Hong Kong Electrical Appliance Industries Association
香港電器業協會

#62
2026 04

EXPRESS

電器之家

www.hkeaia.org



GROUP
時捷集團

AI浪潮席捲家電智能變革與展望

企業專訪

嚴子杰
時捷集團有限公司
執行董事

連結科技與市場：家電產業的智慧轉型與人才跨界

專訪

衛炳江教授
香港浸會大學校長

The AI Sweeping Smart Home Evolution: Transformation and Outlook

Interview with Jacky Yim
Executive Director of S.A.S. Dragon Holdings Ltd.

Bridging Technology and Market: The Intelligent Transformation and Cross-Disciplinary Talent in the Home Appliance Industry

Professor Alexander Ping-kong Wai
President and Vice-Chancellor of Hong Kong Baptist University

TOPLY®

TOPLY開關
承載安全

TOPLY Switches Bearer Security

Manufacture Switches Professionally



德寶利實業有限公司
TOPLY INDUSTRIES LIMITED
Units 1-6, 1/F, Block 3, Nan Fung Industrial City,
No. 18 Tin Hau Road, Tuen Mun,N.T.
香港新界屯門天后路18號南豐工業城3座1樓1-6室
Tel:00852-84808819、84808917
E-mail: sales@toply.com

珠海拓林電子科技有限公司
ZHUHAI TOPLY ELECTRONICS SCIENCE&TECHNOLOGY CO.,LTD
地址:廣東省珠海市香洲區屏西五路11號廠房2層
Address: 2/F, NO.11 Pingxi Fifth Road, Xiangzhou District, Zhuhai , Guangdong
Tel:0756-3378980、3378890
Fax:0756-3378971
Web site:www.toply.com

HKEAIA
HONG KONG ELECTRICAL APPLIANCE INDUSTRIES ASSOCIATION
香港電器業協會

Future Beyond AI



會長報告
2 丁錫華會長

主筆的話
4 偉哥力場

企業專訪
6 **AI浪潮席捲家電智能化：變革與展望**
時捷集團有限公司
執行董事 嚴子杰

12 **連結科技與市場：**
家電產業的智慧轉型與人才跨界
香港浸會大學校長
衞炳江教授

焦點活動
10 會員迎新暨聖誕聯歡晚宴2025
11 HKDI師友計劃2026啟動會
16 春節團拜及賽馬同樂日2026
18 外展衝勁樂2026
19 上海新型工業化技術考察團
26 香港秋季電子產品展 2025
27 出海東盟 — 印尼巴淡家電業商務及技術考察團

會務事項
17 2026年度活動計劃
17 新會員介紹

行業交流
20 聚焦東盟：印尼中爪哇和東爪哇有利投資設廠

e-Style 生活小品
28 **啡香中的慢活哲學**
通用國際企業有限公司
董事 葉中力







誠邀閣下蒞臨參觀

香港貿發局
香港春季電子產品展 2026
4月13日至16日假香港會議展覽中心
有關展覽會詳情，請瀏覽：
https://www.hktdc.com/event/hkelectronicsfairae/tc
網上預先登記，預留免費入場證

攤位地點：
香港灣仔博覽道一號香港會議展覽中心
攤位編號：1CON-054(位於1樓，Hall 1B門外)

香港電器業協會第十四屆理事會
(2024-2026)

理事長	丁錫華先生
常務副理事長	葉中力先生
副理事長	程添海先生
	許文偉先生
	嚴子杰先生
	鄭環熾先生
	陳偉俊先生
秘書長	林浩基先生
副秘書長	丘榮豐先生
司庫	薛成蹊先生
副司庫	李國豪先生
傳訊及出版部長	鄧浩廷先生
傳訊及出版副部長	梁家輝先生
資訊科技部長	楊少聰先生
資訊科技副部長	陳鴻滔先生
會員事務部長	梁禮基先生
會員事務副部長	洪樂天先生
會員事務副部長	黎小明博士
製造技術部長	林慶明先生
製造技術副部長	黃明康先生
創新產品及開發部長	梁文欣先生
創新產品及開發副部長	陳宗瀚先生
公共關係部長	陳澤華先生
公共關係副部長	吳偉光先生
理事	劉攀海先生
	鍾貴賢先生
	馬世禮先生
	區劍英先生
理事代表	梁君豪先生
	馮國輝先生
編輯委員會－傳訊及出版部	
傳訊及出版部主席	鄭環熾先生
傳訊及出版部顧問	林貴鴻先生
	程添海先生
	呂偉先生
傳訊及出版部長	鄧浩廷先生
傳訊及出版副部長	梁家輝先生
傳訊及出版部委員	盧宇軒先生
	郭勤敏小姐

書信往來地址：香港中環干諾道中64-66號廠商會大廈1樓
信封上寫明【轉交香港電器業協會】

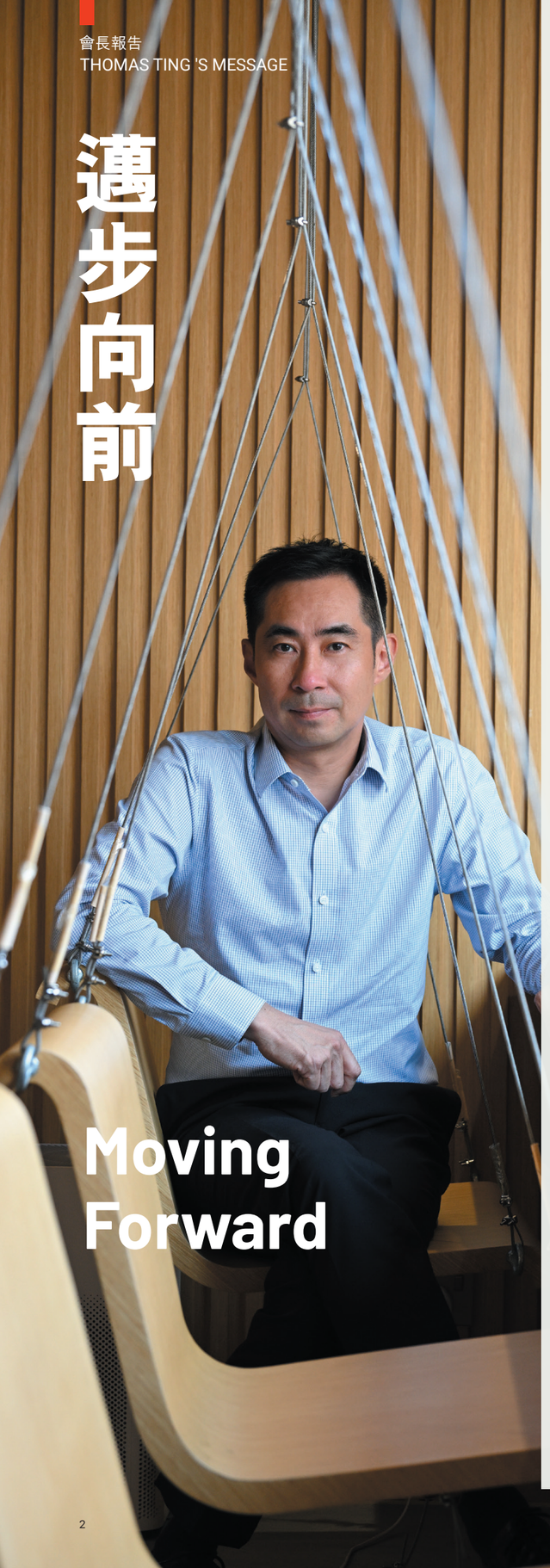
Correspondence Address:
1/F, CMA Building, 64-66 Connaught Road Central, Hong Kong
c/o Hong Kong Electrical Appliance Industries Association
T：852-3652 7538 F：852-2544 2406
W：www.hkeaia.org E：info@hkeaia.org

