

The logo features a small teal square above the text "J.P.Morgan" in a dark grey, sans-serif font.

J.P.Morgan

PRIVATE BANK

The background is a light grey surface with large, white, three-dimensional geometric shapes. These shapes include circular arcs and rectangular blocks that overlap and create deep shadows, giving a sense of depth and architectural structure.

# 亚太区 女性领导高增长 企业100强

2023年3月



目录

---

2	前言：Samantha Saperstein，摩根大通Women On the Move倡议主管	9	第一章：融资情况概览
4	引言：关金星，摩根大通私人银行亚洲区行政总裁兼投资银行大中华区副主席	10	第一部分：在亚太区的所有高增长企业中，女性领导企业的代表性不足
6	行政摘要	13	第二部分：融资趋势
		20	第三部分：按行业、大型投资轮次和独角兽企业划分的亚太区顶尖部门
		31	第二章：亚太区地理格局
		32	第一部分：地域市场组成
		34	第二部分：起到催化作用的政府政策
		49	第三章：其他促进因素
		50	第一部分：环境、社会和公司治理考量
		56	第二部分：关系网络效应
		63	第四章：十强企业简介
		71	第五章：附录
		72	第一部分：研究方法
		73	第二部分：100强榜单
		79	第三部分：重要信息



## Samantha Saperstein

摩根大通Women On the Move倡议主管

**「摩根大通赞扬、致敬并支持在社区中扮演重要角色的女性。亚太区的女性领袖们，怀揣着清晰的公司目标，能够在风雨飘摇的时代中乘风破浪，迈向成功。」**

在整个亚太区(APAC)，女性领袖们正对动荡时代的成功作出全新定义。虽然经历了新冠肺炎疫情，又受到全球经济动荡带来的连锁反应影响，但亚太区由女性创建和领导的企业显示出了强大的决心和韧性，继续蓬勃发展。实际上，整个亚太区近15,000家高增长的私营企业中，有848家(占5.7%)由女性创立、共同创立或领导。这些企业自成立以来，已筹措到370亿美元的资金，其中中国、新加坡、澳大利亚、印度尼西亚和韩国是亚太区获得融资最多的五大市场。

那么，是什么让亚太区女性领导的企业在面对全球范围的持续挑战时仍能蓬勃发展？答案在于她们的韧性、力量和适应能力。女性企业领袖们坚持不懈地努力创新和颠覆行业发展，重新定义企业运作模式以衡量企业对股东、投资者、社区和公众的贡献。

然而，除此之外仍有许多事情要做。在两性平等问题上，全球性别差距<sup>1</sup>令人担忧。调查表明，要彻底消除性别差距仍需132年，亚太区则平均需要142年。实际上，在消除了至少80%的性别差距的市场中，亚太区仅有新西兰跻身前十。

此外，尽管女性创业的重点关注领域与性别平等、体面工作和经济增长这几个联合国可持续发展目标<sup>2</sup>相关，但有许多研究表明女性创业对其他目标也有影响，包括无贫困、零饥饿和其他一些支持女性投资于社会公益的目标。

中国的所有高增长企业中，由女性领导的仅占5.1%，「假如女性可以以与男性相同的速度／水平创办成功的成长型企业，那么预计可以多创造7400万个就业机会<sup>3</sup>。」

<sup>1</sup> <https://www.weforum.org/reports/global-gender-gap-report-2022>

<sup>2</sup> <https://sdgs.un.org/goals>

<sup>3</sup> <https://www.unwomen.org/en/news/stories/2017/7/speech-ded-puri-she-era>



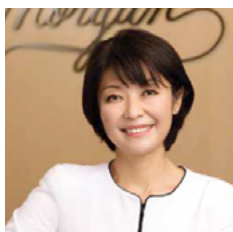
## 「该倡议的四大核心目标为：扩大女性经营的企业、改善女性的财务状况、提高女性的职业发展能力以及支持我们社区中的女性。」

