

# 吸引資本投入發展 實現商業化創造利潤

香港創科發展正式邁入黃金時代，企業紛紛加速在香港布局。



## 「創意+降本」攻克難關 港初創躋行業龍頭



### 獨角獸機遇④

隨着創科政策日臻完善、投資氛圍越發活躍、人才持續匯聚，香港創科發展正式邁入黃金時代，企業紛紛選址香港，加速布局。然而，從靈光一現到成為獨角獸企業，被許多創業者形容為一場不斷跨越「死亡谷」的跋涉。其中，最關鍵的兩次跨越，並非僅僅關乎資金或技術，而是一場從創始人到團隊都必須經歷的思維跳躍。本地可再生燃料公司怡斯萊（EcoCeres）與來也科技，一家已成為盈利的行業巨頭，一家正邁向上市的成長先鋒，他們的成長路徑詮釋了「從加法到減法」如何決定企業的生死與高度。

大公報記者 李樂兒

## 創冷：「科研思維」切換至「市場思維」

### 思維轉換

從實驗室的燒杯到廣州南沙的生產線，從學術論文到多元化的工業產品，專注於研發無需製冷劑、零耗能的「被動輻射製冷」塗料的香港企業創冷科技（i2Cool），在短短數年內便成長成該領域的全球專利領先者。聯合創始人兼首席執行官朱毅豪表示，從科研人員轉型為創業者，最大的挑戰在於將「科研思維」切換為「市場思維」。

這一轉折發生在2022年。當時仍在求學的朱毅豪與導師憑藉一項創新技術，在校方孵化

計劃支持下踏上創業之路。他回憶，最初介紹項目時，內容仍圍繞技術原理與實驗數據；而今，他的演講重點已轉向行業分析與實際應用案例。「分享的廣度與深度都增加了，也更容易獲得市場認同。」

### 後期投資者看重回報

思維轉變首先體現在解決「規模化」難題上。實驗室中可在理想條件下用高純度試劑製備樣品，達到最佳效果；而市場要求以合理成本大規模生產，並在複雜真實環境中穩定發揮性能。「完全照搬實驗室方法，成本將無法承受。」朱毅豪指出，團隊必須在材料與工藝上反覆調整，平衡效果與成本，同時滿足工業標準與法規認證，這正是許多科研團隊所缺乏的經驗。

另一方面，資源獲取方式也在不斷演變。早期依賴大學及政府的創新資助（如TSSSU），「很多早期投資人其實是投「人」。」朱毅豪解釋，在尚無營收數據的初創階段，投資者更看重創業者的執行力與學習能力。然而當技術邁向商業化、進入市場競爭時，過渡至私募與風投資金並不容易，「科技產品回報週期長，前期壓力很大。」

產品原型落地後，公司向尋求能帶來產業渠道與應用場景的戰略投資者。目前，創冷科技正積極對接可大規模應用其技術的產業資本，計劃擴大國際項目落地規模，並與更多政府及企業建立戰略合作。



掃碼照片



### 汪冠春 (來也科技董事長兼首席執行官)

- 單純追求規模的「加法」帶來的風險很大
- 來也選擇在香港「沉澱」，收縮了歐美戰線，將戰略重心聚焦於更具地緣和文化優勢的亞洲市場，這一聚焦戰略顯著改善了其盈利模型，為公司奠定了扎實的上市基礎

### 陳英龍 (怡斯萊EcoCeres 聯席董事長)

- 跨越第一個「死亡谷」需要公司從零到一、無到有，在資源有限的情況下做出讓人信服的東西
- 第二個「死亡谷」是從能夠生產到實現大規模產業化和商業化，最難的不是技術，而是心態和公司文化的轉變

### 朱毅豪 (創冷科技i2Cool聯合創始人兼首席執行官)

- 從科研人員轉型為創業者，最大的挑戰在於將「科研思維」切換為「市場思維」
- 很多早期投資人其實是投「人」，在尚無營收數據的初創階段，投資者更看重創業者的執行力與學習能力

### 思謀科技負責人

- 實驗室的「可行」不等於產線的「可靠」，學術的「最優解」往往不等於工業的「最適解」
- 團隊需要躬身入局，承認工業現場的老師傅在很多細節上比初出茅廬的博士更懂生產，以學習者和合作者的姿態，將AI技術與深厚的一線工藝知識相結合



▲怡斯萊聯席董事長陳英龍。



▲來也董事長兼首席執行官汪冠春。



▲創冷科技聯合創始人兼首席執行官朱毅豪。

## 思謀深入高鐵車間 開創AI檢測轉向架

### 深入一線

「真正的創新，源於對產業真問題的敬畏與深耕。」思謀科技負責人指出，香港青年擁有國際一流的學術訓練，這是巨大優勢。若能在此基礎上，主動尋求深入大灣區乃至內地的產業一線，去理解那些不那麼「光鮮」但至關重要的工業細節，將在解決一個個具體挑戰的過程中，獲得比單純發表論文更扎實、更廣闊的成長。

思謀與中國中車合作的高鐵轉向架無損探傷檢測項目，是一個極具代表性的故事。高鐵安全關乎生命，轉向架結構作為動車組「骨架」，其焊縫質

量直接決定列車運行安全，而磁粉探傷等無損檢測工序，長期受困於人工模式的效率瓶頸：單架構數十處檢測項目需多人協作，單工位耗時以小時計，且無法形成影像化記錄，難以進行定量分析，既制約產線產能釋放，又難以支撐質量追溯。

### 團隊車間駐紮當「學徒」

在此背景下，該項目面臨的不僅是技術挑戰——團隊還必須深入理解嚴苛的工業安全標準、複雜的磁粉探傷工藝以及在震動、油污環境下穩定工作的工程要求。於是，思謀的工程師團隊在車間駐