© 2026 by HKEAIA / All Rights Reserved

香港電器業協會
社交媒體：
hkeaia
hkeaia

創作：Zeroart Studio
編撰：Nicole Kwok
設計：Jo Lo
攝影：Cyrus Sin, Tsang Wai Wai

邁步向前



Moving Forward

2026首季我參與了兩項別具意義的活動：與香港知專設計學院(HKDI)合作的新一屆師友計劃啟動見面會，以及印尼巴淡家電業商務及技術考察團。

協會與HKDI攜手推動業內產品設計人才培育多年，一直致力協助有志投身產品設計的年輕人將概念落地，轉化為實際可行的產品，過去有不少學員於畢業後投身本地家電企業，回饋業界，成就令人鼓舞。在新一屆計劃的啟動會上，我有機會與參與學生面對面交流，聆聽他們的想法和抱負，實在是一次難能可貴的經驗，期望他們日後能為行業注入更多創新思維與活力。

三月上旬，協會組織會員企業前往印尼巴淡進行考察交流。期間，我們走訪了新瑪德（Simatelex）、富士高（Fujikon）、OSI Electronics、Fujitech等多家具代表性的電子及塑膠製造企業，深入了解它們在當地的廠房運作與管理模式。同時，考察團亦與當地政府代表及業界人士深入交流，掌握產業鏈佈局及市場發展的最新數據，進一步探討家電業「技術出海」的可行策略與巴淡市的發展潛力。此行不僅讓會員企業更全面認識東盟市場的協作機遇，亦為區域產業互聯開拓了新的可能。

一連數日的活動內容充實，既為2026年揭開良好的序幕，亦期望能為會員帶來新啟發，在新一季攜手開拓更廣闊的發展空間，邁步向前。

The first quarter of 2026 marked a dynamic start with two milestone initiatives: the launch of our latest Mentorship Programme with HKDI, and a strategic Business & Technical Mission to Batam, Indonesia.

Our long-standing partnership with HKDI continues to bridge the gap between academia and industry. By helping aspiring HKDI students commercialize their concepts, we have successfully integrated fresh talent into Hong Kong's appliance sector. During the recent kick-off meeting, engaging directly with these students provided invaluable insights. I look forward to seeing their creative contributions drive our industry's future.

In early March, the Association led a delegation to Batam, Indonesia. Through site visits to industry leaders—including Simatelex, Fujikon, OSI Electronics, and Fujitech—and high-level exchanges with local officials and members, gained us first-hand intelligence on the local supply chain dynamics and market data. This mission was pivotal in exploring "Technology Going Global" strategies and assessing Batam's potential as a manufacturing hub. By fostering regional collaboration, we aim to help Hong Kong enterprises seize emerging opportunities within the ASEAN market.

These productive engagements have set a positive tone for 2026. I hope these insights inspire our members to scale new heights and continue moving forward together!

丁錫華
Thomas Ting

香港電器業協會理事長
President of the HKEAIA

V & V TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED
時 騰 科 技 控 股 有 限 公 司
（時捷集團成員）

vvtholdings.com
(852) 3892 1838 (755) 2608 8812
enquiry@vvtholdings.com

時騰科技控股有限公司 (VVT) 創辦於2000年，主要從事研發方案及代理半導體產品，主力服務於大中華地區客戶，為客戶提供一站式解決方案和半導體直銷。於2016年本公司在香港創業板上市(股票代號：8113)。

V & V Technology Holdings Limited (VVT) was founded in 2000, primarily engaged in developing solutions and distributor for semiconductor products. The company focuses on serving clients in the Greater China Region, offering one-stop solutions and direct sales of semiconductors to its customers. In 2016, the group was listed on the Growth Enterprise Market (GEM) of the Hong Kong stock exchange (Stock Code: 8113).

【核心代理品牌・原廠直供】

品牌	產品介紹
瑞芯微（RockChip）	人工智慧物聯網 (AIoT), 系統級晶片SOC
瑞昱半導體（Realtek）	Wifi IC, 藍牙BLE, 網通晶片
夏普 (Sharp)	光電器件、隔離器件，顯示模組和鐳射元器件
億光電子公司 (Everlight)	光電器件、隔離器件，LED產品
群創 (Innolux)	LCD Pannel
普瑞 (Bridglux)	LED燈珠包括COB, SMD 3528
科銳 (Cree)	LED燈珠包括COB, SMD 3528



【重點應用領域・一站解決】

掃地機、吹風機、智能插座、智能門鈴、家用IPC、AI智能門鎖、智能馬桶、電視機、家用點唱機（KTV）、帶屏音箱、數碼相框、家用AI機器人、電動牙刷等。

Robot Cleaners, Hair Dryers, Smart Plugs, Smart Doorbells, Home IPC (IP Cameras), AI Smart Locks, Smart Toilets, Televisions (TVs), Home KTV Systems, Smart Speakers with Displays, Digital Photo Frames, Home AI Robots, Electric Toothbrushes, etc.



生態重塑 商域綻開

AI Ecosystem Shift, Commerce in Bloom

人工智能與物聯網技術的深度融合，正將家庭電器從「功能執行者」重塑為具備感知與學習能力的「生態物種」！這場產業變革不僅重新定義產品與用戶的關係，更催生出全新的商業模式與增長曲線！

AI讓傳統家電的功能邊界被徹底打破，AI Home生態中所展示的場景則更具代表性——當洗衣完成時，電視螢幕會彈出提醒；在廚房烹飪時，可直接透過冰箱螢幕調節兒童房的空調溫度 。這種跨設備的無縫協作，標誌著智慧家居正從單品智慧邁向具備「空間認知」能力的全屋智能新階段 ！

昔日不同品牌相互封鎖、自成孤島的競爭格局正在瓦解，取而代之的，是巨頭間的「合縱連橫」。海爾與阿里達成全面AI合作、博西家電融入小米生態、谷歌與TCL聯手推出AI電視……這些戰略攜手的背後，是產業從「規模擴張」向「價值重構」的深刻轉型 。

伴隨生態重塑而來的，是全新商機的湧現。 當硬體利潤日趨微薄，數據服務與場景解決方案成為新的價值高地。一方面，「硬體+訂閱服務」模式日漸成熟——AI產品節能模式為用戶降低可觀的能源消耗 ，家電企業也開始提供基於數據分析的遠端診斷、預測性維護等付費服務。另一方面，企業不再是價值的唯一創造者，用戶透過持續互動參與產品共創，AI智能體成為不知疲倦的協作者 。

根據行業預測，全屋智能、AI顯示、服務機器人，三大新興市場將成為2026年家電產業的核心增長引擎 。在這場從「有限遊戲」轉向「無限遊戲」的生態競爭中，能夠成功轉型為「人機共生」生態架構師的企業，必將在萬億級的家庭數位化變革中佔據主導地位！

The deep integration of artificial intelligence and Internet of Things (IoT) technologies is turning everyday household appliances from simple task executors into intelligent, adaptive "ecosystem species" capable of sensing their surroundings and learning from user habits. This isn't just an upgrade in functionality—it's a complete redefinition of how products interact with people, while simultaneously giving rise to innovative business models and explosive new growth trajectories.

AI has obliterated the old functional limits of traditional appliances. Real-world examples from leading AI Home ecosystems illustrate this vividly: imagine finishing a load of laundry only to see a subtle pop-up alert appear on your living-room TV screen, or while preparing dinner in the kitchen, glancing at the fridge display to tweak the air conditioning in your child's bedroom upstairs without missing a beat. These effortless, device-spanning collaborations highlight that smart homes have evolved far beyond standalone "smart gadgets." We're now entering an era of true whole-home intelligence, where the entire living space possesses contextual awareness—understanding routines, anticipating needs, and coordinating seamlessly like a unified organism.

The era of brands locking each other out and operating as isolated islands is rapidly dissolving. In its place, industry giants are forging strategic alliances and "horizontal-vertical" partnerships to build interconnected platforms. Haier has entered a comprehensive AI collaboration with Alibaba, focusing on cloud intelligence, smart manufacturing, and ecosystem building. Bosch Home Appliances (BSH) has integrated select Bosch and Siemens products into Xiaomi's Mijia ecosystem for cross-brand connectivity. Google has deepened its long-standing partnership with TCL, rolling out Google TVs embedded with advanced AI capabilities, enabling more natural, conversational interactions on screens. These moves underscore a fundamental industry pivot: away from sheer volume and scale toward reconstructing value through shared intelligence, compatibility, and collaborative ecosystems.

