SINGFUNG CAPITAL

Singfung Capital 業務介紹 2026

始於信念，
相信每個人獨到的洞察與潛力。

Singfung Capital 由一份信念開始，也憑著這份信念經營至今。我們投資種子輪至 A 輪的科技公司，關注基礎軟件、應用 AI 與產業數碼化；資金全部來自集團，沒有外部出資人，也沒有固定的退出時間表。

種子輪 — A 輪	最高 US$5M	亞太地區
階段	首次投資	地區

目錄

01	投資理念	03
02	我們怎樣做投資人	04
03	管理的資本	05
04	產業轉型	06
05	案例全文	07
06	更多轉型故事	08
07	我們正在找的合作	09
08	線上申請	10

本冊內容取自 singfung.uk 的 Capital 網頁，資料截至 2026年10月。

偉大的成就，
都源於一次勇敢的開始。

我們相信每個人都有獨到的洞察與潛力。創業最難的往往是第一步，我們願意在那一步就站在創始人身邊。

01 從問題開始，而不是從市場規模開始

我們先問：誰正被這個問題困擾、他們現在怎麼將就、願意為更好的方案付出什麼。具體的任務、限制與替代方案，比一張市場規模的圖表更能說明需求是否真實。

02 用證據檢驗假設

早期公司的計畫充滿假設，這很正常。我們在意的是團隊能否把假設拆成可觀察的行為：誰在使用、為什麼使用、在哪一步放棄，並且願意依結果修正方向。

03 尊重工程的邊界

集團本身經營雲端基礎設施，我們清楚可靠性、資料保護與運維成本的份量。評估時我們會區分哪些能力已經做到、哪些仍需要驗證，也會如實告訴創始人我們看到的風險。

04 以十年為單位思考

因為沒有基金年限的壓力，我們不需要在第七年為了退出而推動交易。我們可以在公司最困難的時候追加投資，也可以在公司不需要我們時安靜地站在一旁。

階段	首次投資	地區	結構	出資人
種子輪 — A 輪	最高 US$5M	亞太地區	常青，無固定存續期	集團自有資金

公司由創始人做主，問題由大家一起扛。

創始人做主

集團的投資不會左右公司的發展方向，也不參與公司日常經營與重大決策。我們見過太多公司，為了顧及投資人的權益，在該大膽的時候畏手畏腳：不敢轉向，不敢放棄一條走不通的路，也不敢做一個短期難看、長遠正確的決定。

部分輪次依慣例設有董事席位，但它只用來了解進展、在需要時提供支持；經營與重大決策，始終由創始團隊作主。我們投資，是因為相信創始團隊的判斷。既然相信，就把決定權留給最了解這門生意的人。

方向由你定

產品、市場、招聘與定價，由創始團隊決定。集團的資源和意見隨時都在，用不用、怎麼用，由你決定。

時間站在你這邊

常青結構沒有基金年限，我們不會為了退出而催促交易，也不會為了報表好看而要求你放慢或加速。

需要時，我們就在

公司最困難的時候，我們可以追加投資；公司不需要我們的時候，我們就安靜地站在一旁。

遇到問題，先說出來

創業路上一定會遇到問題：產品沒有人用、關鍵同事離開、現金比預期燒得快、一個大客戶突然流失。問題本身並不可怕，可怕的是它被藏起來；等到藏不住的時候，能選的路已經所剩無幾。所以我們和每一位創始人的第一個約定是：遇到問題，先說出來。

越早說，路越多

壞消息在第一週說出來，可能還有十種解法；拖到第三個月，也許只剩一種。早說不是示弱，而是替公司爭取時間。

說出來，換來的是幫手

你說出困難，我們想的是能調動什麼：集團的雲端與網絡、東南亞的物流與安裝夥伴、預留的追加投資，或者一個願意陪你把問題想清楚的人。

我們也先說

這個約定是雙向的。從評估到投資之後，我們看到的風險、擔心的地方，也會第一時間如實告訴你，不會留到下一輪才提起。

願意把問題說出來的團隊，往往也是最後把問題解決的團隊。

常青結構，全部來自集團

Singfung Capital 以常青結構運作：投資回收後再投入新的公司，而不是分配給出資人。這讓我們能用與創始人相同的時間尺度做決定。US$5 億是集團承諾分期投入的總額，按項目進度從集團資金撥付；已經投出的部分以公允價值列在集團經審核財報的「被投企業投資」，可在「財務與透明度」查閱。

US$500M	US$5M	US$50M	16
承諾保障資本	單筆首投額度上限	單一企業追投最高預留	已投資企業

結構	常青，無固定存續期	*出資人*	集團自有資金
單一企業追加投資	最高預留 US$50M	*董事席位*	依輪次而定，不作為投資條件；決策始終由創始團隊作主

> 已投出的資金以公允價值列在集團經審核的年度報告；年度與季度報告全部公開在 singfung.uk 的「財務與透明度」。16 家被投企業的名單與簡介，見 Capital 網頁的「被投企業」。