上述所有，以及其他种种，都突显出一个更为强大的创业生态体系的必要性，需要有更多的投资者相信女性企业家应享有和男性同等的创业权益。

摩根大通认为，赞扬、致敬并支持在社区中扮演重要角色的女性，对于公司的经营至关重要。Women On the Move(WOTM)是摩根大通的一项全球倡议，旨在帮助公司内外的女性，通过赋能女性，使她们能够发挥个人、经济和社会影响力。

该倡议旨在为所有女性的雄心抱负和成功提供助力，其四大核心目标为：扩大女性经营的企业、改善女性的财务状况、提高女性的职业发展能力以及支持我们社区中的女性。WOTM致力于为女性客户提供更多获得资本、人际关系网络、知识和建议的机会，以服务于处在各个发展阶段的女性领导或女性所持有的企业，无论是初创企业还是大型企业。

本报告聚焦于女性是如何在亚太区领导一些增长速度最快的企业，致敬并颂扬她们的成功历程，同时展示了她们是如何克服紧迫的挑战和现有的偏见，成功为自己的企业筹措资金。WOTM希望运用这些经验，推动更多行业进步并帮助所有女性茁壮成长。



## 关金星

摩根大通私人银行亚洲区行政总裁兼  
投资银行大中华区副主席

**在过去的十年里，亚太区已经成为一个充满活力的全球中心，促进经济的大幅增长和职场的创新。年轻群体为许多先进行业的发展创造了机遇。**

毫无疑问，一股积极的力量注入职场——收入的增加推动了教育水平的提高，并使社会观念发生了转变，形成了一个更加多样化、更加友好的工作环境。虽然随着时间的推移性别不平等问题自然会有所改善，但也有必要对那些努力建立和领导优秀企业的女性给予更多重视，并确保女性能够顺利将她们的想法从概念变为商业现实。

相比在其他地区，女性在亚太区创办、扩大和资助新企业或现有企业时面临更多的障碍。该地区增长最快的公司鲜有从最高领导层的多样化和包容性中获益。这就是为什么我们今年决定编写第一份此类报告，从而研究亚太区为扩大规模而寻找帮助的女性领导企业，及其代表不足程度。

该项调查支持并证实了我们的看法，即在亚太区，女性在高增长企业中的代表性不足。尽管如此，虽然整个亚太区面临着更严峻的新冠肺炎疫情挑战，女性领导的企业却始终表现出强大的抗风险能力，日益依赖科技及赋能因素来保持增长势头。尽管与五年前相

比，亚太区女性领导企业的绝对数量有所增加，但在加快增速方面还可以有更大的进步。在全球经济预计放缓的情况下，未来的一年无疑充满挑战；然而，我们相信，无论是通过关系网络还是政府援助的举措，随着更多的女性聚集在一起，这一统计数据将继续呈上升趋势。

摩根大通一直与世界各地的组织合作，将金融安全和稳定的基石带给那些最需要它的人。从公司高层开始重视性别平等，我们致力于在解决这一问题上发挥作用。在亚太区，我们有许多高层女性领袖以身作则，帮助树立范例榜样，具体表现为该地区的私人银行领导团队中男女具有平等的代表性。

「Women On The Move」是摩根大通开展性别多样性的倡议之一。该倡议在整个亚太区拥有17,000多名成员，并提供助力来自不同背景的女性成功发展、提升和保持。社区层面，摩根大通与友成企业家扶贫基金

## 「通过不断推进亚太区的性别平等，预计到2025年可将该地区年度GDP总量提升4.5万亿美元，比照常情况高出12%。」

会合作，于2019年启动了「乡村女性赋能计划」项目，帮助贫困地区的农村留守女性开设网店，追求职业梦想，努力实现经济独立。在过去两年中，项目已惠及五个省份的3,000多人。

65%参与该项目的女性获得了更高的收入，她们当中有些人如今已经成为当地的领袖或探路者，将自己的知识、经验和信心分享给更多有需要的女性。

通过不断推进亚太区的性别平等，预计到2025年可将该地区年度GDP总量提升4.5万亿美元，比照常情况高出12%<sup>4</sup>。在推动进步以更加接近性别平等方面，我们每个人都扮演着重要的角色。本报告将深入探讨我们如何协助女性应对她们所面临的一些系统性挑战，并研究如何更好地支持和帮助女性领导亚太区未来的高增长企业。

