

創+故事

遊戲能改變生活，去年手機遊戲《Pokémon GO》甫推出即風靡全球，甚至令日本自殺勝地福井縣的東尋坊時刻人頭湧湧，大減「自殺氣氛」。全球捉精靈熱潮的興起，反映手遊市場涵蓋男女老幼，潛力非常巨大。本土遊戲及流動軟件開發企業 Outblaze 創辦人蕭逸指，近年正積極發展以小孩為市場的教育類手機遊戲，希望讓香港的小孩不要做只懂考試的「機械人」，培育他們的創意思維，甚至有機會成為未來成功的初創企業家。

■文：記者 莊程敏

圖：潘達文



■蕭逸坦言，旗下手遊產品有些賺錢，有些並不賺錢。

蕭逸 Profile

年齡	43歲
學歷	維也納音樂學院學士學位
家庭狀況	已婚，育有3名子女

■在蘋果 App Store 以 Animoca Brands 作搜尋，不難找到不少有關著名卡通人物的遊戲。

網上截圖



蕭逸研發教育手遊 融合音樂培養創意

玩樂學樂 寓樂於樂

談起成功的企業家，蕭逸在科網界屬響噹噹人物，1990年在德國為一家美國科技公司雅達利公司工作，1995年回到香港創立亞洲第一家免費網頁及電郵供應商，惟當時業務不賺錢。1998年成立 Outblaze，當時蕭逸已預計很多人需要成立網頁，儘管當時並不盛行。其曾經獲獎的多語言白標網頁服務更是業界的先驅，2009年獲得 IBM 賞識，以高價收購其通訊業務，公司自此開始專注於數碼娛樂產業。

旗下手遊去年收入增逾20%

出身於音樂家庭，蕭逸卻對科網較有興趣，他嘗試將兩者結合在一起。「我的媽媽是一個很優秀的音樂家，但我的先天條件不足，肺容量不足，做音樂家的前途有限。」早年蕭逸在修讀電腦課程時得到很大滿足感，以往學習音樂的成本很高，他於是設計出一個可連接樂器及電腦的作曲程式，當彈奏樂器時程式就會自動編寫出樂章，令作曲的難度大大降低，人人皆能成為作曲家。

蕭逸有份創立智能手機遊戲開發商 Animoca 及發行商 Animoca Brands，當中 Animoca Brands 是分拆並於澳洲證券交易所上市的公司。在蘋果 App Store 以 Animoca Brands 作搜尋，不難找到不少有關著名卡通人物的遊戲，如小丸子和湯瑪士小火車等。公司於去年以逾2,000萬元收購芬蘭一間小型手遊公司 TicBits，因其設計的技術類遊戲如拼字及拼圖遊戲的盈利相當高。單計公司的手遊業務，去年收入增長逾20%，用戶人

■蕭逸出身於音樂家庭，卻對科網較有興趣，於是嘗試將兩者結合在一起。



數亦翻了一番。

蕭逸亦提到，目前市場上的手遊公司如 IGG，業務模式通常依賴少量遊戲，透過用戶大量課金，盈利相當高，與 Animoca 及 Animoca Brands 的方向有所不同；公司傾向發展更多種類的手遊，每年會推出約100款至200款遊戲。另外，Outblaze 與 Turner Entertainment 的合資公司 TurnOut Ventures，擁有並管理旗下表情符號人物兔斯基，在內地「微信」等軟件中被廣泛使用。

製作手遊門檻降競爭趨升



■蕭逸指，香港需要改善的地方可能是在教育方面。

成年人而言，他們早已有自己愛用的手機應用程式（App），但兒童卻不，所有手機程式對他們而言均是新事物。蕭逸指出，公司正朝向兒童教育市場這方向發展，因仍有機會成為他們第一個同類型的產品。公司近月推出的手遊《怪物和弦》，在遊戲的同時可教授小孩彈奏結他的基本技巧，自推出以來的反應超乎預期。

