

殯儀業科技化 「由芯出發」平台擬斥逾百萬擴充

清明節臨近，令人想到已經「離開」人間的親人。在人生最後一程，殯儀一詞卻常給人忌諱的感覺，但生老病死本是自然規律，香港每年大約有5萬人過世，需要殯儀服務，惟「棺材老鼠」則人皆惡之，也讓業界開始轉型，運用大數據設立資訊平台，令用者安心。本地殯儀創新平台「由芯出發」聯合創辦人兼總監文誠任接受香港文匯報訪問時表示，創立該平台目標將殯儀服務科技化、透明化和陽光化，同時引入海外「生前契約」的概念來港，讓老人家了解到後事也可以未雨綢繆，不用在最後一程的安排上有所顧慮。

●香港文匯報記者 殷考玲

年輕一輩工作娛樂都在網上進行，現在殯儀也可以在網上進行。「由芯出發」平台(www.sum-journey.com)便專門提供殯儀相關資訊，文誠任表示，長遠來說會提供收費服務，目前正研發相關服務，利用大數據系統收集數據來設計創新殯儀服務，「希望將外國開放的殯儀概念引入香港，外國殯葬形式多元化，當中更包含DIY元素，由芯出發平台未來會開發自助下單模式，客人自行選購所需的殯儀產品、服務，例如按宗教、規模大小和預算等，來提供殯儀套餐報價，省卻中間人的程序，提高殯葬流程自主化和客製化。」文誠任認為，疫情之下市民大眾對網購接受程度大增，相信現時推出該平台市場會容易接受。

老人家想參觀殯儀館靈堂

「生前契約」的概念在亞洲地區如台灣近年興起，文誠任解釋，生前契約概念是為身後事未雨綢繆，外國已做到與保險、醫療機構合作，形式類似信託模式，例如是每月一筆固定供款，日後可用於身後事，而該公司會與社區中心、老人中心及社福機構合作，探訪老人家向他們解釋生前契約概念，會向老人家提供一份問卷，收集其身後事的意向，例如是希望以什麼宗教形式進行等，事前做好規模和準備。

「這個年代的老人家也開放去討論身後事，他們都會想參觀一下殯儀館、靈堂等，好讓日後有所準備。」他又稱，該公司會舉辦一些網上講座解釋流程，讓老人家了解更多。

開放平台有利減成本增客源

文誠任進一步解釋，殯儀屬傳統及封閉行業，一般喪禮形式繁複，普遍殯儀館的銷售員會在醫院、生死註冊處等地方尋找客戶，或者有需要人士須致電聯絡個別殯儀館，他期望推出由芯出發平台可創造一個行業生態圈，當中包含香港不同殯儀館資訊和服務，行內人可以共享數據、分擔成本，創造網絡效應，將殯儀行業「做大個餅」，文誠任稱目前已有合作夥伴加盟例如是老人中心等，先收集用家喜好等數據，再透過數據分析設計出服務，而且該平台會傾向年輕化，同時推出綠色殯葬等新概念。

除殯儀服務之外，文誠任稱該平台日後會設立會員制度，客人可預先輸入祖先資料，並透過AI問卷形式收集客人的拜祭儀式、祭品喜好等，每年的清明節、重陽節或祖先的生忌和死忌日子，系統都會自動提醒，並會提供相關拜祭服務以供選擇，例如是預先準備好祭品，客人不用自己張羅，成為個人化的殯儀服務。

疫情無礙業務 喪禮無限人數

投資金額方面，文誠任稱，該平台未來準備7位數字來擴充業務，用於提升平台AI功能，增加人手與殯儀供應商合作，以及舉辦講座等，目前該公司有員工8至10人，部分來自社福界和法律界，他又稱疫情之下對其業務發展沒有影響，因為政府在喪禮上沒有限制人數，加上該平台以網上服務為主，相信未來有更大的發展空間。

生前約定

死後葬禮

「這個年代的老人家也開放去討論身後事，他們都會想參觀一下殯儀館、靈堂等，好讓日後有所準備。」

「由芯出發」聯合創辦人 文誠任



●「由芯出發」聯合創辦人兼總監文誠任表示，希望老人家對身後事未雨綢繆，不用在最後一程的安排上有所顧慮。

港人口去年負增長6.7%

香港文匯報訊(記者 殷考玲)香港一向以低出生率見稱，根據政府統計處資料顯示，本港人口去年首次出現自然減少，即死亡多於出生人數。去年有49,800人



私營龕位售價逾20萬

香港文匯報訊(記者 殷考玲)香港除了買樓難之外，龕位同樣一位難求，而且售價屬「海鮮價」。龕位供應主要來自食環署的公營龕位，以及持有牌照的私營骨灰龕場。食環署每年皆會配售一次公營龕位，惟部分龕場地區偏遠又無交通配套，不太受市場歡迎；而本港目前有6個私營骨灰安置所獲發牌，但當中僅有4個安置所的龕位可公開發售，熱門位置的龕位價錢動輒40萬元以上。

私營龕位價錢高昂，以屯門「思親公園」為例，屬已獲發牌的私營骨灰龕安置所之一，去年10月曾發售龕位，每個龕位介乎20萬至42萬元，最貴為中間一行售價42萬元，最高、最低一行分別為29萬元、25萬元。如果是交通便利的私營龕地價錢就更貴，以沙田寶福山為例，由於交通方便，加

