

# 電子錢包勢強 智能卡公司受惠

電子錢包最近成為港人熱話，全球第三大智能卡及讀寫器供應商龍傑智能卡（02086），本由研發生產與智能卡相關的硬件產品起家，早幾年看準新趨勢，於東南亞投資、研發和銷售電子錢包、積分計劃、手機支付終端（Mobile Pos）等端到端（End-to-End）應用方案。

在新業務帶動下，複合年均增長率由2012年至2014年升超過2成（23.7%），其中亞太區業務佔總收入5成（51.4%）。

其第二代接班人、兩位執行董事及聯席行政總裁黃智豪、黃智傑均直指：「電子收費的應用愈來愈廣。」集團亦視發展支付技術為重要策略。「未來固然要維持硬件產品的市場地位，但亦要聚焦電子收費市場，搶先將支付終端應用方案打入東南亞。」

## 東南亞電子收費日漸成熟

黃智豪以銀行卡為例：「以前的銀行多數是用磁帶，現在也轉用晶片，而且市面上的支付形式愈出愈多。第一代是插卡型，新一代款式更多，Paypass、Paywave、閃付都是例子，支付行業着实走得很快。」

他認同東南亞市場對電子收費的成熟度，已漸追上技術發展。「現在每人身上有幾張智能卡，例如身份證、銀行卡、電話SIM卡、八達通等等。大家習慣了智能卡的使用，應用便能伸延。」又指集團兩年前與菲律賓零售公司SM Prime Holdings合作，向對方旗下商場提供支付及積分優惠的解決方案，「現時發了200萬張卡，未來仍有再擴大系統及發卡空間。項目成功，可吸引鄰近國家及集團嘗試這套運行模式，有助往後拓展版圖。」



## 看好非接觸式讀卡器市場

已進入市場的新技術，還包括以近距離無線通訊技術（NFC），即讓消費者透過信用卡、智能手機或智能手錶進行交易的移動支付方式。只要裝置之間連接好，便能讀取資料、自動完成交易。

黃智傑說公司針對這類非接觸式產品，研發了兼具插卡、碌卡及拍卡3個功能的流動銷售點終端（POS）讀寫器。對於早前有傳媒發現非接觸式信用卡易被隔空讀取資料，黃智豪認為市場技術能引起大眾關注，實屬好事。「大家更緊張安全性，公司也要提高透明度。」他補充，集團主要客戶以政府和商業機構為主，對安全性的要求極高，「我們在身份認證和數碼保安的技術很成熟，能得到客戶信任。」

■ 本報記者 鄧曉聰

◀現時的智能卡款式多多，當中包括插入式、輕觸式、指模式等等。（湯炳強攝）

## 公司於各地市場收入增長

年份	總收入	亞太區 (%)	歐洲 (%)	美洲 (%)	中東與非洲 (%)
2012	1.60億	27.0	35.9	29.4	7.7
2013	1.94億	37.7	35.1	21.0	6.1
2014	2.46億	51.4	30.7	15.8	2.1

資料來源：龍傑智能卡



龍傑智能卡聯席行政總裁黃智豪（右）、黃智傑（左）兩兄弟，欲聯手為集團發展硬件產品以外的新業務。（湯炳強攝）

## 龍傑智能卡小檔案

- 1995年在港起家
- 現合共400個員工，在香港、內地設總部，另在日本、菲律賓、美國亦有分部
- 2003年在創業板上市，9月正式轉到主板
- 現由黃智豪、黃智傑擔任聯席行政總裁
- 過去業務集中於開發智能卡及讀寫器，成果包括香港的智能身份證、郵政電子證書及八達通讀卡器等等
- 現正開拓支付業務解決方案及產品，欲打入內地、東南亞市場，例子包括常見於巴士的自動收費系統、電子錢包、積分計劃等等

## 研發智能卡產品 門檻更高

集團的業務除涉足內地及歐美，亦有打入東南亞市場，黃智傑指現時客戶遍布130個國家和地方，當中不少是合作多年的夥伴，銷售網絡有助公司拓展新業務。

他又直言，智能卡所需的新技術比以往更複雜，「相比之前，這類智能卡產品的研發難度更高，但

也變相提高了行業門檻，因此反能增加優勢。我們的優勢在於，集團一直以R&D（研發）為主，工程師佔了總員工的6成。技術上更成熟，客戶更有信心。」

黃智豪亦表示，公司去年研發開支佔收入15.4%左右，不排除未來會再增加研發開支。

■ 本報記者



通卡、智能卡無處不在  
由身份證、銀行為到八達通、電話SIM卡...  
(資料圖片)