This reshaping is unleashing a surge of untapped commercial potential. With traditional hardware profits eroding, the highest-value opportunities now centre on data-powered services and immersive scenario-based solutions. The "hardware + subscription" approach is gaining strong traction—AI-driven energy optimisation modes deliver meaningful reductions in household power usage, while manufacturers roll out premium paid offerings like remote diagnostics, predictive maintenance derived from usage analytics, and tailored efficiency recommendations. Beyond that, value creation is democratising: companies are no longer the sole originators of worth. Through ongoing engagement, users actively co-create with products, while persistent AI agents act as tireless collaborators—learning preferences, offering suggestions, and refining experiences without ever tiring.

Industry outlooks are bullish on the horizon. Full-home intelligent systems, AI-enhanced displays, and service robots are widely predicted to emerge as the primary growth drivers for the home appliance sector by 2026 and beyond. Market projections show the broader smart home space expanding significantly, with household robots alone poised for explosive growth, fueled by AI advancements and rising demand for automated living.

In this shift from a zero-sum "finite game" to an expansive "infinite game" of ecosystem rivalry, the winners will be those enterprises that successfully evolve into architects of true human-machine symbiosis. By building open, intelligent, value-sharing platforms, they stand to claim leading roles in the multi-trillion-dollar household digital revolution—where the home itself becomes a proactive, living digital companion.



呂偉
Andy Lui

香港電器業協會榮譽副會長
Honorary Vice President of the HKEAIA



HKEAIA
HONG KONG ELECTRICAL APPLIANCE INDUSTRIES ASSOCIATION
香港電器業協會

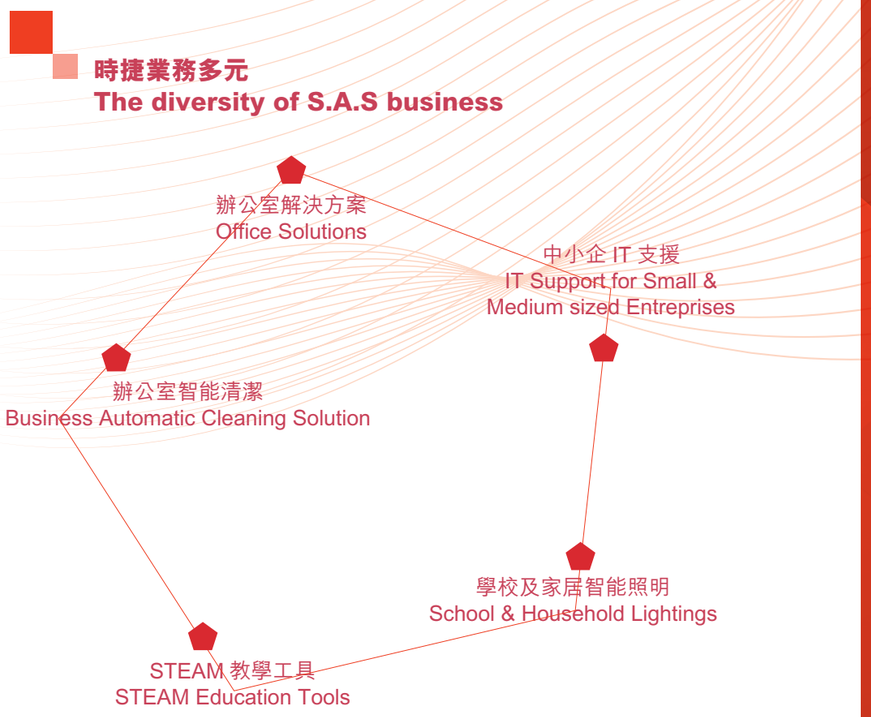
www.hkeaia.org
info@hkeaia.org
歡迎查詢：(852) 6465 9830

季刊下載
Quarterly Newsletter Download

嚴子杰 Jacky Yim
時捷集團有限公司
S.A.S Dragon Holdings Ltd. (HKEX:1184)
執行董事
Executive Director

AI 浪潮席捲家電智能化：變革與展望

隨著人工智能（AI）發展愈趨成熟，2025 年成為電子業元件復甦的關鍵轉捩點。時捷集團執行董事嚴子杰（Jacky Yim）指出，儘管國際貿易環境存在關稅等不確定因素，但電子零件行業在過去一年表現穩健，多個領域均錄得個位數增長，他認為這股復甦源於「AI 落地」——時捷業務有不少比例源自半導體及手機相關電子元件，促使其在電器業的發展定位受 AI 潮流影響更敏感。





The AI Sweeping Smart Home Evolution: Transformation and Outlook

As Artificial Intelligence (AI) reaches a new level of maturity, the year 2025 has emerged as a pivotal turning point for the recovery of the electronics components industry. Jacky Yim, Executive Director of S.A.S. Dragon Holdings Ltd., notes that despite the uncertainties of the international trade environment—including shifting tariffs—the electronic components sector has maintained steady performance over the past year. With growth recorded across multiple segments, Yim attributes this resilience to the transition of AI from a high-level concept into tangible, market-ready and more practical applications in daily life.

For S.A.S. Dragon Group, which derives a significant portion of its revenue from semiconductors and mobile-related electronic components, their strategic positioning within the home appliance industry has made them particularly sensitive to these AI-driven shifts.

家電業的變革式需求

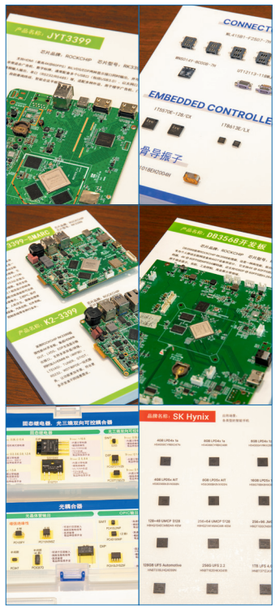
展望2026年，Jacky預期將迎來三大增長關鍵：首先，AI手機將引發新一輪換機潮；其次，具備高靈敏度感測器的服務型機器人將進入家庭，解決人口老化帶來的照護需求；最後，隨著大數據需求激增，數據中心（Data Center）相關的液冷散熱系統將成為電子元件的新增長需求。當中，家庭機器人更是突破傳統上對「家電」的理解——家電不再只侷限於電飯煲、風筒等，而是更全面普及的AI人工智能應用。

擁抱香港地緣優勢

在複雜的地緣政治局勢下，香港與內地的產業聯繫顯得更為緊密。Jacky觀察到，雖然有部份企業將組裝線外遷至東南亞，但核心物料採購與研發鏈依然紮根於中國內地，他指：「中國具備無可取代的完整供應鏈、人才與生產效率，因此香港愈發凸顯其『視窗』與『橋樑』的角色。香港作為國際金融中心，為電子企業提供了極具競爭力的融資成本與集資平台；同時在技術支援與海外市場上，依然是國際品牌進入中國、以及國產品牌走向世界的最佳跳板。」這種「研發生產在內地、金融物流在香港」的分工模式，他認為依然是香港電子業保持競爭力的基石。

國家戰略助香港多元化發展

面對國產半導體自給自足的國家戰略，香港企業正積極擁抱這一趨勢以強化競爭優勢。Jacky提到，時捷集團早已佈局多元化的供應商體系，與瑞芯微（Rockchip）等國內領先的AI半導體公司緊密合作。雖然國產晶片在某些高端技術領域與國際龍頭仍有差距，但其成長速度驚人，且在成本競爭力與產品質量上已能滿足全球消費市場。國產品牌如TCL、Mi、Midea及Gree等品牌，證明了國產技術與品牌結合具備的發展潛能。對於香港企業而言，支持國產半導體不僅是配合政策，更是分散風險、實現供應鏈多元化的戰略選擇。他展望透過整合海內外資源，香港電器業將在AI推動的智能家電新時代中，繼續發揮其不可替代的樞紐角色。



時捷集團早已佈局多元化的供應商體系，與瑞芯微（Rockchip）等國內領先的AI半導體公司緊密合作。
S.A.S. has established a diversified supplier ecosystem, forging close partnerships with leading domestic AI semiconductor firms such as Rockchip.