<sup>4</sup> <https://www.mckinsey.com/featured-insights/gender-equality/the-power-of-parity-advancing-womens-equality-in-asia-pacific>

# 亚太区女性领导高增长企业

本报告对12个公司总部所在地(澳大利亚、中国大陆、香港、印度尼西亚、日本、马来西亚、菲律宾、新加坡、韩国、台湾、泰国和越南)的亚太地区女性领导的高增长企业进行了分析。亚太区的组成丰富多样—从文化、语言和种族多样性到人口规模、经济发展和社会政治模式，各个市场之间都存在着巨大的差异。

亚太区的多样性为商业领域的女性带来了诸多挑战。尽管如此，该地区女性领导的网络中的许多伙伴关系和合作显然将多样性转变为了力量。

我们希望通过本报告中的数据和分析，了解女性在企业成功中发挥的微妙作用以及她们对整个地区的影响。

女性领导企业的定义是指由女性创立或联合创立和/或女性担任高管/管理层职位的企业，包括首席执行官、董事总经理、经营合伙人和联席主席等。报告涵盖了截止至2021年12月31日仍处于活跃运营状态的私营企业，这些企业在2012年至2022年4月期间完成了最新一轮融资，包括通过A-J轮、私募股权或私人债务，以此作为其持续增长的领先指标。

本报告同时也表彰了那些跻身亚太区女性领导高增长企业100强背后的女性。该排名基于安永(EY)设计的专有方法得出，从四个维度对每一家女性领导的企业进行加权评分：营收和员工规模、企业成立以来的总融资规模、投资者信心以及行业。

加权的目的是筛选出高增长企业，即企业已经获得了大额融资，这是投资者信心和经营状况良好的标志，同时也表明为将来的发展筹集更多资金的倾向。

## 女性在整体高增长企业中的代表性不足

本研究涵盖的分布于12个亚太市场(澳大利亚、中国大陆、香港、印度尼西亚、日本、马来西亚、菲律宾、新加坡、韩国、台湾、泰国和越南)的15,000家高增长私营企业中，统计数据显示，由女性创立、共同创立、领导或管理的企业不超过5.7%，仅有848家。

通过进一步支持女性的创业抱负和促进两性平等，推动整个亚太区女性的成长和成功，我们相信，这种代表性不足的情况可以得到扭转，而未来10年将至关重要。

---

**「随着投资者追求社会利益和经济利益的双重价值，报告中许多女性领导的企业长期关注可持续发展并积极影响，在寻求未来对企业的投资时，这些企业将更具吸引力。」**

---

### 2021年创纪录的投资额

2021年的投资额达到了创纪录水平，投资者将目光对准了女性领导的高增长领域，这与整个亚太区所有高增长企业获得了更多投资和资本注入的趋势相一致。

截至2022年4月，亚太区848家由女性领导的高增长企业共计募集370亿美元的资金。仅在2021年，就募集了120亿美元，占融资总额的32%。

在高增长领域中，女性领导的企业占比最高的行业分别是科技行业(22%)、消费品和零售业(19%)和医疗保健行业(16%)。这三大行业获得了最多的资金和投资流量。值得注意的是，2021年，亚太区金融服务领域的女性领导企业募集到了24亿美元，占该领域融资总额的52%。

此外，亚太区共有27家女性领导的独角兽企业，其中有9家是在2021年加入这一阵营。这9家独角兽企业中，金融服务行业有4家，分别是Xendit(#4)、XTransfer(#9)、Ajaib(#10)和Mynt(#89)。

### 政府政策的催化作用

本报告中，女性领导企业融资金额最高的前五大市场分别是中国、新加坡、澳大利亚、印度尼西亚和韩国。中国以270亿美元的巨额融资领跑，占总资金流的72%，紧随其后的4个市场合计对女性领导企业投资了71亿美元。

