

►依時健聯合創始人、執行董事趙德賢 香港文匯報記者胡永愛攝

香港地貴、廠

窄、人工高。按常理，

工廠應該搬走。但一間保健品品牌卻把跨境出海的訂單，交給了香港工廠，而且不止一間。在香港專做保健品代工的依時健，其客戶九成來自內地品牌。當內地品牌手握億計產能，何以仍要千里迢迢，把跨境出海的「命脈」，南下交託予香港工廠？答案不在產能，在制度。依時健聯合創始人、執行董事趙德賢，多年來見證香港廠房由貼標走向持牌，他直言香港製造業不必硬拚規模，至於箇中底氣，正藏在這套制度之中。

●香港文匯報

記者 胡永愛

上世紀八九十年

代，香港製造業大規模北移，港資企業在珠三角形成「前店後廠」的產業協作格局。數十年後，香港製造業正在出現新的分工方式：不再追求大規模產能，而是依託制度、區位、合規和科研資源，轉向高附加值製造與跨境供應鏈服務。在保健食品領域，這一變化尤為明顯。一些內地健康品牌把出海產品線、小批量試產和跨境電商板塊交給香港本土工廠完成。

依時健在十多年前成立之初是一家包裝服務物流公司。後來，受外部環境衝擊，包裝業務受挫，企業順勢切入保健食品賽道。「早期我們只做分裝貼標，後來客戶的需求推着我們一步步往生產端走。」趙德賢回憶，企業自2019年切入保健食品包裝業務，逐步向實體生產方向轉型，2023年正式取得完整工廠牌照與食品牌照。

九成訂單來自內地 主攻出海訂單

如今公司約九成客戶來自內地，其中不乏內地頭部或網紅保健品品牌。這些企業在內地擁有規模龐大的現代化生產基地，主要服務內地銷售；而香港工廠承接其出海板塊或跨境電商板塊，兩地分工協作。近幾年，跨境電商浪潮興起，天貓國際、京東國際、私域、直播帶貨帶動跨境保健品需求爆發，令依時健業務量再創新高。趙德賢表示，香港本地市場體量有限，一筆訂單往往僅幾千樽；內地客戶訂單動輒數萬、十萬級別，為香港本土工廠打開增量空間。

趙德賢介紹，企業現在既可以做代工生產（OEM），承接客戶自帶配方及原料訂單，受委託進行分裝、包裝等；也支持設計研發，客戶輸出品牌及產品概念，我們工廠為其完成配方研發、原料採購、生產包裝等全套落地。「總體看，我們主打靈活小批量試產、快速迭代新品，幫助品牌低成本測試港澳、東南亞市場，這條路正是香港保健品代工的生存之道。」他直言，內地工廠規模大、自動化硬件水平高，是香港工廠難以比擬的。香港土地成本高昂，製造業先天受限，「但兩地的制度不同，保障了我們不可被替代性。」

香港保健品註冊程序相對簡單

在內地，保健食品走一般貿易渠道銷售，需要申請「藍帽子」（中國保健食品的法定專用標誌）註冊，業內估算申報成本可能高達50萬元人民幣以上，時間周期通常在14個月至26個月甚至更長。而在香港，多數保健品按食品及預包裝食品標籤規則管理，無需經過複雜的保健食品註冊流程。完成符合香港原產地規則的生產工序後，企業可向相關機構申請出具產地來源證、自由銷售證書等官方文件，之後產品可通過跨境電商等合規路徑銷售給內地消費者，也可面向港澳市場銷售以及出口海外市場，從而降低新品試水和多市場布局的成本。

過去行業曾充斥「假洋牌」，一些廠家在內地生產後經香港貼標後宣稱「香港製造」。近年兩地監管同步收緊，只有在香港完成核心生產工序，才可取得「香港製造」資質，監管洗牌也讓依時健這樣的正規實體工廠迎來更廣闊的機遇。

今年7月，依時健將新廠房落戶粉嶺，處於北部都會區「口岸商貿及產業區」的輻射範圍內。工廠毗鄰深圳口岸，「內地優質原料供應鏈非常成熟穩定，原料運抵香港完成加工後，成品就近轉運深圳保稅倉分發內地。」趙德賢認為，香港製造業不必硬拚規模，用好制度、區位紅利，深耕高附加值合約製造，就能在大灣區產業鏈找到自身獨特定位。

AI 賦能完成配方初篩 再由工人把關

傳統印象中香港工廠偏向傳統製造，依時健卻把AI深度融入保健品代工全流程，為香港本土製造寫下創新註腳。約一年半前，企業基於商用大模型搭建行業定製化系統，導入多年沉澱的海量配方數據庫。

AI能快速輸出風險提示

當客戶提出產品需求時，自研AI系統先完成配方初篩，再自動校驗不同市場的法規紅線。過去面對此類情況，一般是多名工作人員反覆核對多輪，現在AI能快速輸出風險提示，再由人工進行覆核把關。「AI始終是輔助工具，最終必須由人守住安全底線」，趙德賢強調。

在硬件端，依時健重金引入口溶片大型設備。傳統膠囊、大顆粒片劑，老人、吞嚥障礙人群服用體驗差；現在的口溶片置於舌下15秒即可融化，無需飲水。「以前該技術原本多用於西藥，如今落地保健品賽道，瞄準了龐大銀髮經濟市場，未來必將大有可為。」

