

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

互聯互勉 共存共榮

新冠肺炎肆虐，很多紮根香港的企業都會致力為抗疫出一分力，由香港理工大學校友陳重義博士領軍的香港通訊國際控股有限公司(HKC)當然不會例外，該公司過去多月積極投放資源於開發防疫智能產品上，履行其「用信息及通訊科技提升生活品質」的使命。



新產品包括人臉識別連體溫檢測門禁系統、大型專業空氣殺菌機及圖書殺菌機等。人臉識別連體溫檢測門禁系統可以遠程查看出入人士的體溫，以便及時發現發燒人士，防範於未然；而空氣殺菌機則可供公司、商場、圖書館、校園等等地方過濾灰塵及微細有害物，以及使用氫氧自由基技術殺死細菌和病毒；至於圖書殺菌機則利用 UVC 及吹風系統將圖書的內頁徹底消毒。為了使這項技術能夠廣泛應用，造福社會，HKC 更將圖書殺菌機借出給教堂、寺廟及其他慈善團體使用。

陳博士於 2008 年在理大取得工商管理博士學位，並且於 2013 年獲選為理大傑出校友。陳博士是本地通訊及資訊科技界別的翹楚，除了將公司發展得有聲有色，對推動業界的發展亦不遺餘力。他出任香港通訊業聯會主席多年，曾倡議多項措施以平衡業界及消費者的權益，包括定立守則，要求服務供應商進行廣告宣傳時必須明確向消費者指出服務價錢及收費模式；又提出以調解方式解決客戶與電訊商之間的糾紛，爭取雙贏局面。此外，陳博士亦致力培育下一代，他與理大保持緊密聯繫，除了開壇授課，亦不時擔任嘉賓講者，與學生分享有關創業、人力資源和資訊科技管理的經驗。

1982 年，陳博士在香港大學取得工業工程學士學位後便到日本發展，希望開拓世界視野。未及兩年，其父親病重，他於是回港接管其父親於 1970 年開設的貿易公司，該公司是日本內聯通話設備系統品牌愛峰 (Aiphone) 之香港總代理，以及日本辦公室電話系統品牌日通工(Nitsuko)的香港獨家分銷商。

由於父親早已建立良好的根基，陳博士很快便完全掌握公司的運作，但他不想單單做一個守業者，更想做一個創業家。

1985 年，陳博士領導集團設立全線銷售、客戶服務及技術支援隊伍，以便為客戶提供全面的服務；1986 年，集團開始在中國展開電信設備貿易服務；往後幾年，相繼取得諾基亞流動電話以及辦公室電話系統品牌 NEC 在香港的分銷權，生意愈做愈大。2001 年，集團以香港通訊國際控股有限公司之名在香港聯合交易所主板上市。2002 年，陳博士成立 HKC Technology Limited，專門從事電訊產品研究及開發工作，致力為企業客戶

免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

以及政府團體提供專業的資訊解決方案，自此公司業務不停擴展，足跡遍及中國內地多個省市、馬來西亞、泰國、星加坡等地。



HKC 自家開拓的智能家居產品

陳博士高瞻遠矚，知道世界即將踏入物聯網的時代，而物聯網技術商機無限。他旗下的公司可以進一步開發和應用物聯網技術，以優化生活、優化城市。他公司的核心價值是「互聯互勉」，他希望公司所做的不是單純的買賣貨品，而是提供一個增值平台，他期待共享價值時代的來臨，意思是在提升公司競爭力的同時，亦可以提升社會的條件和環境，以及人民的生活素質，相輔相成，互利共贏。

HKC 多年前開拓的智能家居業務，只要是滿足安全可靠、自由自主的生活方式，但近年的產品則兼顧節能環保的要求，並且將殘疾人士及長者視為服務對象，致力為他們提供安全生活的保障、居家治理的便利、以及遠程的監控和醫療服務。隨著香港人均年齡的老化，陳博士不單視此為商機，更視之為公司的社會責任。

作為成功的創業家，陳博士卻認為今時今日創業絕不容易。他說要創業成功，首先要具備兩大條件，第一，創業者是否可以精準地看到市場的空隙，即是說目前市場對某類貨品或服務有一定的需求，但卻沒有供應；第二，創業者是否有足夠的創新和創意能力，即是說你所能提供的產品或服務是否有很好的科技成分或者創意。

當然，具備以上兩項條件之外，還需要看你是否具有市場推廣的能耐。陳博士分享他的自家經驗，他曾多次協助本地大學的教授將他們的科研技術商品化，即使那些技術相當成熟，但到技術商品化以及推出市場的階段，又總會觸礁，非常可惜。

創業人士必須審時度勢，絕對不能落後於大市，但陳博士特別提醒創業人士，跑得太快也一樣會失敗。他會議室中央的一幅海報上有一個可以傳輸文字訊息的電話，原來陳博士早於 80 年代後期已經開發了一個可以用作傳輸文字訊息的電話，即是說當你打電話找不著對方的時候，你可以用文字將訊息傳過去，而對方可以從他的電話看到你給他的訊息，和現在人人賴以溝通的 WhatsApp 相似，但在 80 年代末期，連電郵都沒有，沒有人覺得有需要透過電話用文字傳達訊息，所以他開發的產品沒有市場，無疾而終，他把海報張掛在會議室，就是要提醒自己必須緊貼時代的脈搏，過猶不及。



80 年代末期電話系統的海報

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事



陳博士親手提的「共存共榮」，與同事共勉。

陳博士經營公司 30 多年，風平浪靜，沒有遇上什麼大的問題。他說，最自豪的是公司的人事非常穩定，公司員工超過百人，但大部分的都在年資 10 年以上。他告誡同事，絕對不能有辦公室政治，必須和衷共濟，寫字樓內有他親手提的「共存共榮」，與同事共勉。

陳博士是一個非常感性的人，他在公司的網頁上提出要跨越員工與員工和部門與部門之間的圍牆，因為一有界限就有溝通的障礙。他要求同事拿出勇氣去打開自己的心扉，讓圍牆倒下，識別彼此共同的目標。

談到人才，陳博士說創業其實很依賴天才，可惜天才很少，唯有靠培養人才。他鼓勵大家學會將一方面的知識應用於另一個方面，比如說，音樂與武術好像是風馬牛不相及的兩項技能，但音樂講求的音準、拍子和力度（即大細聲），其實也就是武術所講求的角度、速度和力度。

他以自家開發的產品為例，最初開發的智能鏡子只希望讓長者透過照鏡去知悉他的心情，方便他的照顧者照顧他；但引伸下去，智能鏡子可以有多方面的用途，HKC 將它打造成為一個 mirrorgotchi，可以讓長者查閱時間、天氣以及即時新聞，又可以評估他們的健康情況，例如體溫、血壓、脈搏、血糖水平等；及後他們又將智能鏡子發展成為健身平台，使客戶可以選擇適合自己的健身課程，並可以使用 AR 擴增實境技術實施檢測用戶的身體姿勢及分析他的體魄。

陳博士說物聯網還有很大的發展空間，但香港相關的人才頗為缺乏，而且香港的年輕一代越來越比不上內地的人才，內地的大學生不但薪酬相對低，而且功夫紮實、又肯拼搏。他說香港現正處於一個十字路口，相當關鍵，希望年輕一代懂得審時度勢，擇善而從，為香港，為自身的未來而努力。