我们的研究结果进一步强调了政府支持性政策在促进女性成长和维持其创业志向和成就方面的重要性。

随着各个市场推出了改善女性的可及性、机会和独立性方面的举措，亚太区整体的创业生态系统也在逐渐形成。

---

**「然而，大多数女性强调，她们在建立有效的关系网络和加强自身对投资者的影响力方面始终面临着挑战。」**

---

## ESG

投资者一直在使用环境、社会和公司治理(ESG)标准来评估潜在投资，并将其作为投资尽职调查、资本分配决策和投资组合管理流程中的一项必要操作。

随着投资者追求社会利益和经济利益的双重价值，报告中许多女性领导的企业长期关注可持续发展和积极影响，在寻求未来对企业的投资时，这些企业将更具吸引力。

我们的女性领导高增长企业100强榜单中，有几家已经发展出了以目标为导向、以使命为驱动力的业务。其中包括新加坡的细胞培养乳制品生产商TurtleTree和悉尼的Brighte公司，后者为家用屋顶太阳能系统的安装提供了可持续的融资方案。

## 关系网络效应

来自女性领导高增长企业100强的受访者表示，需要通过具有包容性的关系网络、指导和女性之间更紧密的合作来建立更强大的外联社区。然而，大多数女性强调，她们在建立有效的关系网络和加强自身对投资者的影响力方面始终面临着挑战。