替最難的那一步，先邁出去。

我們的投資不只給新創。可持續發展、新興產業，以及被網絡浪潮衝擊、難以為繼的傳統行業，我們都願意合作。借助集團在雲端、網絡、物流與資本上的多領域布局，我們替小微企業先邁出轉型裏最難的一步：找到願意一起做的人。

真實案例 · 傳統製造

從佛山一間家居店，到遠銷東南亞

老闆守著一間 1500 平米、租金不菲的展廳。每天的生意，全靠門口隨機路過的客流。

1/3	30 m^2	一條龍
原來的場地	辦公室	下單到安裝到戶

完整的故事，見下一頁。

從佛山一間家居店，到遠銷東南亞

I 日子一天天重複

在本地，他和同行、和隔壁鄰居的店長年拼價格、打價格戰。日子一天天重複，他也一天天對自己的生意失去了盼頭。

他試過中國大陸最熱門的直播帶貨，可流量要重金去買，算下來賺的不夠付投放。

II 想買的人，其實一直都在

不論在門市、在直播間，還是偶然刷到視頻，常有客人想把家具下單送到自己在泰國或馬來西亞的家。可從下單、清關、海運、報關、物流到上門安裝，一長串環節讓很多人嫌麻煩、望而卻步。

自己找海運公司？報價參差不齊，時效和貨物保障只能靠口頭承諾，和網上真假難辨的帖子。

III 不是一家店的困擾

我們走訪了佛山眾多製造業老闆，發現大家都有同樣的困擾：好不容易有了客戶，可家具不是小物件，喜歡容易，送到家、裝好卻很難。

IV 我們把整條鏈打通

和商家們一起，我們先在東南亞投資或合作了幾家當地經營不善、瀕臨倒閉，但擁有成熟供應鏈和本地資源的物流與安裝公司，再接上集團現有的貨代資源，全鏈路打通。

客戶只需要挑中喜歡的款式，我們給出時間範圍，在約定時間內，家具就擺在家裏指定的位置，不必再找任何第三方。全程可以追蹤，出了問題都是我們自己人隨時解決，不用再分頭找商家或海運公司爭議。

V 他不再需要那間大店

更讓人感慨的是：他不再需要那間昂貴的 1500 平大店。現在只用原來三分之一的場地，加上他本就擅長的製造和供應鏈，再配一間 30 平米的辦公室，就把生意做到了整個東南亞。

而我們也完成了一次新的產業轉型，從這條鏈上，還在長出更多本地機會。

我們喜歡這樣的供應鏈：客戶全程不用擔心，商家專心做好產品，問題都由我們自己解決。如果你的行業也卡在最難的那一步，我們很想聽聽。

每一個行業，
都有它最難的那一步。

傳統製造

一家模具廠，把交期寫進了系統

東莞一家做五金模具的工廠，第二代剛接手，訂單幾乎全靠老客戶介紹，排產靠師傅的經驗和一塊白板，交期常常一拖再拖。我們投資了它的生產排程改造：用 Labs 的雲端系統把報價、排產和出貨接在一起，再用跨境網絡專線連上它在越南北寧的合作裝配廠。一年下來，準時交貨率從七成左右升到九成四，也第一次接到了日本客戶的長期訂單。

傳統零售

老字號茶行，把門市開到了吉隆坡

潮州一家三代經營的茶行，客人越來越老，年輕人只在網上買。我們合作幫它搭了會員與小程序系統，借集團的跨境物流把茶葉送到馬來西亞，再和當地一家經營困難的茶具店合股，改造成品牌門市。第一年海外收入就佔了三成。

農產品

從果園直達新加坡的冷鏈

湛江的一個荔枝合作社，旺季只能把果子賤賣給收購商。我們投資了一家瀕臨倒閉、但有冷庫和冷藏車隊的本地物流公司，再接上新加坡的生鮮渠道，採摘後 48 小時內上架。合作社的收購價提高了近一倍，物流公司也重新有了穩定的生意。

可持續發展

一間紙箱廠，做起了能用三十次的箱子

惠州一家做了二十年紙箱的包裝廠，原材料一漲價，利潤就被吃光。我們和它一起轉做可回收的循環周轉箱，給附近的電子廠在工廠之間來回運送零件；每個箱子貼上二維碼，借用 Labs 的雲端數據庫追蹤去向和使用次數。現在一個周轉箱平均能用三十次左右，客戶的包裝支出降了一成八，工廠也從按件賺錢變成按月收租。