紮，不是去指導，而是去當「學徒」，跟老師傅們學習磁粉的配比、噴灑的手法、光照的角度，理解為什麼某種形態的磁痕代表裂紋，而另一種只是偽缺陷。這個過程，是將抽象的「圖像識別」問題，還原為具體的「工藝理解」問題。

思謀團隊深入一線，最終通過「算法突破+大模型協同+硬件創新」的智能體組合拳，打造「磁粉探傷智能檢測一體機+智能化磁痕視覺檢測系統」，把無損檢測效率提升70%、運營成本降低50%，開創了高鐵轉向架等多個關鍵安全部件使用AI檢測的先河。

大公報記者毛麗娟

## 美獨角獸Deel落戶香港 捕捉蓬勃初創機遇

### 進駐發展

除了港產獨角獸備受矚目，愈來愈多國際獨角獸企業同樣看好香港的戰略平台角色，相繼進駐發展。人力資源管理平台Deel的南北亞企業拓展區域主管Karen表示：「在香港完美體現了Deel的創立理念——人才無處不在，但機遇並非如此。」她形容，香港是機遇與抱負的戰略樞紐，也是頂尖企業與精英人才匯聚的重要門戶。

這家源自美國、目前估值已逾百億美元的獨角獸企業，其成長之路亦非一帆風順。Karen坦言，Deel早期面對的最大挑戰並非資金或市場競爭，

而是「如何找到真正值得解決的問題」。最初產品未能打開市場，促使他們停下來傾聽客戶，發現跨國企業真正的困擾並非支付流程，而是跨境招聘背後複雜的法律與財務難題。

為此，Deel全心投入去解決一個真實、迫切且具規模的問題。正是這種從打造「附加型功能」到「企業必要的基礎設施」方向轉變，這一策略轉向成為公司邁向高速成長的關鍵轉捩點。現時，Deel在不同市場推行「組合與分拆」雙軌並行的策略：一方面以單點產品切入，讓初創企業毋須在各地設立法律實體，便可快速組建跨國團隊；另一

方面則為進行數碼轉型的傳統企業，提供一站式完整方案，協助其現代化國際人力資源管理。

針對香港日益蓬勃的初創生態，Karen認為Deel是企業連接全球招聘的平台。她引述Deel最新調查指出，94%的香港企業計劃進行全球招聘，但普遍對跨境合規感到卻步；與此同時，86%的員工認為現有薪酬未能追上通脹，期望獲得更多國際機遇。Karen表示，正因如此，Deel選擇拓展香港市場，旨在賦能本地企業無縫接入全球人才庫，同時讓本地的專業人士能夠跨越地域限制，為全球任何頂尖公司工作。

「獨角獸代表稀有，背後一定有大量的失敗。」怡斯萊聯席董事長陳英龍指出，很多數據顯示，創業成功的概率遠小於一成，他投資了許多新創公司，其中五、六家取得了成功，怡斯萊就是最成功的公司之一。在可持續航空燃料（SAF）這片全球藍海中，沒有現成路徑。陳英龍形容，第一個「死亡谷」是公司從零到一、無到有，在資源有限的情況下做出讓人信服的東西。

### 「有限資源做出令人信服的東西」

怡斯萊用近八年時間完成技術驗證和穩定生產，而跨過這個「死亡谷」的標誌，是「吸引到錢」。2021年，該公司從Kerogen Capital獲得超過1億美元的A輪融資，並在次年獲得來自貝恩資本超過7億美元的投資。

跨過生存關，「只能證明公司具備生產的條件」，而更為艱難的第二個「死亡谷」接踵而至：從能夠生產到實現大規模產業化和商業化。「最難的不是技術，而是心態和公司文化的轉變。」

陳英龍指出，初創期通常是一群科學家加一個企業家，充滿創意和探索空間。但到了生產階段，要講究成本、效益、控制，整個思維要從探索創新的「加法」轉向優化降本「減法」，是從實驗室環境轉向工廠嚴格管理的過程。現時，怡斯萊不僅穩定量產，更已實現持續盈利多年，穩固了其作為亞洲最大、全球第二大SAF生產商的獨角獸地位。

與怡斯萊的硬科技製造成長路徑不同，數字員工平台來也科技在2022年中國「RPA+AI」軟件市場份額位居第一後，便將目光投向全球市場。公司董事長兼首席執行官汪冠春回顧初入香港時，人才招攬的高昂投入加上疫情時期業務的阻滯，使其經歷了投入期缺乏利潤的陣痛。

### 從急於擴張到學會「沉澱」

汪冠春坦言，獲得C++輪融資後，來也曾嘗試快速「做加法」，在全球多個地區同步擴張，希望複製在內地的成功，但在陌生市場與全球巨頭正面競爭，組織能力和資源被急速稀釋。他逐漸意識到，單純追求規模的「加法」帶來的風險很大。

於是，一場果斷的「減法」隨之而來，來也選擇在香港「沉澱」，收縮了歐美戰線，將戰略重心聚焦於更具地緣和文化優勢的亞洲市場。汪冠春坦言，接觸了數碼港後，一切開始順利，因為其可提供生態圈，不僅能給企業帶來曝光度，亦能接觸到更多潛在的客戶和合作夥伴。

現時來也正以香港為標桿和樞紐，深度服務金融、政府等大客戶。這一聚焦戰略顯著改善了其盈利模型，為公司奠定了扎實的上市基礎。汪冠春透露，公司正積極與資本市場接觸，物色合適的券商和投資人，希望在馬年順利上市。