



AMARYLLO

AI as a Service Company



愛瑪麗歐前進香港 全球營運資金流更暢通

以全球佈局的人工智慧數位監控新創公司愛瑪麗歐選擇在資金流便利的香港設立子公司，寬鬆的金融環境讓愛瑪麗歐心無旁騖衝刺業務。

▲愛瑪麗歐范凱程經理(左) 和 郭聿綸經理(右)

以內嵌晶片的網路攝影機以及優異的人工智慧影像分析技術而屢次在Computex、CES等各大創新發明競賽中獲獎的愛瑪麗歐，公司設立於荷蘭而研發與製造均在台灣，自2014年正式推出安防機器人產品至今不過4年，已在100個國家或地區佈建經銷網路，行銷世界各地。扎實的技術、獨特的商業模式與重視市場行銷是這家新創公司能快速崛起的原因。

獨到的AI演算法與彈性營運模式 愛瑪麗歐勇闖安防紅海

儘管當時安防產業已經呈現一片紅海，而中國大陸安控大廠幾乎拿下了全球監控攝影機市場一半的市佔率，愛瑪麗歐創辦人暨董事長楊朝棟仍看好物聯網所帶來的龐大商機，於2012年投入這個市場。除了256位元軍規等級的加密技術保障影像資料安全、360度自動追蹤功能外，以獨到的演算法讓人工智慧不再只是高階產品的專利，入門機型亦可擁有人臉辨識與客流計算等功能，也就是其智能計數軟體「數得利」所帶來的效益。除了攝影機以具競爭力的平價銷售之外，軟體分析服務採7日/每月/每年方式計價，以彈性靈活的方案搶攻零售與中小企業市場。

外匯管制或資金流通限制。其二是在香港設立據點有利其後在中國大陸市場佈局，而其三是香港市場極具潛力，在世界銀行2017年的人均總收入列表中香港位居全球第12名。愛瑪麗歐業務經理郭聿綸指出，為促進零售業發展，並減少因零售店鋪租金上漲的成本壓力，香港不少商家開始了數位轉型，在零售店鋪內安裝具人工智慧分析功能的數位攝影機，讓他們能藉由來客數據分析提升店鋪管理營運成效。

楊朝棟憑藉四次創業經驗，深知新創公司除了技術之外，市場與行銷同樣重要。因此除了研發與人力成本，他將其餘資金都放在展會行銷上，一年平均跑14個展會，才能在短短4年內建立起綿密的經銷網路。展望未來，公司明年將進軍中國大陸市場，亦在美國與當地著名企業簽下3年的獨家代理合約。在營運模式上，公司希望未來能讓客戶以月費綁約方式零元取得攝影機，以人工智慧與大數據分析為客戶帶來更多價值。儘管已獲得了資金入股，楊朝棟仍期望能籌募更多資金，以繼續公司業務的發展。他相信香港作為主要的國際金融中心，在這一方面亦能為公司提供很好的支持。



香港市場金流便利且深具潛力 前進大陸的最佳跳板

正因為採取月費/年費的模式經營，加上客戶遍佈全球，為了減少匯損，愛瑪麗歐選擇在資金流通便利的香港設立子公司，其一是香港銀行可兌換世界主要流通的貨幣，且沒有

經貿文辦投資推廣組全力支援台灣企業到香港投資，包括提供免費及實用的資訊，以及專業的支援服務，更會協助企業利用香港的服務和優勢，開拓境內外市場。

HONG
KONG

電話：+886 2 27200858
電郵：investment@hketco.hk