上龕位供應很少，單人龕位售40萬至50萬元；而在中間位置的雙龕位，售價更可高達100多萬元。

食環署每年皆會配售一次公營龕位，去年提供的龕位位於屯門曾咀靈灰安置所，和粉嶺和合石靈灰安置所第6期，提供合共約44,950個可續期骨灰龕位。惟根據食環署的資料，只收到約2.45萬份合資格的申請。

逾10萬骨灰未有龕位

殯儀業界人士認為，龕位無人問津相信與屯門曾咀靈灰安置所過於偏遠有關，加上該批龕位只有20年期，所以不太受孝子賢孫歡迎。不過，業界相信去年的情況不會持續，因現時有逾10萬的骨灰仍未有龕位，部分先人骨灰只可以暫存在長生店，所以龕位需求很大。

死亡，只有43,100人出生，自然減少6,700人。而去年香港的人口自然增長率為負6.7%。香港人口高齡化，死亡數字逐步上升是預期之內，2019年的死亡數

字是48,106，平均每天有約132人離世，較2009年上升了18.7%。2020年的死亡數字是49,800，即平均每天有約136人離世，較2019年同期增加了3%。

美圖去年虧損大減至4097萬



●美圖去年全年錄得收入為11.94億元人民幣，按年升22.1%。
資料圖片

香港文匯報訊(記者 岑健樂)美圖公司(1357)昨於收市後公布去年全年業績，錄得收入為11.94億元(人民幣，下同)，按年升22.1%。股東應佔持續經營業務之經調整利潤淨額為6,089.2萬元，2019年則錄得約1.91億元虧損。經調整利潤淨額轉虧為盈，乃由於聚焦戰略推動收入及毛利雙增長所致。股東應佔虧損4,097萬元，不派息。去年同期虧損3.97億元，每股虧損0.01元，不派息。

看好今年收入續增

業績報告指出，公司的願景是整合變美生態鏈，幫助用戶全方位變美。為此，公司推出SaaS(軟件即服務)解決方案整合變美生態鏈，尤其是化妝品和護膚品牌及醫學美容提供商。

展望2021年，隨著高級訂閱服務及應用內購買業務迅速發展，公司預期收入將持續增長。同時，鑑於美容業不同SaaS模型中的機遇振奮人心，公司預期繼續投資技術和人力資源，相關支出將會增加。

隨着新冠肺炎疫情繼續籠罩全球各國，公司將繼續保持警惕和靈敏，努力實現目標，創造長期股東價值。

另外，公司表示，去年中印度政府禁用一大批中國應用，公司的部分應用亦受影響。不過，由於印度地區貢獻的收入歷來較少，這件事對公司的財務影響微小，強調公司將拓展「一帶一路」沿線國家的用戶。

美圖昨收報2.69元，跌0.11元或3.93%。

阿里副總裁：淘寶特價版已申請微信開通

香港文匯報訊 阿里巴巴副總裁、C2M事業部總經理汪海向澎湃新聞表示，淘寶特價版希望能夠和騰訊合作，也尋求最好的合作方式。申請流程已經向騰訊相關部門發起，目前還沒有通過審核。早前有消息稱，阿里巴巴計劃在騰訊微信上開通淘寶特價版小程序。這是在微信與淘寶「互封」多年後，首次有「解凍」傳聞出現。淘寶特價版出現幫助商家更好成長，滿足不同消費者的習慣一直是淘寶特價版的初心和使命。

淘寶特價版月活躍用戶逾億

報道又引述淘寶特價版發布數據，目前淘寶特價版吸引了2,000個產業帶上的120萬產業帶商家和30萬數字化工廠，其中年銷售額過10億的工廠有13個。另從2021年2月阿里巴巴發布的2021財年第三季度財報來看，截至2020年12月31日，淘寶特價版年度活躍消費者超1億；2020年12月淘寶特價版月活躍用戶突破1億。



●微信與淘寶已經「互封」多年。圖左為騰訊主席馬化騰，右為阿里創辦人馬雲。
資料圖片

DrGo推精神專科視像診症

香港文匯報訊 香港電訊(6823)與卓健醫療服務公司宣布，於DrGo平台上提供遠距心理健康諮詢(包括心理輔導及治療)，以及精神專科視像診症，讓DrGo用戶能首次享用專科醫療服務。

精神專科是DrGo平台上首個推

出的專科醫療服務，遠距心理輔導及治療服務由心理輔導專家或註冊心理學家主理，透過教育方式及與用戶建立緊密互信的關係，幫助他們發展及提升樂觀正面的性格；經專業評估後，若有需要更可轉介至精神專科，由精神科醫生專門診治情緒病、心理問題、失眠、焦慮症

及抑鬱症等精神及情緒問題。

同時在疫情下，DrGo聯同卓健醫療，為南葵涌社會服務處的長期病照顧者，提供於DrGo平台上100個免費心理輔導諮詢服務名額(約30分鐘視像會診)，希望紓緩長期照顧者帶來精神壓力的家屬，為受惠家庭溫暖。