

移卡擬拓中東 消費市場機遇多

劉穎麒：加快跨境支付布局 推動境內外業務協同發展



移卡（09923）的戰略定位是「基於支付、超越支付」，並非只做純粹的支付公司，而是希望通過到店電商服務、商戶解決方案為商戶和消費者持續創造價值，公司未來將重點放在關注AI大模型和拓展業務出海。移卡創始人、董事會主席、CEO劉穎麒表示，不久前到中東考察市場，看到當地商業繁忙、消費欣欣向榮的情景，令團隊增強了「出海」的決心。

大公報記者 毛麗娟



▲劉穎麒（中）表示，海外市場具廣闊增長空間。

移卡三大業務發展情況 （2023年數據，單位：人民幣）

支付業務	總支付交易量（GPV）同比增長29.2%至2.88萬億元。活躍支持服務商戶數目同比上升13.3%至920萬。合作的獨立銷售代理近1.9萬家，聯合收單合作銀行超過150家，雲支付平台合作夥伴達到近5000家
到店電商服務	總商戶交易量（GMV）超過43億元，同比增長30.3%
商戶解決方案	截至去年底止12個月，活躍商戶解決方案商戶數目超過160萬，同比增長30.8%

移卡2021年開始探索海外市場，先後獲得香港MSO、新加坡MPI、美國MSB等牌照，並於2023年正式推出跨境支付業務品牌YeahPay，成功與支付寶國際簽署了全球戰略合作意向書。劉穎麒透露，將進一步在全球展收付款及換匯、結匯業務，豐富公司境外產品矩陣，布局更多跨境和境外線下場景，並持續深化合規管理，更加聚焦商業化，推動海內外支持業務協同發展。

內地支付業市場成熟

根據中國人民銀行發布的年度支付數據來計算，從2018年到2022年，聯網商戶數量的年平均增長率為1.67%，聯網機具數量的年平均增長率為3.39%。劉穎麒認為，內地支付業市場趨於成熟，「內卷」的程度越來越高，但從全球視角來

看，支付業務仍有非常多的市場機會。

劉穎麒表示，隨著當前市場環境變化和技術進步，在原有業務基礎上，移卡正在推動AI大模型技術與移卡業務的結合與落地，以實現更高效率和更高質量的業務增長。移卡2017年組建專門研究AI技術運用的團隊AI Lab，聚焦AI大模型技術研究。今年初移卡AI Lab已完成了「移卡AI編程助手」的開發，具備代碼生成、註釋、解釋、糾錯，智能問答和單元測試等功能，既可以幫助程序員產生靈感，也可以節省不少常規代碼的編寫、檢查時間。目前已將代碼採納率提升至20%。

推AI工具 助電商省成本

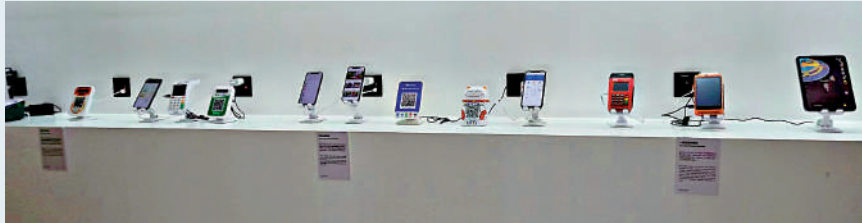
為了更好地幫助商戶及KOL提高內容質量和創作效率，在到店電商業務中，移卡推出了AI文案生成工具、AI雲剪輯工具

等生成式AIGC產品，減少了90%內容製作成本，提升了70%內容製作效率。

在客服領域，移卡AI Lab技術團隊採集了公司客服同事接近十年與客戶對話解決問題留存的文字、語音數據，在清洗後調用大模型進行了針對性地優化訓練，半年內將智能客服自助率半年提升了30%。去年，由移卡研發的元宇宙小遊戲Yverse上線，助力商戶打造元宇宙空間，通過沉浸式元宇宙小遊戲開展深度私域營銷。遊戲上線後商戶私域社群周活躍率及用戶留存率均得到明顯提升。

