chen
審計部副總經理

✉ delphichen@kpmg.com.tw
☎ +886 2 81016666 # 08678

About KPMG

KPMG is a global organization of independent professional services firms providing Audit, Tax and Advisory services. KPMG is the brand under which the member firms of KPMG International Limited (“KPMG International”) operate and provide professional services. “KPMG” is used to refer to individual member firms within the KPMG organization or to one or more member firms collectively.

KPMG firms operate in 144 countries and territories with more than 236,000 partners and employees working in member firms around the world. Each KPMG firm is a legally distinct and separate entity and describes itself as such. Each KPMG member firm is responsible for its own obligations and liabilities.

KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients.

For more detail about our structure, please visit home.kpmg/governance.



致謝

KPMG 安侯建業和滙豐集團感謝所有讓這份報告得以完成的受訪者和貢獻者：

新創公司受訪者

aCommerce

Airwallex

Animoca Brands

Geek Plus

Loship

MaiCoin

MyCash

Npixel

Shiprocket

SmartHR

udaan

Xendit

Zenyum

說明觀點的受訪者

InvestHK

新加坡經濟發展局

印度全國軟體及服務公司
協會 (NASSCOM)

報告製作團隊

Darren Yong

Anson Bailey

Dawn Westerhout

Barnaby Robson

Mansi Joshi

Soniya Sree

Corey Cooper

Helen Cheung

Joyce Lim

Simon Cartledge

Rebecca Fannin

創新巨擘企業資料

Pitchbook

創意製作

Ivan Tuen

Jagdeep Shambi

Hema Panchal

© 2022 KPMG, a Taiwan partnership and a member of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

KPMG refers to the global organization or to one or more of the member firms of KPMG International Limited (“KPMG International”), each of which is a separate legal entity. KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee and does not provide services to clients. For more detail about our structure please visit home.kpmg/governance

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2022 The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited. ALL RIGHTS RESERVED.

Issued by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Singapore Branch (UEN S16FC0010A). The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited is incorporated in the Hong Kong SAR with limited liability.

MADE | MDE142083 | 2022