

胡景邵

初創投資的是「人」

胡景邵（94逸夫工管）自滙友資本收購HMV香港為人認識之後，又差一點成為亞洲電視的「白武士」。原來除了大型企業外，他也參與天使投資，而且經驗豐富。

最初胡景邵於投行負責新股上市工作，遇到不少私募股權基金（Private Equity, PE）的朋友，對Buy Side工作產生興趣，更投身其中，最終他選擇自立門戶，成立創投基金滙友資本，他坦言皆因自己的「創業夢」：「我一直有做老闆的夢想，希望成為一個領袖。因為只有處於領袖的位置，要為員工負責，才會感受到最大的壓力，從而迫使自己進步。」

看準行業 適時退場

滙友資本涉足的行業甚多，包括娛樂、飲食、科技及醫療健康產業等，不論投資哪個領域，胡景邵都認為都要掌握進、退的時機：「當作出投資時，你可以一定程度控制公司，減少企業層面帶來的風險，例如我們收購了HMV香港，雖然可以重整它的產品組合，但基金難以控制行業的風險，因此，退出就要果斷，不可以死守。」

胡景邵又指出，看準行業十分重要，例如之前着重投資再生能源時，他便避開太陽能，因他認為這

種產生能源的過程帶來污染，環保效率與成本不成比例，因此沒有涉足光伏行業，現時滙友資本主力則集中生物科技，他解釋：「有些人認為生物科技在過去二十年都是雷聲大，雨點少，但要明白一項技術從成熟到普及需要時間。我認為隨着技術改善，基因排序、精準醫療等會更接近大家的生活。」

“**香港的企業要放下身段，走出舒適圈。例如深圳已形成了產業生態圈，那是他們願意走出框架的成果。**

不過，他覺得自己過分清醒，連累自己賺不到大錢：「因為退出果斷，或許在賣出後企業的估值還是上升，便會錯失部分升勢，因為在投資市場，除了數字，還會有個人情感等非理性因素。」

優秀團隊 不怕失敗

胡景邵又指，矽谷初創企業能

夠成功走過A輪融資的不到30%，而當中又只有10%能成功走到B輪，故他提醒大家不要期望每間初創企業都能帶來財富：「我投資的着眼點是這個團隊有沒有能力，如果是優異的組合，即使今次失敗，下次仍有機會成功。因此，投資初創企業不能一次定生死，要給予它足夠機會。」

” 胡景邵經常強調初創投資的是「人」，而作為天使投資者，他會與創業者一起合作，給予建議，又會與創業者討論，期待讓不同的意念碰撞。滙友資本在2008年到2009年間，投資一間內地手機遊戲公司，當時手遊未有如現時盛行，於是基金便協助該團隊慢慢成長，盡量避免較大的虧損，終於等到手遊行業爆發，該公司成功在美國上市，滙友資本亦成功退場。





匯友資本2013年全資收購HMV在香港、新加坡的全部業務。

不過，他也分享了另一例子：「我們曾經投資一個手機應用程式，它曾在一些比賽中獲獎，但在用戶體驗、技術等有所不足，它有好的意念（Idea），但未成為好的原型（Prototype），因此建議他們先着手改善用戶體驗。」可惜，胡景邵的建議沒有被接納，最終該手機程式也售予了一間美國公司，未能取得應有的成功。

開拓視野 有助創新

匯友資本投資涉及中、港、日、韓、歐、美等地，胡景邵認為香港的文化較內斂，有好的想法，

但或許潛藏在大學或研究機構，需要更多時間策劃。他又說：「香港的企業要放下身段，走出自己的舒適圈。以深圳為例，整個城市已形成了產業生態圈，有很多研究項目投入商用，正是他們願意走出框架的成果。」

胡景邵建議有意創業的校友，應該多與其他地區的人接觸，包括深圳或海外城市，從市場中學習不同的事物，他說：「雖然香港人口較深圳少，但這不是創科落後的主要原因。我們看看以色列，當地猶太人實際只有500萬左右，但該國科研是全球頂尖行列，皆因猶太人有

很多海外經驗，他們往往都會花幾年到世界各地遊學，看得更多，自然有更多想法、更多創新。」

「初創企業要吸引投資者，不外乎幾個條件，包括創業者要有生意頭腦、誠信度高、不死板等等。實際上，一個創業的意念，往往要經過多次修改，才能逐步發展成為原型，以至企業。因此，與投資者分享創業想法時，千萬不要閉門造車，最好先修改二十次，才可見人。」胡景邵特別點出了初創企業家的耐性和耐力。

胡景邵小檔案

1994年	香港中文大學逸夫書院工商管理學士
2005-07年	天達集團（亞洲）總裁
2007年	成立匯友資本
2009-11年	橙天嘉禾娛樂行政總裁
2013年至今	HMV數碼中國非執行董事
2014-16年	匯友資本首席執行官兼執行董事
2016年至今	星星之火國際慈善基金會聯席主席
2016年至今	匯友資本主席及首席投資官

創投小知識

創投基金 (Venture Capital)

原本在投資銀行工作的胡景邵憑創投基金自立門戶。與簡單投放資金不同，那是對初創企業股權的投資，並會在企業成熟期後（例如上市）便會退出。創投基金不會收購整間企業，卻會在資金、人脈、企業的管理及營運等方面提供協助，投資的對象通常是當時得令、有發展潛力的企業。