「從智慧型手機到傳統家電，AI應用愈來愈普及，甚至轉化為能協助家長輔導功課、提升營銷效率的具體應用！」



"AI is moving beyond gadgets into the core of daily life, driving value through automated academic support and optimize marketing efficiency."



A Paradigm Shift in Consumer Demand

Looking ahead to 2026, Yim identifies three critical pillars of growth that will redefine the industry:

- **The AI Smartphone Super-cycle:** The integration of generative AI into mobile devices is expected to trigger a massive wave of hardware upgrades, as consumers seek the processing power necessary for on-device AI.
- **The Rise of Service Robotics:** Equipped with high-sensitivity sensors, service robots are poised to enter the home at scale. These devices address the pressing needs of an aging population, providing sophisticated eldercare solutions.
- **Data Center Infrastructure:** As the demand for big data arised, specialized components—specifically liquid cooling systems for data centers—are becoming a high-growth niche for electronic component suppliers.

Yim emphasizes that home robotics is fundamentally altering our understanding of "appliances." No longer confined to single-utility devices like rice cookers or hair dryers, the new generation of household tech represents a comprehensive integration of AI into daily living.

Leveraging Hong Kong's Geopolitical Advantage

Regarding to the geopolitical tensions, the industrial ties between Hong Kong and Mainland China have grown tighter. Yim observes that while some companies have migrated assembly lines to Southeast Asia, the core of material procurement and the R&D chain remains firmly rooted in the Mainland.

"China possesses an irreplaceable ecosystem characterized by a complete supply chain, a deep talent pool, and unparalleled production efficiency," Yim asserts.

In this context, Hong Kong's role as a "window and bridge" has become even more prominent. As an international financial hub, Hong Kong based electronics companies are supported with highly competitive financing costs and robust capital-raising platforms. Simultaneously, the city remains the premier springboard for international brands entering China and for domestic Chinese brands looking to capture global market share. While the R&D and Production are based in the Mainland, backed with Finance and Logistics in Hong Kong, this division of labour continues to serve as the cornerstone of the city's competitiveness in the electronics sector.

National Strategy Driving Diversification

As China pursues the semiconductor self-sufficiency, Hong Kong enterprises are actively embracing this trend to sharpen their competitive edge. S.A.S. has already established a diversified supplier ecosystem, forging close partnerships with leading domestic AI semiconductor firms such as Rockchip.

While a gap remains between domestic chips and international leaders in certain high-end technical segments, their growth are still impressive. These components now offer the cost-competitiveness and quality standards required to satisfy the global consumer market. Chinese brands like TCL, Mi, Midea and Gree in the home appliance market serves as a "proof of concept," demonstrating that the marriage of domestic technology and strong branding can dominate key global sectors.

For Hong Kong companies, supporting the domestic semiconductor industry is more than just alignment to the National Policy; it is a strategy to mitigate risk and achieve supply chain diversification. By integrating resources from both home and abroad, Yim envisions that Hong Kong's electronics industry will continue to play an irreplaceable role as a global hub in the new era of AI-driven smart homes.

8 Dec 2025

會員迎新暨聖誕聯歡晚宴 2025

「電器之家」大家庭持續擴充！適逢聖誕佳節，香港電器業協會於2025年12月8日假尖沙咀太平洋會 The Island View 舉辦「會員迎新暨聖誕聯歡晚宴」，歡迎新會員加入之餘，亦讓各會員藉此難得機會碰個杯，互相問候。當晚新知舊雨聚首一堂，近70位會員及嘉賓在美食與歡笑聲中交流近況，大家都滿載而歸、盡興而返，共度了一個溫馨愉快的晚上。

























2 Feb 2026

HKDI x HKEAIA Mentorship Scheme 2026 啓動見面會

香港電器業協會歷年皇牌活動——HKDIxHKEAIA Mentorship Scheme 於本年度正式展開，一如以往，活動大受學生及會員歡迎。啟動見面會上，多位HKDI學生與來自協會會員企業的導師首次會面，學生用心解釋個人作品、向導師請教，令設計更貼近實際工業；導師從年輕一代的創新思維中汲取靈感、與時並進，可謂兩得其所。願計劃繼往開來，促進設計教育與業界接軌，培育更多新一代設計人才。



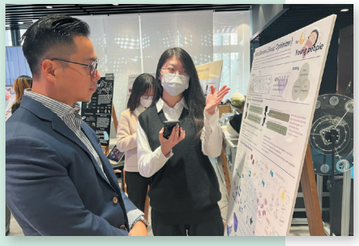


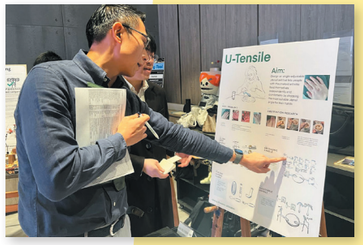




















衞炳江教授 Professor Alexander Ping-kong Wai

香港浸會大學校長
President and Vice-Chancellor of Hong Kong Baptist University

連結科技與市場：家電產業的智慧轉型與人才跨界

Bridging between Technology and Market: The Intelligent Transformation and Transdisciplinary Talent in the Home Appliance Industry

隨著 AI 與傳感技術的普及，家電產業正從「電力及電子工程」邁向「智慧感測」轉型。香港浸會大學校長衞炳江教授雖然主要研究光纖通訊，但憑藉其物理與工程學背景及深耕學界三十年的經驗，接受本刊訪問時道出了技術研發與市場應用之間的鴻溝，並分享浸大如何透過跨學科理念，培育能將尖端科技與現實世界連結的新一代人才。

As AI and sensing technologies are more universally applied, the home appliance industry is undergoing a paradigm shift from traditional "electrical and electronic engineering" to "intelligent sensing." Professor Alex Wai, President and Vice-Chancellor of Hong Kong Baptist University (HKBU), recently spoke with us to share his insights. Despite his primary expertise in fiber-optic communications, Professor Wai draws upon his background in physics and engineering, alongside thirty years of academic management and leadership, to address the chasm between R&D and market application. He also discussed how HKBU's transdisciplinary philosophy is cultivating a new generation of talent capable of linking cutting-edge technology with the real world.



「院校評估教授主要看的是他們的研究成果，業界要的是能夠落地推出市場的成品，未必要最頂尖的技術，兩者之間有機會錯配。」

回歸本質：考慮市場需要的技術轉型

衞炳江校長指出，現代家電的競爭力已不再僅限於基礎的電力及電子工程，而在於如何善用「全環境感知」。但他提醒業界別陷入盲目追求科技的誤區，忽略了商業運行的核心：市場需求。衞校長以自動駕駛與智慧照明為例，強調技術必須貼近人的生活需求，「智慧家電的關鍵在於感應器，透過感應器收集數據資料才能作出自動化決定。」因此在傳感應用上，最新科技未必最實用，傳統電子感應器配搭太陽能與晶片，可能反而更具市場競爭力。此外，他也特別點出「銀髮市場」的潛力，強調 60 歲以上的群體對新技術仍然具備接受度，關鍵在於產品是否「方便、好用」。業界需要判斷何種技術適合哪些市場受眾，學術界也不應將技術單純視為實驗室數據，而應將之轉化支援市場需求，才能令學術人才與業界接軌。



"Academic institutions evaluate professors primarily based on research output, while industry looks for products that can be implemented and brought to the market—not necessarily the most 'cutting-edge' technology. This can lead to a mismatch."