港廠復活 代產內地保健品

不拚規模拚制度 靠認證賺信任溢價



掃碼睇片



●依時健位於粉嶺的工廠。香港文匯報深圳傳真

香港製造+香港品牌 支撐實業突圍

香港製造與香港品牌的深度協同，為創新業態落地提供了扎實的產業支撐，也是當下香港實業突圍的方式之一。

香港保健品品牌來樣（Lemonbox），是依時健的客戶之一，也是亞太地區較早布局定製營養賽道的代表。Lemonbox創立於美國硅谷，在香港、上海、舊金山均設有辦公室，定製類保健品原料採購自世界各地，匯總於香港生產後，再到依時健的工廠進行包裝等。

「我們從2022年起在香港落地定製營養包的分裝業務，依託香港成熟透明的產業環境，把源自硅谷的創新消費模式落地亞太市場，業務同時覆蓋內地、香港以及海外自建站渠道。」Lemonbox創始人翁斌斌認為，與依時健進行合作，是香港品牌與香港製造的「強強聯合」，亦是創新品牌與本土製造供應鏈互相成就。「香港包容創新業務，也擁有成熟透明的健康產業生態，是我們開拓亞太市場的理想樞紐。而且同為香港企業，我們相互的信任感會更強。」

當前，依時健與香港不少企業、機構、高校進

行長足合作。趙德賢介紹，依時健與香港生物科技企業中銀Vitargent成為合作夥伴，用「斑馬魚胚胎測試」的方法，為客戶產品進行真實生物監測，從分子層面驗證產品的安全成分與具體功效，「很多人認為保健品對人體的效果很難分辨，依託斑馬魚與人類致病相關基因約85%相似度的科研依據，該測試可為產品做早期生物安全與功效初篩，作為產品研發參考。」

助大學科研成果產業化

依時健還承接了數間大學初創公司，如香港理工大學、香港科技大學、浸會大學等高校科研成果產業化，推動香港科研成果從論文走向市場。

這種「港牌」與「港產」的「港港聯合」，把本土創新品牌、實體製造能力、科研檢測資源攪成合力，釋放香港國際化、合規化的制度稟賦，不僅是保健品行業的個案，更為香港「再工業化」提供啟示：香港實業的競爭力，不在於比拚超大產能，而在於打通品牌、製造、科研的閉環，以本土協同為支點，對接廣闊的內地與全球市場。



●趙德賢正在介紹工廠設備。香港文匯報記者胡永愛攝

港因地制宜聚焦「小製造」 成為灣區產業鏈高增值節點

對於香港的製造業轉型，中國（深圳）綜合開發研究院港澳及區域發展研究所副主任、研究員劉雪菲認為，香港需保留本土製造能力。如果完全沒有製造環節，科研成果轉化和產業服務就難以落地。香港應因地制宜發展「小製造」，聚焦研發中試、柔性生產、檢測認證和國際合規，成為大灣區產業鏈高增值節點，做好超級聯繫人、增值人甚至企業的「合夥人」。

劉雪菲表示，香港製造業正由大規模標準化生產轉向小批量、靈活化、高附加值製造，由單一加工環節向研發、生產、檢測認證和市場准入全鏈條延伸，由服務本地市場轉向同時連接內地與海外。以往深港「前店後廠」模式也正轉向雙向協作。香港發揮制度、合規、國際認證及連接海外市場的優勢，為內地品牌提供小批量試產、跨境電商服務，已從「可選項」變為「優選項」。

將香港優勢轉化為附加值

「香港新型工業化不應簡單複製內地模式，而是要把香港的科研、制度、專業服務和國際網絡優勢轉化為製造業附加值。」劉雪菲指出，在生命健康領域，香港可重點承擔原創研發、中試轉化、柔性小批量生產、檢測認證和國際合規等功能，成為

連接內地產業鏈與全球市場的重要樞紐。

從區域看，劉雪菲認為北部都會區是關鍵板塊，核心價值在於以創科和口岸為紐帶，聯動香港科研、專業服務與深圳產業鏈資源，為高增值製造提供更具足產業空間。生命健康產業可串聯臨床試驗、創新器械研發、生物科技融資、企業培育、增值製造和市場拓展，形成完整產業鏈。未來承接企業落地，應完善產業空間和公共服務，降低發展成本，便利生產要素跨境流動。

劉雪菲還建議政策從三方面着力，以突破成本高企與監管收緊的約束。一是依託生產力促進局等機構，推動生產線數字化、智能化和綠色化改造，降低企業落實ESG成本；二是提供穩定產業空間和共享技術服務；三是打通信息壁壘，及時向企業提供監管標準、政策資助、科研成果及市場需求信息。

產的實體工廠獲得應有的政策護航。」

跨部門交叉審批拖長上市周期

趙德賢提出，目前業界在申請食品及保健品檢測時，在成分界定上常遇到「一品三部門」（食環署、衛生署中藥組、衛生署西藥組）跨部門交叉審批或重複檢測的情況。「這已構成嚴重的行政審批瓶頸，導致產品上市周期大幅拉長、合規成本增加。」他建議政府建立跨部門協同機制，減少重複檢測，為企業減負。

趙德賢還建議同行跳出傳統製造框架，在劑型創新與配方研發上深化投入；主動布局跨境電商等多元化銷售渠道，完善國際認證配套，以高附加值共同擦亮「香港製造」金字招牌。

明確「香港製造」標準 整合審批檢測程序