

在全球金融科技快速演進的時代，技術不再只是輔助角色，而成為主導金融架構重構的關鍵力量。從支付基建、資產數位化到跨境結算網絡，金融科技企業正以前所未有的速度改寫業界規則。傳統國界的限制正逐步被打破，區域性支付平台崛起、本地法規與國際牌照制度並行，金融創新不再只是大機構的專利，而是中小型科技企業實踐的前線。

RC365 HOLDING PLC 以金融科技驅動全球擴張 從亞洲走向亞非拉新興市場



RC365 Holding PLC 正是這浪潮中的一員。作為一家在香港紮根、並於倫敦證券交易所主板掛牌的金融科技集團，自 2022 年上市以來，RC365 積極推進制度建構與營運重整，將香港、馬來西亞與英國三地作為其全球佈局的策略支點。集團行政總裁羅志杰 (Michael) 表示，不是求變，而是求生。在這個市場裡，只有走出去，才有機會。

RC365 的國際化策略具體表現在其三地核心據點的佈局：香港為管理與銷售總部，馬來西亞為後勤與營運支援中心，倫敦則負責歐洲金融牌照與監管對接。透過這樣的架構重整，RC365 成功降低營運成本、優化服務效率，並為未來在全球市場中的擴張奠定制度與技術基礎。

業務層面方面，公司採取「金融科技 + 金融服務」的雙軌模式發展，一方面透過旗下 Regal Crown Technology (香港) 與 RC365 Technology (馬來西亞) 提供卡片系統、虛擬銀行帳戶、ERP、支付閘道等 SaaS 解決方案；另一方面，則透過持牌子公司 HC Capital (香港) 及 RCPAY (英國)，合法進行資產抵押信用卡與國際匯款業務，擴展至金融服務領域。這種以 B2B2C 為核心的營運架構，讓 RC365 在維持彈性運營的同時，亦能有效應對不同市場的法規與合規挑戰。

B2B2C 模式下的生態圈建構與閉環優勢

RC365 於近期推出資產抵押信用額度的卡片產品，並明確將其定位為「信用卡」，在合規策略上展現出高度靈活性。該產品以放債人牌照 (資產抵押) 為依據，得以合法使用「信用」一詞，避開了傳統預付卡所需的儲值工具 (SVF) 或虛擬銀行牌照等高門檻監管限制。Michael 指出：以目前的監管環境而言，若要提交大量資本作為申請前提，對中小型金融科技企業而言並不現實。RC365 選擇從放債人牌照 (資產抵押) 出發，走出一條合規且具彈性的市場進入路徑。

長期採用 B2B2C 營運模式，即通過為企業客戶提供底層金融科技平台與支付解決方案，協助其服務終端消費者。此模式不僅有效分散直接面對消費市場的風險，同時亦強化了 RC365 在商業客戶端的依賴度與黏性。集團目前正積極推動「閉環生態金流系統」，其核心理念為：若商戶及持卡人使用 RC365 提供的卡片與收單系統進行交易，整體交易可在 RC365 的系統架構中完成即時對賬與結算，省卻傳統跨行清算所需時間與成本。「我們的系統可實現即時結算，相較市場上的傳統收單需時數日，顯著提升現金流效益。」

RC365 主要面向中高端消費者，其信用卡與支付平台可處理高額交易，符合高淨值客戶對安全性與資金靈活性的需求。Michael 強調：客戶的用戶每月平均使用額可達 5 萬至 10 萬美元，這類客戶對資產配置與稅務優化的需求日益明顯。為回應此趨勢，RC365 正與持牌信託機構合作，發展資產託管與家族辦公室相關服務，進一步延伸其價值鏈。「我們希望為客戶提供更多增值服務，例如稅務優化、資產託管及跨境配置，並將這些服務納入我們的生態圈之中。」

優先部署 AI 審慎儲備區塊鏈

面對虛擬資產逐步進入主流金融體系的趨勢，RC365 結合信託制度，為持有虛擬資產的客戶提供符合法規的託管與應用場景。集團現已推出可將虛擬資產 (如穩定幣 USDT) 抵押至 RC365 信用卡並用於實體消費的功能，並與第三方信託機構合作，以保障資產的法律

歸屬與透明度。「我們不直接持有客戶的虛擬資產，而是由信託公司負責託管與兌換，確保資產不經手於 RC365，從而消除法律風險，亦提升客戶信任。」

在新興技術應用方面，RC365 將人工智能視為提升營運效率的首要工具。Michael 指出：AI 已能取代約六成工種，其速度與精準度遠超人力。他並分享其親身經驗，如何透過 AI 工具在數小時內完成多語言簡報的生成與美化，大幅提升跨境及語言溝通效率。

相較之下，RC365 對區塊鏈與 Web3 持審慎觀望態度。Michael 坦言，雖然各地不斷舉辦區塊鏈峰會，但真正落地應用的企業仍屬少數。因此，RC365 選擇優先落實 AI 應用，並將區塊鏈技術視為中期策略儲備，待政策與基礎設施更為成熟後再行投入。

從東南亞走向亞非拉

儘管總部設於香港，RC365 的主要營收來源早已轉向東南亞與新興市場。Michael 直言，香港市場雖佔總體收入不多，但東南亞才是增長最快的區域。公司客戶遍及新加坡、越南、馬來西亞與日本，並常以香港為簽約與結算地，但實際應用場景多位於當地。RC365 亦開始拓展拉丁美洲市場，首站為巴西。「我們已獲得當地銀行與支付機構的支持，將於九月親赴巴西洽談合作。」在非洲地區，RC365 則透過各大合作夥伴提供模組化解決方案，以降低進入門檻並快速部署。

對於市場競爭的現實，Michael 沒有迴避。「我們不是求變，而是求生。」在資源有限、監管趨嚴、競爭者眾的情況下，RC365 選擇走出本地，主動尋找市場空隙與制度優勢。他坦率表示，即便需遠赴巴西，長途飛行 28 小時，但只要能拓展市場與建立渠道，都是值得的策略投資。

RC365 在短短兩年間完成企業重整、制度建構與國際化擴張，展現出極高的戰略執行力。從金融科技基礎建設到資產託管與虛擬資產應用，再至人工智能導入與各國本地支付融合，RC365 已不僅是一家支付系統供應商，而是一個跨境金融科技生態系統的構建者。

未來，集團將持續以技術創新為驅動、以法規合規為根基，積極拓展亞非拉市場，並逐步將成熟的解決方案回饋至香港與其他已開發市場。正如 Michael 所言：「只要你願意走出去，機會就在前面。」RC365 的發展歷程，正是全球金融科技新秩序下的典範寫照。【1】