本报告旨在加强这方面的努力，并创造行业领先的沟通交流的机会，让志同道合的女性和有相同抱负的人聚在一起，交流互动。

我们希望参与推进相关方案的旅程，以创造具有包容性的途径进入高增长领域，而本报告正是支持我们实现这一雄心壮志的众多步骤之一。

第一章：

# 融资情况 概览



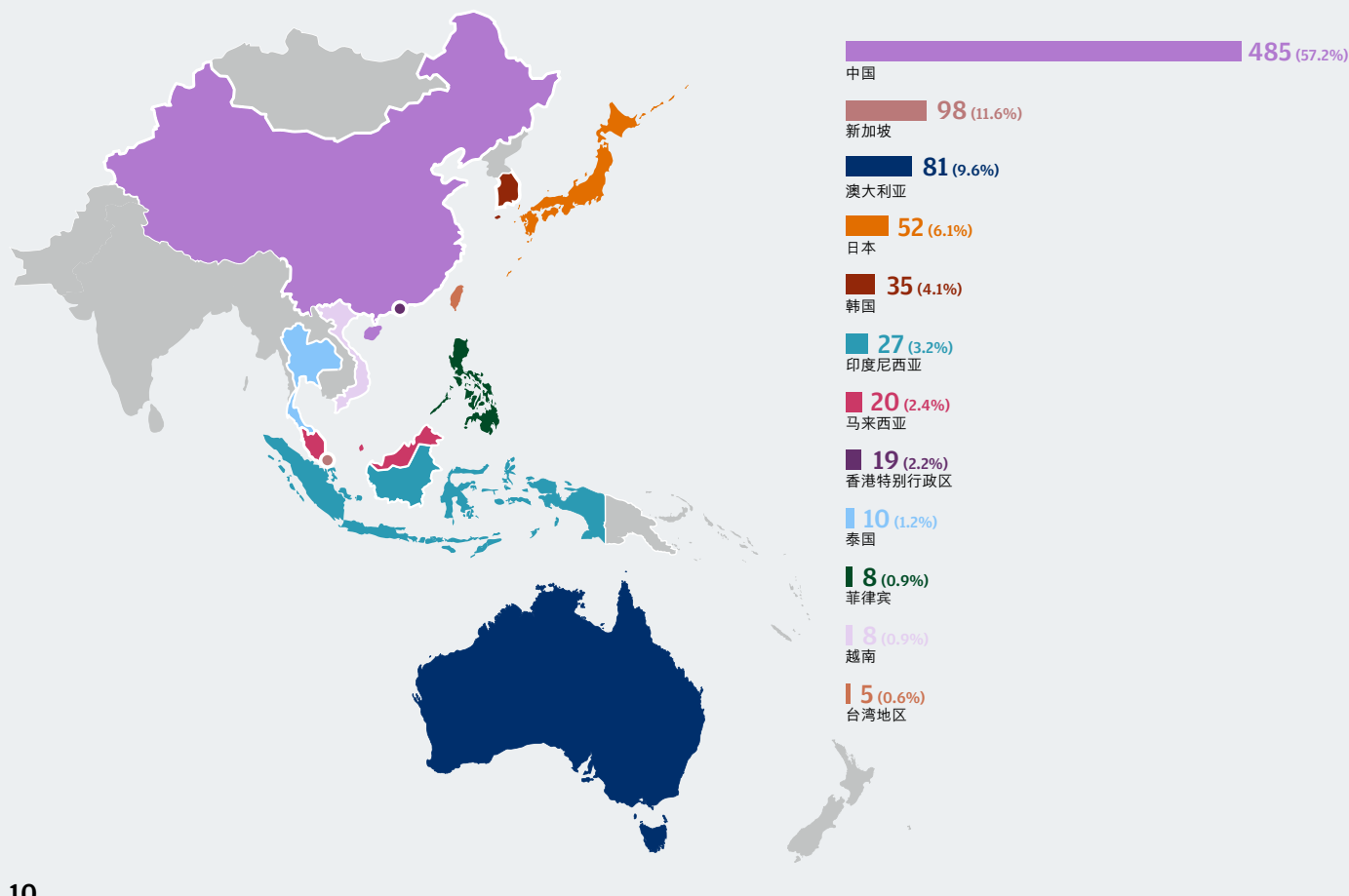
## 第一部分：

# 在亚太区的所有高增长企业中，女性领导企业的代表性不足

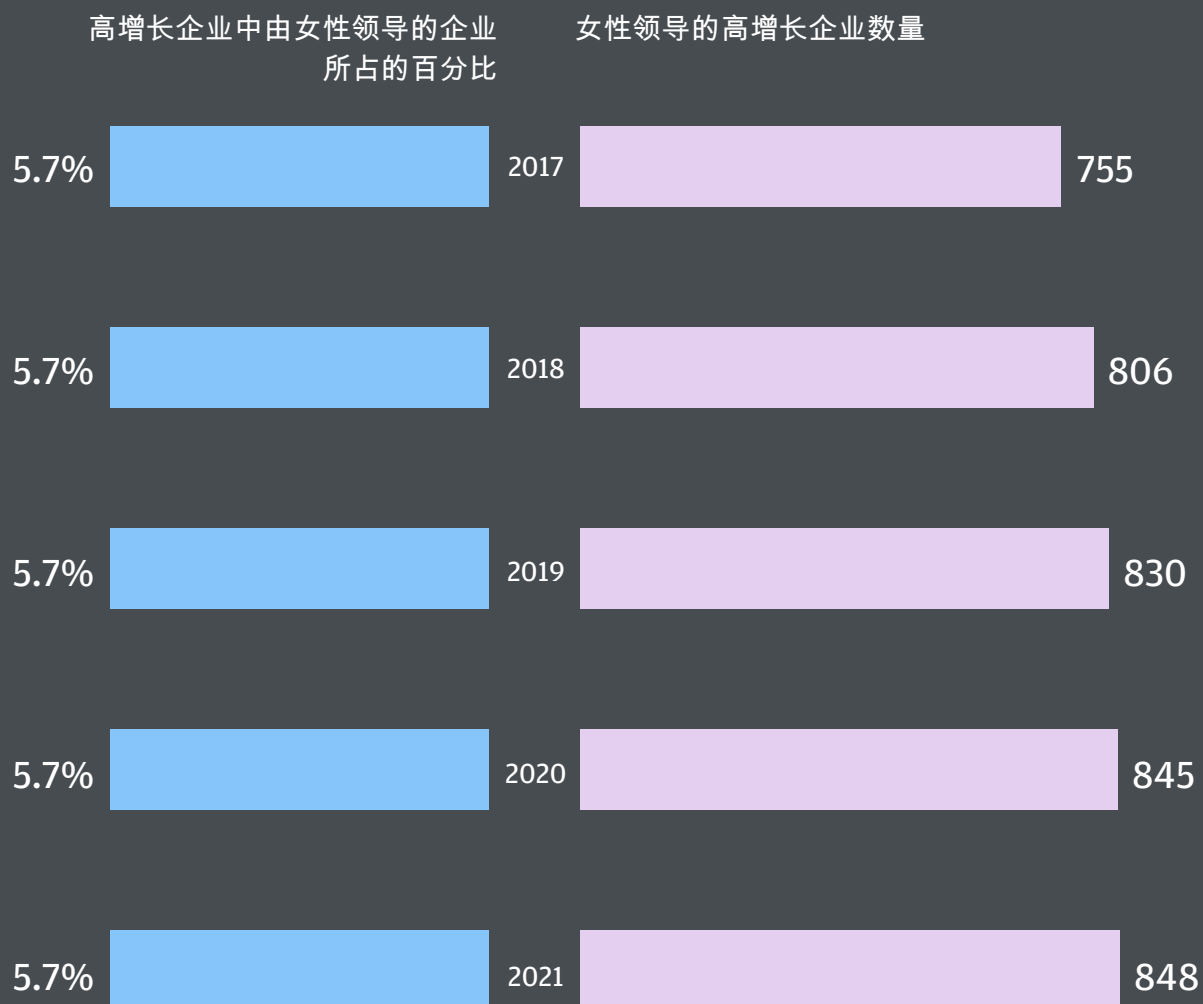
在亚太区的所有高增长企业中，女性领导企业的代表性不足。根据本报告研究方法，分布在亚太区12个市场的15,000家企业被确定为高增长企业。其中，**仅有848家，即5.7%**，是由女性领导，即由女性创立、共同创立或者担任高管职务。对这848家女性领导企业进一步细分显示，93%(789家)是女性创办的企业，而另外7%(59家)是女性领导的企业。