浸大對跨界人才的培育理念

衞校長以 NASA 提出的技術成熟度等級指標（Technology Readiness Level, TRL）說明技術落地的困難：大學擅長前期的基礎研究 (TRL 1-3)，企業則關注產品化（TRL 7-9），而中間的轉化過程 (TRL 4-6) 往往缺乏連結的角色「翻譯者」。衞校長指浸大更重視新一代科技人才的想像力和溝通能力，以及知識轉移的「翻譯」能力：「院校評估教授主要看的是他們的研究成果，業界要的是能夠落地推出市場的成品，未必要最頂尖的技術，兩者之間有機會錯配。」浸大推動「藝術科技」，正是為了打破學科限制。例如，透過政府資助，浸大研發出全港最大的沉浸式 360 度 LED 系統，將科學數據可視化，甚至可應用於電影與芭蕾舞表演，虛擬博物館，虛擬旅遊，和電玩。這種跨越工程、藝術與商業的綜合能力，正是浸大培育未來科技領袖的核心藍圖。

想像力促進香港家電產學合作

針對香港家電品牌的未來發展，衞校長指出香港院校具備極強的科研能力，關鍵是如何與業界建立更緊密溝通交流：「例如邀請企業參與深度對談，讓企業提出真實問題，由教授提供解決方案。」他認為這種真人的面對面交流，能有效減少溝通誤差。

「業界要香蕉，不能給他蘋果。」衞校長幽默地總結產學合作的關鍵在於相互理解。他期許香港家電業者能發揮想像力，不僅將科技應用在硬體更新，更能透過如「藝術科技」般的跨界思維，將產品推向全球市場。

Back to Basics: Technological Transformation Driven by Market Demand

Professor Wai opines that the competitiveness of modern home appliances no longer rests solely on basic electrical and electronic engineering, but on the sophisticated use of " environmental sensing." However, he cautions the industry against the trap of technological pursuit while ignoring the core of business operations: market demand.

The newest technology is not necessarily the most practical; a traditional electronic sensor paired with solar panels and microchips might actually offer greater market competitiveness. Furthermore, he highlights the potential of the "silver economy," noting that the population aged 60 and above remains receptive to new technologies, provided that the products are "convenient and user-friendly." Professor Wai emphasizes that technology must align closely with human needs.

HKBU's Vision: Cultivating the "Translators" of Innovation

Utilizing NASA's Technology Readiness Level (TRL) scale, Professor Wai illustrates the difficulties of technology transfer: From early-stage basic research (TRL 1-3) to commercialization (TRL 7-9). A "translator" is often absent in the intermediate phase (TRL 4-6).

At HKBU, the focus is on fostering imagination, communication, and the ability to "translate" knowledge, which means translating basic research results to practical usage. "Academic institutions evaluate professors primarily based on research output, while industry looks for products that can be implemented and brought to the market—not necessarily the most 'cutting-edge' technology. This can lead to a mismatch," Professor Wai notes. HKBU's promotion of "ArtTech" is a strategic move to break these disciplinary silos. For instance, with the Government's support, HKBU developed Hong Kong's largest immersive 360-degree LED system, visualizing scientific data for applications ranging from cinema, ballet performances, virtual museums, virtual tours to e-games. This integrated capability—spanning engineering, the arts, and business—is the core blueprint for HKBU's future tech leaders.



Imagination is the key to Industry-Academic Collaboration in Hong Kong

Professor Wai points out that while local universities possess immense research capabilities, the key lies in establishing tighter communication with the private sector. "For example, inviting enterprises to participate in a deep-dive dialogues allows companies to present real-world problems for which professors can then provide solutions," he suggests. He believes that such face-to-face interaction is essential to reducing communication errors.

"If the industry asks for a banana, you cannot give it an apple," Professor Wai added, summarizing that the essence of industry-academic collaboration is mutual understanding. He hopes that Hong Kong's appliance manufacturers will exercise their imagination—not just by applying technology to hardware upgrades, but by utilizing trans-disciplinary thinking, such as ArtTech, to bring their products onto the global stage.

3 Jan 2026

2026 春節團拜及賽馬同樂日

馬年伊始，象徵著奔騰、速度與充滿活力的全新開始。香港電器業協會於3月1日(農曆正月十三)在沙田馬場包廂舉行「春節團拜及賽馬同樂日」，近50位會員及嘉賓聚首歡聚新年。活動當日設有豐富自助午餐，會員們欣賞緊張刺激的賽馬之餘，亦互相祝賀「馬到功成」，場面熱鬧。協會理事長丁錫華先生、創會及榮譽會長鍾志平博士以及一眾理事會高層成員更化身「財神」大派利是，會員們都盡興而歸。















2026 年度活動計劃

4月13-16日	港春季電子產品展2026
5月	HKDI Mentorship Meeting
5月	東莞新型工業化企業交流
7月6日	第二十七次周年大會及會員歡聚交流晚宴
9月底	出版電器之家EXPRESS 2026/09
10月13-16日	香港秋季電子產品展2026
11月中	第十五屆理事會成立大典及周年晚宴
12月	會員迎新暨聖誕聯歡晚宴2026

活動預告

香港貿發局
香港春季電子產品展 2026

誠邀閣下蒞臨參觀

4月13日至16日假香港會議展覽中心
有關展覽會詳情，請瀏覽
https://www.hktdc.com/event/hkelectronicsfairse/tc
網上預先登記，預留免費入場證



攤位地點：
1CON-054
香港灣仔博覽道一號香港會議展覽中心

新會員介紹

恒星工程科技公司
Stars Technology Eng., Co.

地址：香港九龍旺角彌敦道678號華僑商業中心12樓C室
Rm C, 12/F, Hua Chiao Commercial Centre
678 Nathan Road, Mongkok, Kowloon, Hong Kong
江西省贛州市上猶縣樂丰科技園
代表人姓名：黃愛軍先生 Mr. Huang Ai Jun
代表人職銜：董事長 Chairman
Tel： (86)135 4419 9543
Email： haj@royall.net.cn
Website： http//www.royall.net.cn
http//royallsmart.com

外展衝勁樂 2025 — 名人隊比賽勇奪季軍

「外展衝勁樂2025名人隊比賽」於2026年1月24日假西沙Go Park Sports足球場圓滿舉行。香港電器業協會派出代表隊參賽，共同為裝備青年未來工作籌集善款。會員們即使跳出辦公室，依然衝勁十足。雖然團隊比賽甚具挑戰性，但協會代表隊憑藉默契與不懈努力，加上創意及靈活策略，最終脫穎而出，勇奪名人賽季軍佳績，充分體現業界同仁團結協作的一面。




















上海新型工業化技術考察團

香港電器業協會於2025年9月23日至26日舉辦「上海新型工業化技術考察團」，率領會員深入探索內地前沿科技與工業發展。行程相當豐富，會員除了參觀中國國際工業博覽會，近距離感受全球領先的智能裝備與前沿科技；亦有走訪上海通用汽車凱迪拉克專屬工廠，體驗汽車工業的創新實力；更參觀了中國商飛上海飛機製造有限公司、小紅書總部、復星國際及智元機器人等，了解業界未來發展藍圖。參加者親身見證智能製造、航空科技及數字經濟的最新成果，收穫甚豐。









資料來源：香港貿發局經貿研究　　作者：李業勤

HKTDC RESEARCH 經貿研究

2026年香港出口展望：AI產品需求有望推動來年出口增長8-9%

香港商品出口前景在2026年料繼續向好。人工智能（AI）相關電子產品需求強勁，出口有望強勁增長8至9%。企業為應對美國的關稅措施，紛紛提前出貨，推高2025年的比較基數，不過上升勢頭相信仍可延續。

目前看來，美國關稅導致貿易環境不明朗的情況似乎已經緩和，這一點從最新發布的2025年第四季香港貿發局出口信心指數可見一斑。出口商暫時鬆一口氣的主要原因，包括中美兩國於11月初達成貿易協議，以及截至8月為止，多國已和特朗普政府達成折衷安排。或許正因如此，香港出口商並沒有把美國關稅納入2026年三大關注事項之列。