連鎖零售與本地服務

十一間社區洗衣店，換上同一套系統

香港一家社區洗衣連鎖有十一間分店，收衣靠紙單，衣物偶爾送錯店，熟客的優惠全憑店員記性。我們投資了它的會員與訂單系統，衣物從收件、送到中央洗衣工場到取回，每一步都可以在手機上查；工場的排班也按各店的收件量來安排。衣物出錯的投訴少了大半，兩年間又加盟了七間分店。

跨境供應鏈

曼谷的老報關行，清關從三天變一天

曼谷一家家族經營了三十年的報關行，熟悉泰國海關，卻一直靠傳真和紙本單據，旺季常常積壓，年輕一代不願接手。我們入股後把報關文件搬上雲端，與中國出口商的系統直接對接，單證在貨物到港前就準備好。一般貨物的清關時間從三天左右縮短到一天以內，現在也替集團投資的東南亞物流與安裝夥伴處理清關。

我們正在找的合作

如果你的公司在下面這些方向裏，也正卡在轉型最難的那一步，我們很想聽聽你的故事。

01 可持續發展

循環經濟、材料與包裝減量，以及讓小微企業也做得起的 ESG 數據與合規。

02 傳統製造

有好產品、缺渠道與數碼化能力的工廠。

03 跨境供應鏈

有成熟網絡、但經營遇到困難的物流、倉儲與安裝公司。

04 農業與食品

產地直供、冷鏈與品牌化。

05 家居與建材出海

有工廠和設計能力、想把產品賣到東南亞的家具、建材與家居品牌。

06 連鎖零售與本地服務

門店網絡紮實、想把會員、庫存與排班搬上線的連鎖品牌和社區服務。

合作時，我們帶得上的資源

雲端系統

Labs 的雲端與數據庫，把報價、排產、會員與訂單搬上線。

跨境網絡

網絡專線連起工廠、門市與海外夥伴。

物流與安裝

集團投資的東南亞物流、清關與安裝夥伴。

資本

單筆首投最高 US$5M，單一企業最高預留 US$50M 追加投資。

銀行與金融夥伴

Wise
跨境金融的雙向夥伴

Revolut
數碼銀行、網絡與 AI 客服夥伴

Goldman Sachs (Singapore)
員工持股託管與投資夥伴

UOB
亞太合作銀行

Barclays
歐洲與北美合作銀行

從幾句話，
到第一筆撥款。

不需要完整的簡報。線上申請只要五分鐘，之後審閱進度、核准額度與每一筆撥款，都在你的創業者賬戶裏。

I **五分鐘線上介紹** — *即時*

填寫你、公司與項目的基本情況，同時建立 Singfung Capital 創業者賬戶。這個賬戶與 Labs 雲端服務的賬戶完全分開。

II **上傳完整計劃書** — *隨時*

在創業者賬戶上傳計劃書、財務預測與其他資料，可以分次補充。資料只有審閱團隊看得到。

III **合夥人初篩** — *約 10 個工作天*

合夥人親自閱讀並回覆是否進入下一步；不合適的，也會告訴你原因。

IV **盡職調查與投資委員會** — *約 4 至 8 週*

和團隊見面，核實數據、客戶與技術；委員會的決議和意見會出現在你的賬戶裏。

V **線上簽約，分期撥款** — *核准後*

條款書與投資協議在賬戶裏簽署；核准額度按里程碑分期撥付，每一筆都查得到。

需要準備多少資料？

不需要完整的簡報。先用幾句話說清楚你在解決什麼問題、為什麼是現在、為什麼是你們；計劃書可以之後在賬戶裏分次補充。

不合適的話，會知道原因嗎？

會。合夥人親自閱讀每一份申請；不進入下一步的，也會告訴你原因。

投資之後，誰做決定？

你們。集團的投資不左右公司的發展方向，也不參與日常經營與重大決策；即使依輪次設有董事席位，也只用來了解進展、在需要時提供支持。

和 Labs 的賬戶有關係嗎？

沒有。創業者賬戶與 Singfung Labs 的雲端賬戶完全分開，不共用登入，也不共用資料。

給正在創業的你

用幾句話告訴我們你在解決什麼問題、為什麼是現在、為什麼是你們。每一份申請都會有合夥人親自閱讀並回覆。Singfung Capital 以新加坡為基地，香港辦公室負責港陸投資。

推薦　線上提交：資料一次填齊，直接送到負責的同事。用手機掃描下面的二維碼就能開始。

線上申請

五分鐘介紹你和公司，同時建立創業者賬戶。

singfung.uk/zh-HK/capital/apply

創業者登入

已經申請過？審閱進度、額度與撥款都在這裏。

singfung.uk/zh-HK/capital/portal/sign-in

Capital 網站

投資理念、產業轉型案例與被投企業。

singfung.uk/zh-HK/capital

也可以寫電郵：capital@singfung.uk

SINGFUNG CAPITAL

向光而生，久久為功。

Singfung Group Limited，在英格蘭及威爾斯註冊。
資料截至 2026年10月；最新內容以 singfung.uk 為準。