在过去的几年里，情况是否有所改善？有，但不多，因为过去这五年里(2017年至2021年)，女性领导的高增长企业的数量保持相对稳定。然而，我们相信在新冠疫情结束后，随着亚太区各地政府扶持政策的涌现，女性领导的企业数量将逐渐增加(见第二章：亚太区地理格局—第二部分：起到催化作用的政府政策，34页)。

亚太区女性领导高增长企业分布图



## 亚太区女性领导高增长企业(2017 - 2021)



我们的数据显示，亚太区女性领导的企业总共募集了370亿美金。这些企业通过A-J轮的最终轮融资、或是私人股本或债券来获得资金，以此作为其持续增长的领先指标。

对企业队列的数据进行分析后发现，这些企业的平均营收在100万至1,000万美元之间不等。此外，企业的平均成立年限为9年。鉴于全球科技公司首次公开募股(IPO)的成立年限中位数为12年，全球科技初创企业逐渐退出，因此本报告所涉及的女性领导企业可能需

要在未来几年内为IPO做好准备。因此，在短期内她们将继续寻求进一步的投资，以减轻对资产流动性的需求，实现其扩展计划。

#### 亚太区女性领导的高增长企业的研究发现(2021)：



## 848

女性领导的高增长企业总数



## 27

2015 - 2022年独角兽企业的总数\*



## 370亿美元

女性领导的高增长企业的总融资额\*



## 100万美元- 1,000万美元

企业的平均营收额



## 51-100

每间企业的平均雇员人数



## 9年

企业的平均成立年限

\*此处为本报告中的企业自成立以来到2022年4月30日为止所筹集的总金额。

## 第二部分：

## 融资趋势

2021年的全球风险投资总额为6,430亿美元，较2020年增长了92%，创下了年度全球融资金额记录<sup>5</sup>。美国的风投融资金额在2021年也高达3,300亿美元，其中女性创立或共同创立的企业获得了融资总额的17%。