中美日遊戲市場潛力仍大

他預計：「一般的手遊盈利未必會有很大增長，但只要製作愈多遊戲，其中一個成功，就能令盈利大升，這與電影行業的模式相若。如果能製作出如《Candy Crush》般受歡迎的遊戲當然是好事，但即使未及其受歡迎程度，仍然是可以賺錢的。」

蕭逸認為，在手遊這個行業，人才是最重要的，因他們有能力創作出受歡迎的遊戲。目前而言，成熟國家如美國、中國及日本市場的潛力仍然最大，但相對競爭亦會較大；要從中脫穎而出並不容易。對於

港創業環境不過不失

經驗之一談

身為企業家的同時，蕭逸亦是天使投資者，指自己投資較看重主題更勝於盈利。他笑言：「如果看盈利的話，寧願投資在股票市場。」已成為父親的蕭逸指，自己對教育相當重視，故投資的初企大部分主題與教育有關。即使企業仍未賺錢，但如果創辦人有能力實現自己的願景，他仍願意作出支持。因為如果初企能夠對社會帶來衝擊，之後自然會有盈利。蕭逸坦言，有時投資者亦可從初企身上學到不少東西，特別是與聰明的初企創辦人一起共處。

矽谷初企競爭較大

他認為，對比其他大城市，香港的創業環境不算特別好，亦不算特別差，但如果主要市場為內地的話，會建議初企到內地創業，因香港始終與內地在文化方面有差異。曾在美國矽谷工作，蕭逸認為矽谷初企的競爭較香港大，香港鄰近深圳廠房，很容易可以將意念化成產品，這些是較矽谷優勝的地方；矽谷的優勢是有很多來自世界各地的人才，在互相交流下創作意念會較強。

至於有指中國內地的初企較香港成功，他則認為其實是數字遊戲，因內地人口較香港多，1%的內地人口已較5%的香港人口龐大得多，故內企成功的概率較大亦是合理的。

身為父親，蕭逸續指香港需要改善的地方可能是

在教育方面。香港的小孩功課太繁重，除了沒有多餘時間玩樂，甚至睡眠亦不足，已有多項研究指出，睡眠不足會對發育成長有影響。他反問：「你看看目前成功的企業家，有多少在學校有很好的成績？在香港成功的企業家，有多少有讀大學？」很多家長將自己的小孩訓練成只懂考試的「機械人」，太守規矩下，創意自然被扼殺。

香港教育需要改善

蕭逸認為香港可以效法芬蘭，芬蘭人口只有500多萬人，較香港少，但當地出產不少知名科企如諾基亞、《憤怒鳥》母公司 Rovio 及《卡通農場》母公司 Supercell 等。「芬蘭小孩在7歲前都不用上學，16歲前亦只有一次綜合考試。」芬蘭的氣候不太好，經常很寒冷，沒有太多外國人願意來，相反香港的天氣很好，政府在吸引人才來港可下更多工夫，他認為香港的科創行業沒有理由做不好。



■蕭逸（左）與歌手林二汶（中）及本地音樂人兼作曲家鄭梓喬出席活動，宣傳旗下手遊《怪物和弦》。資料圖片

中電信建「一帶一路」數據中心

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）中國電信（0728）旗下中電信國際昨日公佈，與歐洲雲端數據中心營運商 Global Switch 及德利迅建簽署三方合作協議，將圍繞數據中心發展新的市場及聯合市場推廣合作，提供一站式數據中心、網絡及系統集成，迎合內地「一帶一路」的建設。中電信國際總經理鄧小鋒指，合作夥伴的業務集中在歐洲及亞太地區，認為合作可以做到優勢互補及資源共享，相信今年一定會見到效果。他指，中電信國際一直在「一帶一路」沿線有大量建設，在13個「一帶一路」戰略通道中，已有12個有中電信的覆蓋，擁有龐大的資源及優勢；三方合作是為建設出更具國際標準水平的網絡及數據服務，希望可成為世界級的服務提供商。