2026年展望，美國關稅政策將促使全球商界領袖制訂更長遠策略，以優化其美國與非美國業務布局。原因之一是美國對各地加徵的關稅率有別，令部分國家對美國出口存在比較優勢。

在2025年11月10日至2026年11月10日期間，中國內地輸往美國商品的關稅率為20%[1]，即10%對等關稅加10%芬太尼相關關稅，額外關稅水平相對其他國家為低，鑒於中國擁有較完善成熟的供應鏈，以中國為基地的供應商不但與東南亞眾多同業看齊，比起關稅稅率更高的國家更有顯著的競爭優勢。

2025年出口表現勝預期

回顧過去一年，香港首10個月出口比去年同期增長13.8%，超出香港貿發局經貿研究先前預測2025年全年增長7至9%。出口表現令人驚喜，除了前文提及的提前出貨效應，另一主要原因在於AI賦能的電子裝置（尤其是電腦設備及相關產品）需求甚殷（見表1）。此外，玩具及遊戲業出口在2024年暴跌21.8%後強勁反彈，首10個月比去年同期增長達33.2%。我們估計以2025年全年來說，香港總出口將增長約13%。

	2024年		2025年1月至10月	
	億港元	按年增減	億港元	按年增減
電子	33,071.38	12.5%	31,786.62	17.3%
- 零部件	25,180.82	11.3%	24,406.47	18.8%
- 製成品	7,890.56	16.4%	7,380.16	12.6%
貴重珠寶	805.00	-8.3%	688.52	1.2%
鐘表	487.90	-10.5%	407.39	-0.3%
服裝	492.98	-3.7%	357.67	-12.3%
玩具及遊戲	136.85	-21.8%	150.28	33.2%
總計	**45,423.71**	**8.7%**	**42,601.91**	**13.8%**

資料來源：香港政府統計處和香港貿發局

表1：香港商品出口（按主要行業劃分）

	2024年		2025年1月至10月	
	億港元	按年增減	億港元	按年增減
美國	2,955.71	8.5%	2,580.32	3.1%
歐盟	2,756.74	0.7%	2,244.76	-2.9%
中國內地	26,816.58	15.6%	25,408.46	15.8%
東盟	3,934.49	18.7%	4,215.14	31.6%
台灣	1,404.15	1.1%	1,615.80	40.0%
印度	1,370.22	-18.0%	1,212.61	6.1%
日本	806.56	-4.4%	771.79	14.1%
韓國	688.16	-6.6%	512.39	-11.0%
中東	1,292.50	-5.3%	1,033.16	-4.6%
拉丁美洲	829.57	11.9%	773.42	11.1%
總計	**45,423.71**	**8.7%**	**42,601.91**	**13.8%**

資料來源：香港政府統計處和香港貿發局

表2：香港商品出口（按主要市場劃分）

主要出口市場表現不一

回顧本港各主要出口市場的表現，可謂有好有壞（見表2）。具體而言，2025年首10個月，香港對中國內地和東盟這兩大市場的出口分別比去年同期增長15.8%及31.6%，增幅均達到雙位數。與此同時，除韓國外，香港對亞洲其他主要市場的出口也錄得增長。同期，本港對美國的出口溫和上升3.1%，對歐盟則下降2.9%。

2026年出口前景大致樂觀

美國關稅衝擊將在2026年浮現

美國關稅的衝擊將在2026年浮現，預料全球貿易增長會顯著放緩。因此，世界貿易組織已在2025年10月調低2026年全球商品貿易增長預測[2]。

世貿組織對全球商品貿易量的增長預測從2.5%下調至僅0.5%，主要原因是預料全球最大進口國美國的進口需求將大幅減少（見表3）。世貿組織解釋，此次調整源於市場關注由於企業在美國落實加徵關稅前紛紛提前採購，關稅政策對全球貿易的實際影響被推遲。3.1%，對歐盟則下降2.9%。

	2025年4月 基準預測(a)			2025年10月 修正預測(b)		差異(b)-(a)	
	2024	2025	2026	2025	2026	2025	2026
世界貿易	2.8%	-0.2%	2.5%	2.4%	0.5%	2.6%	-2.1%
出口							
北美洲	2.3%	-12.6%	-1.2%	-3.1%	-1.0%	9.5%	0.2%
南美洲	6.2%	0.6%	0.9%	2.4%	-1.9%	1.8%	-2.9%
歐洲	-1.7%	1.0%	2.5%	0.7%	2.0%	-0.3%	-0.5%
獨聯體	2.3%	4.4%	0.1%	-0.7%	3.5%	-5.1%	3.5%
非洲	1.3%	0.6%	1.7%	5.3%	0.0%	4.7%	-1.7%
中東	3.7%	5.3%	5.1%	2.0%	-0.9%	-3.3%	-6.0%
亞洲	8.0%	1.6%	3.5%	5.3%	0.0%	3.7%	-3.4%
進口							
北美洲	4.7%	-9.6%	-0.8%	-4.9%	-5.8%	4.7%	-5.0%
南美洲	6.0%	5.0%	0.5%	8.8%	-0.6%	3.8%	-1.1%
歐洲	-2.3%	1.9%	2.7%	2.4%	0.8%	0.6%	-1.9%
獨聯體	4.8%	0.5%	2.1%	2.7%	2.6%	2.2%	0.5%
非洲	2.6%	6.5%	5.3%	11.8%	5.4%	5.4%	0.1%
中東	11.8%	6.3%	6.7%	3.7%	1.8%	-2.6%	-5.0%
亞洲	5.1%	1.6%	3.8%	5.7%	2.7%	4.1%	-1.1%

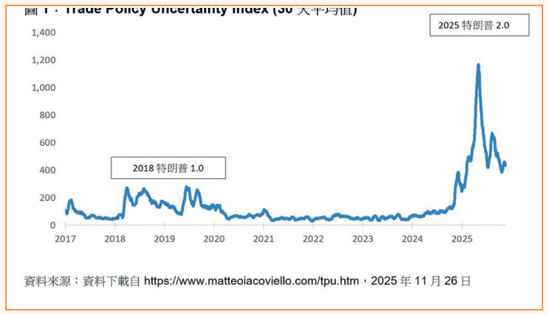
資料來源：世界貿易組織

表3：世界貿易組織對商品貿易量增長的最新預測

美國貿易保護主義為主要下行風險

雖然當前全球貿易環境較2025年初明朗，可是美國的貿易措施仍然帶來許多變數。事實上，Trade Policy Uncertainty Index（簡稱TPU）[3]也清晰反映出這一點。該指數雖然已從2025年初的歷來高位大幅回落，但仍遠高於正常水平(見圖1)。

雖然美國對各國的對等關稅已拍板定案，且新關稅率已在8月生效，而對中國內地則於11月實施，但是特朗普政府對多種美國進口商品的「232條款」調查仍在進行。預料華府未來數月將宣布對相關特定產品加徵關稅，可能導致全球貿易局勢烽煙再起，此一潛在發展不容忽視。



資料來源：資料下載自 https://www.matteoiacoviello.com/tpu.htm，2025 年 11 月 26 日

圖1:TradePolicyUncertaintyIndex（30天平均值）

關稅稅率差異或有利在華經營美國業務的供應商

同樣值得注意的是，關稅稅率差異使某些國家在對美出口方面擁有比較優勢。具體而言，在2025年11月10日至2026年11月10日期間，中國內地輸美商品的適用關稅稅率為20%（10%對等關稅+10%芬太尼相關關稅）。鑒於中國擁有較完善成熟的供應鏈，而現階段的額外關稅水平相對較低，內地供應商可與東南亞多數同業看齊，比起關稅率較高的國家更存在顯著的競爭優勢（見表4）。此情況勢必促使全球眾多商界領袖重新評估長遠策略，以改善其美國與非美國業務布局。