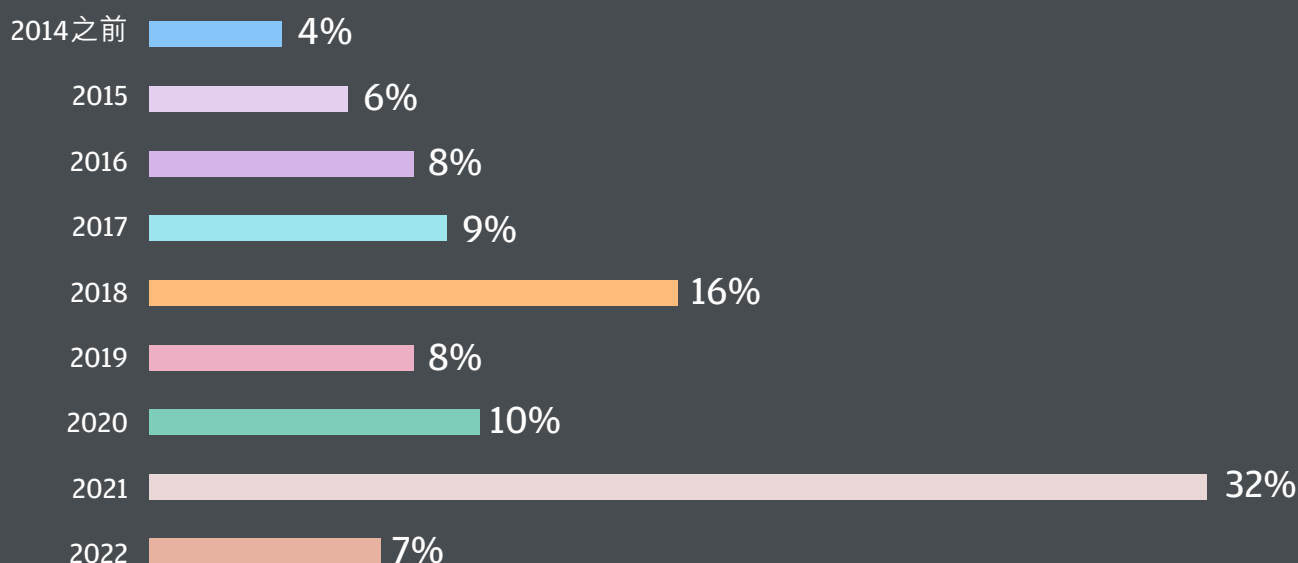
截至2022年4月，本报告中的女性领导企业100强共筹集了370亿美元。亚太区的数据显示，女性领导企业的融资规模于2021年创下新高，筹集到了120亿美元，占企业成立以来总融资额的32%。这一年，这些企业筹集的资金同比增长了三倍。

我们的报告发现，需要重点关注每轮融资的平均规模的累积数据。

2018年至2019年期间，每轮融资的平均规模缩减了35%，而2020年至2021年期间又实现了147%的增长。新冠疫情爆发之前的几年里所观察到的融资规模的萎缩，与全球私募股权和私人债务融资环境的整体下行相吻合。在私募股权方面，投资者日益担忧过去数年所募集到的大量资金会导致资产价格上涨，从而使其难以进行获益投资<sup>6</sup>。在中国的风险投资公司<sup>7</sup>和私人债务融资方面也可以明显看到相似的趋势<sup>8</sup>，预示着经济下行的信号。

然而，当我们查看2017年至2021年的五年时间，女性领导的企业在2021年每轮融资中吸引了4,100万美元，是先前每轮融资1,000万美元的四倍。

亚太区女性领导的高增长企业总融资额  
(从成立至2022年4月)



<sup>5</sup> [https://news.crunchbase.com/business/global-vc-funding-unicorns-2021-monthly-recap/?utm\\_source=envelope&utm\\_medium=website&utm\\_campaign=SocialSnap](https://news.crunchbase.com/business/global-vc-funding-unicorns-2021-monthly-recap/?utm_source=envelope&utm_medium=website&utm_campaign=SocialSnap)