打通線上服務 保護客戶隱私

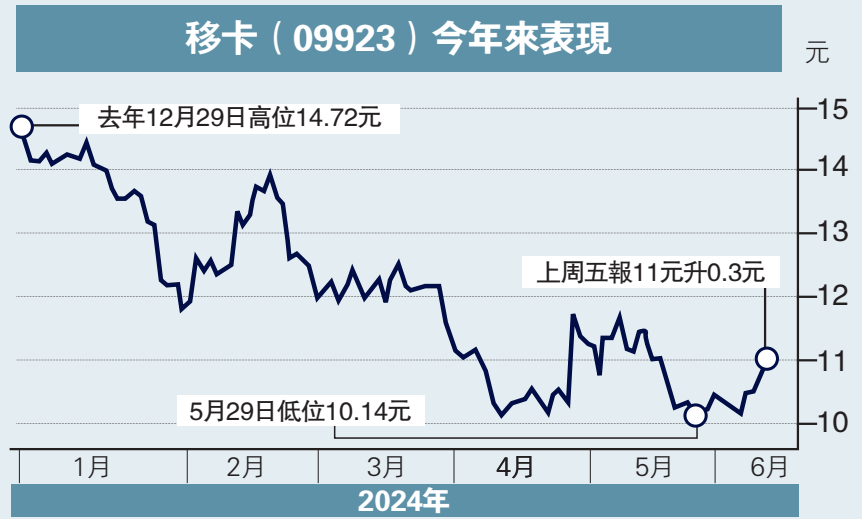
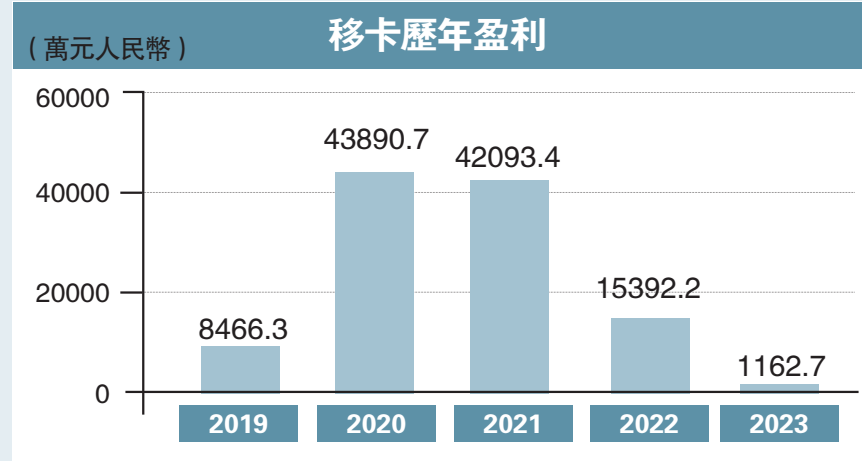
移卡管理層透露，未來會在公司海外委員會下面成立一個創新項目組，關注Web 3.0，更好地打通各項線上服務及保護客戶交易隱私。



▲移卡展示三大業務產品：支付業務、到店電商服務、商戶解決方案。



▲YeahPay為移卡海外支付品牌。 ▲移卡提供一站式支付服務。



星洲商戶逾5000 餐飲業穩定

拓展路徑 移卡戰略投資的公司富匙科技去年收購了新加坡知名SaaS公司Ascentis。劉穎麒坦言，考慮將支付業務作為移卡出海業務核心，並嘗試將移卡的商家解決方案業務帶到海外。

劉穎麒解釋，移卡已建立拓展海外業務的路徑：首先，在海外獲得支付牌照，其次，需要與國際大銀行和卡組織建立直接聯繫。「如果是一家新創業公司，想要做這件事，需要至少投入兩三年的時間，因與海外商業銀行合作的門檻實際上還是比較高的，海外政府機構會關注企業的資質、過往產業經驗、信用等，移卡作為深耕內地支付市場十多年的上市公司很有優勢。」

第三是獲客，移卡可以直接把收購的海外子公司的客戶轉化為支付業務的客戶，相比之下難度降低很多。

借助與富匙科技的聯動，移卡可以利用富匙科技在東南亞的渠道，與連鎖商戶的聯繫和本土品牌的優勢，推廣自身的支付收單解決方案，慢慢將中國經驗帶出去。目前，移卡在新加坡已經服務超過5000家本地商戶，市場佔有率較高。