經濟體	關稅率
東盟	
文萊	25%
柬埔寨	19%
印尼	19%
老撾	40%
馬來西亞	19%
緬甸	40%
菲律賓	19%
新加坡	10%
泰國	19%
東帝汶	10%
越南	20%
中國*	10% + (10%*)
印度	25% + (25%#)
日本	15%
墨西哥*	0% + (25%*)
韓國	15%
台灣	20%
阿聯酋	10%

* 中國和墨西哥另須繳納芬太尼關稅。根據the Peterson Institute for International Economics計算，中國在首屆特朗普政府任期內面對的平均關稅稅率約為20%。

印度因繼續進口俄羅斯石油，遭美國額外加徵25%的懲罰性二級關稅。

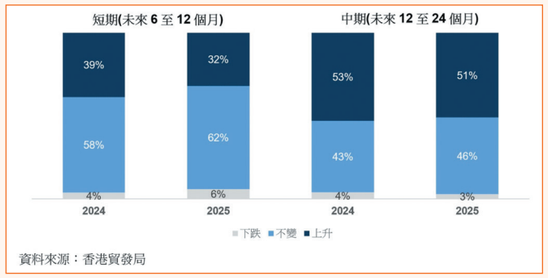
資料來源：香港貿發局和美國白宮

表4：美國對部分經濟體的對等關稅

根據美國半導體產業協會的數據，2025年第三季全球半導體銷量比上年同期增長25.1%，遠高於對上兩季分別錄得的18.2%及19.9%，此乃AI相關電子產品需求可望持續的關鍵指標（見圖3）。協會目前預測，2026年全球半導體銷售額將表現更加強勁，年增長將超過25%，而 2025 年的增幅預計為 22.9%[5]，對香港電子出口商實屬佳音。

根據最新發布的2025年第四季香港貿發局出口信心指數，多數出口商（53.2%）認為AI/新科技相關電子消費品需求上升，將成為2026年推動業務增長的最主要因素。

香港貿發局於2025年10月香港秋季電子產品展進行的另一項調查同樣顯示，該行業2026年的出口表現有望持續向好。整體而言，51%受訪者預期未來12至24個月的銷售額將有所增長，46%預期維持不變（見圖4）。



資料來源：香港貿發局

圖4：香港秋季電子產品展受訪者的預期銷售表現

1附加於現行 Trump 1.0 約20%平均關稅，根據彼得森國際經濟研究所的數據

2世界貿易組織《全球貿易展望與統計》，2025年10月。

3TPU由美國聯邦儲備局國際金融部人員編製，衡量媒體對貿易政策不確定因素相關新聞的關注度。該指數是按比例計算，100表示有1%的新聞文章提及貿易政策不確定性。

4按照世貿組織界定，這方面涵蓋約100個AI相關產品系列，包括半導體和處理器、成品電腦、伺服器和電訊設備。有關AI賦能產品的非詳盡清單，請參閱《2025年世界貿易報告》附錄A.1。

510月份全球半導體銷售額較上月成長4.7%。美國半導體產業協會

AI電子產品需求持續推動全球貿易增長

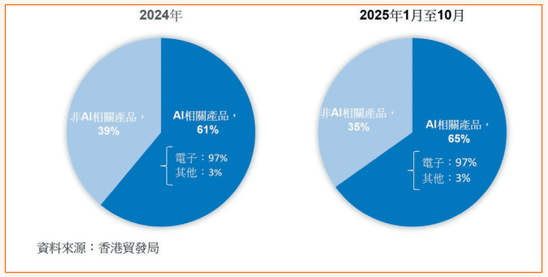
從產品結構來看，AI相關產品[4]是2025年全球貿易增長的核心動力，其向好勢頭將在整個2026年持續。根據世貿組織的數據，2025年上半年全球AI相關產品貿易總值比去年同期增長逾兩成，遠超全球商品貿易總值的6.0%增幅。

電子業佔香港出口總值逾七成，現時尤其受惠於AI浪潮帶動的貿易。在2025年首10個月，AI相關電子產品出口額比去年同期飆升22.0%（見表5）。鑒於AI相關的數碼轉型仍將是焦點趨勢，相關電子產品的需求勢必成為香港未來出口表現的決定性因素（見圖2）。

	2024年		2025年1月至10月	
	億港元	按年增減	億港元	按年增減
AI相關產品	**22,677.78**	**15.8%**	**27,758.83**	**22.4%**
- 電子	22,052.33	15.8%	26,901.45	22.0%
- 其他	625.45	14.1%	857.39	37.1%
非AI相關產品	**14,742.89**	**-0.7%**	**14,843.07**	**0.7%**
- 電子	5,053.78	-0.2%	4,885.18	-3.3%
- 其他	9,689.11	-1.0%	9,957.90	2.8%
總出口	**37,420.67**	**8.7%**	**42,601.91**	**13.8%**

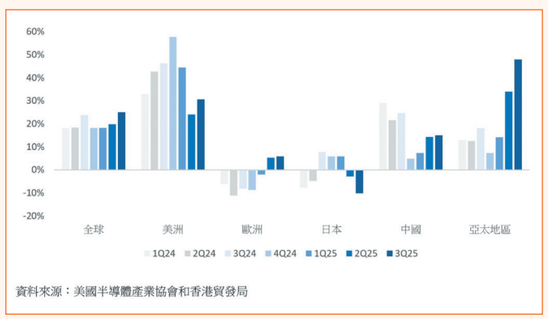
資料來源：香港貿發局按照世貿組織定義編製

表5：香港出口的AI相關與非AI相關產品



資料來源：香港貿發局

圖2：香港的AI相關產品出口（佔比%）

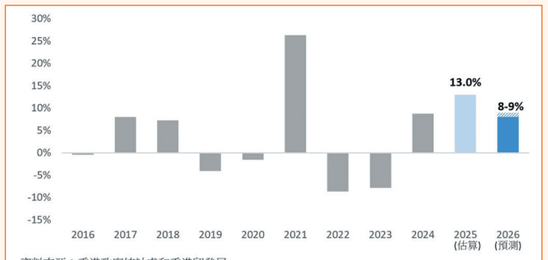


資料來源：美國半導體產業協會和香港貿發局

圖3：半導體銷量增長率（按地區劃分，按年增減）

來年料有強勁增長

綜合而言，香港貿發局經貿研究對香港2026年的出口表現樂觀，預測即使2025年的比較基數較高，本港未來12個月出口仍可望增長8至9%（見圖5）。



資料來源：香港政府統計處和香港貿發局

圖5：香港商品出口增長（與去年同期比較）

HKTDC

Hong Kong Electronics Fair | E+PLUS (Spring Edition)

香港春季電子產品展

世界級電子業盛會
激發無限商機

13-16/4/2026 香港會議展覽中心
6-23/4/2026 商對易(線上)

於**香港貿發局香港春季電子產品展**提升您的商業成效！發掘突破性科技，探索創新電子產品，並與產業領袖建立聯繫。







探索20+產品專區



品牌薈萃廊
網羅500+各地知名電子品牌及產品



科技館
展示尖端電子產品及現代生活方式
- 5G及人工智慧物聯網
- 智慧家居
- 電子保健及健美產品
- 機械人科技與無人操控技術
- 延展實境



Immersive Experience Zone
- VR/AR/XR等延展現實技術
- 可穿戴式科技
- 體感遊戲
- 互動遊戲



初創專區
展示創業家的最新科技及創意



RoboPark
展示三大應用領域：娛樂及社交、商用及工業、健康及生活，超過100款機械人，這個共享展示區連接了香港春季電子產品展與香港國際創科展

各類主題展區
- 儲能產品及電動可移動工具
- 電腦及電子遊戲產品
- 家用電器
- 汽車及車載電子產品
- 視聽產品
- ...以及更多

14個國家及地區 | **2,300+參展商**

展會焦點



健康科技



智能家居



寵物智能

同期舉行**香港國際創科展(InnoEX)**展示五大領域：人工智能+、機械人技術、低空經濟、房地產科技與零售科技的環球創科成果。

立即登記免費入場證

(852) 1830 668
hkelectronicsfairse.hktdc.com
exhibitions@hktdc.org
HKTDC Marketplace