鄧小鋒又形容，今次的合作夥伴具一定規模，相信未來有價值的項目均會物色，如果配合併購，規模將會更大。公司與合作夥伴繼續尋找合適地方建設數據中心，強調合作不會有地區限制，亦不會與各地營辦商打價格戰。

評估競拍港頻譜

至於在香港的發展，鄧小鋒稱集團已取得流動虛擬網絡營辦商牌照（MVNO），將與香港電訊旗下的 csl 合作，投資額為數千萬美元。現時已在商業測試中，預期6月可推出相關服務。他又透露，有「評估競拍頻譜的可能性」，但認為香港的頻譜市場細、競爭大，且造價偏貴，若進軍香港市場，要視乎是否可為客戶創造價值。

數碼港推新「3年策略計劃」

數碼港「3年策略計劃」

- 培養及引入更多數碼科技人才，增加數碼港園區公司數目至1,200家；
- 拓展投資者網絡，增加活躍投資者至超過100個；
- 提升初創企業融資能力，期望初創企業累計集資總額可增至逾28億元。

將主力發展4項數碼科技範疇

- 金融科技；
- 電子商貿；
- 物聯網及穿戴科技；
- 大數據和人工智能。



■林家禮（中）指，新計劃將加強支持數碼科技創業家。莊程敏攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）數碼港昨公佈新的「3年策略計劃」，主題是「承先啟後，加大力度」。數碼港主席林家禮昨表示，這是第三個「3年計劃」，要「急步一點」，加強支持數碼科技創業家，為本港經濟注入新活力。同日數碼港亦公佈總額達2億元的「數碼港投資創業基金」已向首家初創企業 Lynk（鏈知）注資。基金以共同投資形式運作，投資金額介乎100萬元至2,000萬元，目前已接獲100間科企申請，希望未來會投資更多科企。

創業基金首注資初企 Lynk

數碼港投資總監賴宗志指出，數碼港會提供多個創意微型基金予科企申請，以及新創立的「數碼港投資創業基金」，後者需獲取公司的部分股權。公司在獲得「數碼港投資創業基金」時需符合多項條件，必定要與數碼港有關係，處於種子至A輪融資階段，業務很快能商業化，業務具突破性。是次獲注資的企業 Lynk 於2013年成立，其線上平台服務為個人用戶和企業連繫合適的專業顧問，就各種業

務問題提供專業意見和分析。目前有3.5萬名專家，遍佈73個國家及地區，總部設於香港，計及數碼港在內，則完成400萬美元的A輪融資。

數碼港行政總裁林向陽昨亦表示，數碼港社群累積吸引到15.2億元的投資，當中67家成功打進國際市場，49家加入國際加速器，12家進行合併收購。另外，數碼港 Smart Space 空間將於今年度由原本的7.55萬方呎擴充至12.29萬方呎，當中4.3萬方呎金融科技中心聚集近200家金融科技企業。

花旗電子理財客戶增 無意裁員

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）花旗銀行環球個人銀行服務香港區總經理伍燕儀昨日出席活動時表示，銀行逐步採用電子化渠道，確實令人手有一定調整。不過，該行今年無計劃關閉分行，更將重開屯門區分行，亦沒有裁員計劃。伍燕儀指，分行數目多寡按照市場需要而定，花旗每半年會審視分行的營運、交易宗數及涉額走勢，訂定分行策略及部署。該行最近

完成分行的檢視，未來沒有關閉分行的計劃。伍燕儀又表示，近年以電子平台或手機處理銀行事項的客戶明顯增加，現時集團有約90%銀行交易在分行以外進行，分行及電話理財交易佔比均有下跌趨勢，後者過去一年交易額更減少15%。她續指，銀行大肆發展金融科技，在新舊交替的過程中，無大型裁員計劃，反而需要聘請更多人才，應付科技及協調的工作。