富匙CFO李麟透露，公司已為當地星巴克、麵包新語、必勝客等知名品牌及眾多知名商場提供CRM服務。

據李麟觀察，在以新加坡為主的東南亞，市場有着相對更強的付費意識，而且東南亞餐廳尤其是品牌餐廳的生存時間一般會更長，也就意味着移卡的海外客戶留存率相對較高，且銀行卡收單業務的利潤率更高。

至於做支付錢包和C端的機會，移卡管理層透露，未來需要根據場景和時機來發展。

不排除再股份回購

發展信心 為提高公司股東的回報及展示公司對其長期業務發展前景的信心，移卡自去年以來，頻頻推進回購公司股份計劃，並推出員工激勵方案。「公司當前財務狀況良好，有能力支撐公司進行股份回購並註銷；公司管理層堅定看好公司未來的發展前景，且認為當前公司股價低於其價值。回購註銷有助於提升每股收益，增強投資者信心，而且會給公司帶來更大的回報。」移卡CFO姚志堅透露，公司大股東、創始人劉穎麒以自有資金回購公司股份的金額已超千萬，未來公司將根據市場情況及宏觀經濟表現指標，持續實施場內股份回購計劃，從而提升股東回報。

此前，移卡曾發行本金總額為7000萬美元於2027年到期的6.25%可轉換債券。移卡6月3日發布公告稱，公司已於5月31日，以集團內部資源購回本金額共2000萬美元的可轉換債券，相當於原發行可轉換債券本金額的約28.6%。而截至2024年6月3日，移卡公司購回的可轉換債券本金總額為3500萬美元，相當於原發行可轉換債券本金額的50%。在註銷已購回的可轉換債券後，移卡仍未償還的可轉換債券的本金總額將為3500萬美元，其可轉換為公司1177.59萬股股份。

行業人士分析指出，回購可轉換債券並註銷不僅可以減少利息支出，往往也說明企業現金流健康，對未來充滿信心。

個人化投資需求大 機器人顧問受捧

【大公報訊】ChatGPT的爆紅，令人工智能（AI）開始融入我們的日常生活，尤其是投資市場。香港近年愈來愈多金融公司提供機器人投資顧問服務。AutoML Capital的創始人林朗行表示，雖然香港B2C（企業對消費者）機器人顧問市場仍未如美國般普及，但B2B2C（企業對企業再對消費者）發展空間卻巨大，直言機器人投資顧問服務普及化只是時間問題。

宏利試推積金智能顧問

愈來愈多金融機構需要為客戶提供成熟及更多人可以用的投資顧問服務。如宏利早前試行其首個強積金智能顧問平台，向其強積金成員提供自動化的投資組合見解和個人化的投資提示。金融科技公司AutoML Capital便是宏利其中一個合作平台。AutoML利用其進化的人工智能（AI）引擎「ML Brain」，結合深入的投資見解，基於人工智能驅動的市場預測，協助成員做出投資決策，減低出現負回報的風險。

市場規模料258億美元

林朗行表示，全球機器人顧問市場預計將從2021年的45.1億美元增長到2028年的258.3億美元，預測期間的複合年增長率為26.2%，突顯了這些技術的加速應用。她指，機器人顧問已是大



▲ AutoML Capital創始人林朗行表示，香港B2B2C（企業對企業再對消費者）機器人顧問市場的發展空間巨大。 大公報攝

勢所趨，全面普及只是時間問題，只要時間到了，「便會如ChatGPT及iPhone等突然爆發」。她續稱，機器學習算法通過其處理和分析大量數據集的能力，顯著提高了投資組合管理的效率和準確性，減少人為錯誤和偏見，有助提高投資者的回報前景。被問到人工智能投資顧問服務會否完全取代基金經理時，她直言不會。她解釋，人工智能可能短時間內閱讀及分析大量數據及資料，可以發現人留意不到的地方，但基金經理擁多年投資經驗，故人工智能暫時都是以輔助基金經理的形式出現。

熱烈祝賀

大公報創刊 122周年

福萬集團有限公司 伍淑清

致意