60 HKTDC 香港貿發局
CONNECT THE WORLD SHAPE THE FUTURE
聯通世界 同塑未來

HKTDC

Hong Kong Electronics Fair | E+PLUS (Autumn Edition)

香港秋季電子產品展



13–16/10/2026 香港會議展覽中心

6–23/10/2026 商對易(線上)

香港貿發局香港秋季電子產品展2026將迎來環球展商推廣最新電子產品、創科概念及應用，包括家用及商用的智能產品、電子產品及視聽設備等。

HALL OF FAME 品牌薈萃廊

網羅國際知名品牌，展示全球頂尖電子產品。



TECH HALL 科技館

呈獻多種嶄新科技產品及技術，包括3D打印、人工智能物聯網、延展實境、機械人及無人操控技術等。





START UP ZONE 初創專區

通過一連串宣傳活動向各地買家、潛在客戶及投資者宣傳您下一個創新概念，包括**初創企業項目提案、研討會、企業家分享會**及**產品發佈會**等。



Robopark

從人形機械人、機械手、四足機械人到自主移動機械人，探索機械人技術如何正在改變商業、日常生活、醫療保健和各行各業。

展會焦點:







立即登記
免費入場證

hkelectronicsfairae.hktdc.com



electronicAsia 國際電子組件及生產技術展 | E+PLUS

13–16/10/2026 香港會議展覽中心

6–23/10/2026 商對易(線上)

國際電子組件及生產技術展2026將與香港貿發局香港秋季電子產品展同期舉行，展示電子零部件、感認器技術、鍵盤及開關、測試及檢測設備、電源供應、顯示技術、印刷電路板及電子製造服務等一系列產品。

electronicasia.com

主辦機構：

60 HKTDC 香港貿發局 CONNECT THE WORLD SHAPE THE FUTURE 聯通世界 同塑未來

MESSE MÜNCHEN

立即登記
免費入場證

佛山市顺德区友基电子有限公司

YOUJI

洪文清总经理 / 13702630021

地址:广东省佛山市顺德区容桂街道昌宝西路37号
天富来国际工业城二期10座201、202、301、302、401、402单元
Http://www.sdyouji.com
E-mail:business @ sdyouji.com 或 hwq@sdyouji.com

专营负离子发生器应用



香港秋季電子產品展 2025

香港秋季電子產品展於2025年10月圓滿舉行。是次展會聚焦智能家居、健康科技及可穿戴設備等前沿領域，展示多項融合人工智能技術的創新產品，探討科技如何重塑現代工作與生活方式。香港電器業協會一如往年積極參與，藉此國際平台與各地買家及供應商深度交流，掌握行業最新動向及市場機遇，會員亦積極爭取於這場電子產品盛會中，了解環球電子產業的發展趨勢，接觸業內主要買家，為未來合作與創新奠定基礎。















出海東盟 — 印尼巴淡家電業商務及技術考察團

東盟是發展迅速的貿易集團，其中印尼巴淡市地理位置優越、工業基礎成熟。為協助會員發掘東盟商機、拓展市場，香港電器業協會於2026年3月2日至5日舉辦「印尼巴淡家電業商務及技術考察團」，讓會員與當地企業代表及專家深入交流，探索家電產業鏈合作機遇。四日三夜行程豐富且多元，涵蓋政策解讀、企業交流、實地考察及技術洞察等環節，參加者不僅獲當地政府官員親授投資優惠政策與發展方向，更走訪了不同電子及塑膠等製造業龍頭企業，親身觀察產業鏈運作模式，掌握一手市場數據，預備擴展業務版圖。































啡香中的慢活哲學

The Art of the Brew:
Thomas Ip's Slow-living Philosophy

通用國際企業有限公司的董事葉中力（Thomas Yip）見證著咖啡文化如何從昔日的小眾雅趣，逐步滲透進大眾生活的每一條脈絡，成為當代都市人的精神食糧。Thomas 在深耕行業多年後，體察到這股熱潮背後承載的是新一代年輕人對「慢活文化」的追求——那不僅是一杯飲品，更是一種對生活質感的重新定義與自我觀照。

走進通用的辦公室，陣陣手沖咖啡的清香撲鼻而來，這已成為公司文化的一道獨特風景。Thomas 笑言，最初看見同事們在忙碌時仍抽空專注地研磨咖啡豆、精準地控制注水，也曾有過傳統管理者的疑慮，但漸漸地，他從中悟出了管理的真諦。他發現「慢下來」並不等同於懶散，而是一種尋找個人節奏的過程。當員工能在那幾分鐘的萃取過程中屏氣凝神，隨後投入工作時反而能更專注、提升生產力和品質。因此，他選擇給予年輕一代充份空間去按自己的節奏探索與創造，因為他明白，有溫度的成果往往誕生於從容之中。

Thomas 表示現在從新一代身上學習以「慢活」回應快速變動的世界，讓工作品質和靈感都有呼吸的空間。他感嘆過去的自己總是在與時間賽跑，信奉「快」即是唯一的競爭力；現在他更著重改變自己的工作模式，調節生活節奏，讓外在的步調與內在的需求達成和諧。除了在咖啡的香氣中沉殿，Thomas 也透過日常的運動及散步時間鍛煉意志和洗滌心靈 。他體會到，唯有讓心境沉澱下來，才能在喧囂的日常中聽見更多元的聲音，進而做出更深邃的思考與更精準的決策。

Having spent years in the industry, Thomas Yip, Director of G.E.W. International Corporation Limited, observes that coffee culture has been evolved from a niche interest to an essential "spiritual fuel". Behind the current coffee trend lies a younger generation's pursuit of "Slow Living"—redefining life quality through a mindful, self-reflective angle.

In the G.E.W office, one is often greeted by the rich aroma of pour-over coffee, which becomes a signature of the company's culture. Thomas admits that seeing staff grinding beans and controlling water flow during busy hours initially sparked traditional managerial concerns. However, he soon discovered a profound management truth: "Slowing down" is not synonymous with idling; it is the process of finding one's own rhythm. He noted that when employees immerse themselves in those few minutes of extraction, they return to their tasks with heightened focus and productivity. Consequently, Thomas chooses to grant the younger employees the space to explore and create at their own pace.

Thomas shares that he is now learning from the newbies how to respond to a fast-changing world with a "Slow Living" mindset, allowing room for inspiration and quality. Reflecting on his past belief that "speed" was the sole competitive tool, he has since shifted his work-life rhythm to align external pace with internal needs. Beyond inspiration from brewing coffee, Thomas also cultivates mental clarity through daily exercise and walks. He has realized that only by settling the mind can one hear diverse voices amidst the daily tasks, leading to deeper reflection and more precise decision-making.

I n t e r v i e w

葉中力 Thomas Yip
董事 Director
通用國際企業有限公司 G.E.W. International Corporation Limited

Merchant Corporation Ltd.
華天國際企業有限公司

SWITCH ON
THE BRIGHTEST IDEAS



香港九龍觀塘開源道60號駱駝漆大廈3座10樓U室
Unit U, 10/F, Block 3, Camelpaint Building, 60 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
Tel: (852) 2757 3363 Fax: (852) 2756 3728 E-mail: sales@merchant.com.hk
www.merchant.com.hk

SO 14001:2004
ISO 9001:2008
20001881 QM08
QMS
CM 028

“全球契約”組織成員

ISO9001/ISO14001 Certified

AuOne®

歐一溫控、濕控　世界品牌

THERMOSTAT, HUMIDISTAT...







歐一電器製造廠有限公司　　佛山市高明歐一電子製造有限公司

中國廣東省佛山市高明區荷城街道泰華路6號（582500）

No.6, Taihua Road, Hecheng Residential District, Gaoming, Foshan, Guangdong, China (528500)

- Tel: 852 - 2309 1283
- Fax: 852 - 2309 7483
- E-mail:auone@auone.com
- Tel: +86-757-88629718
- Fax: +86-757-88629717
- Website: www.auone.com