<sup>6</sup> <https://www.wsj.com/articles/fundraising-stumbled-in-2019-from-decades-record-pace-11578546060>

<sup>7</sup> <https://news.crunchbase.com/venture/vc-dollars-for-china-take-a-dip-in-2019/>

<sup>8</sup> <https://www.privateinvestor.com/private-debt-fundraising-drops-28bn-in-2019/>

亚太区女性领导的高增长企业平均每轮融资金额有所反弹，这反映了新冠肺炎疫情为市场带来了新的机会，特别是对科技初创企业。疫情加速了数字技术的运用，对消费者和企业造成了持久的影响和依赖性。

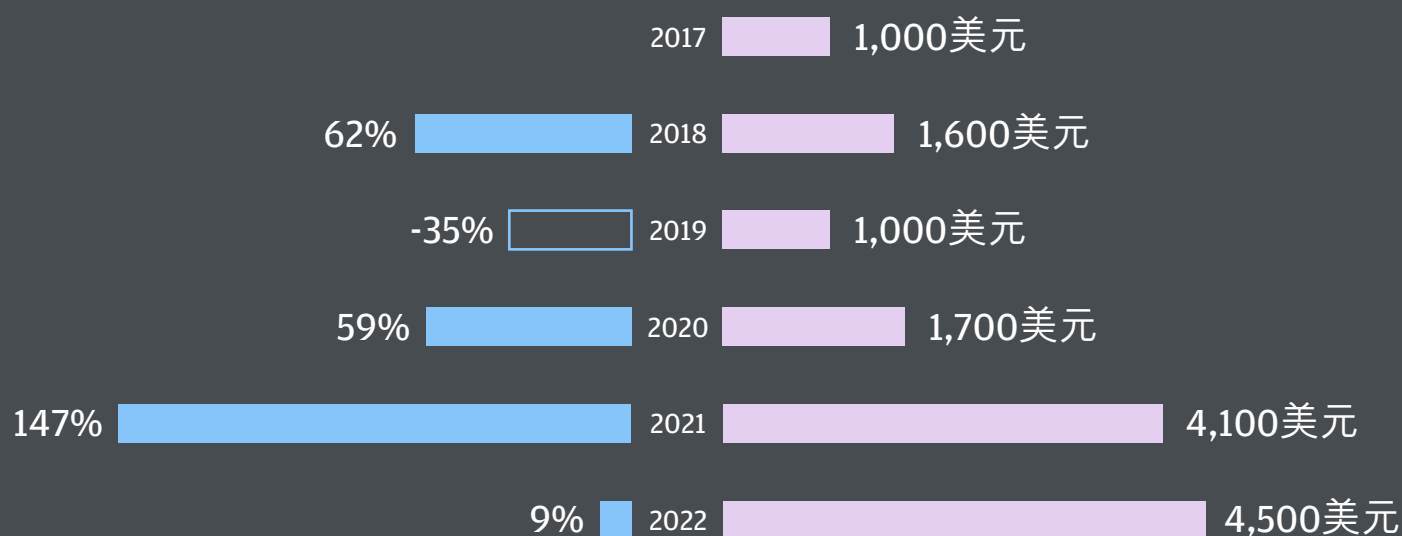
疫情期间，许多人转而依赖和重度依赖网络服务以满足自身的日常需求，包括在线娱乐、远程办公、生鲜配送以及其他电子商务服务。亚太区长期要求实行保持社交距离的措施，期间对数字和电子商务服务的需求导致数字化和创新型技术支持的方案增加，从而促成了疫情带动的各项服务蓬勃发展。

一些亚太区女性领导的高增长100强企业，正乘上了新冠疫情的东风。

韩国的高端在线生鲜配送服务商Kurly Inc.在2021年的订单数量实现三倍增长，营收超11亿美元<sup>9</sup>。

在医疗保健领域，新加坡本土企业家恩由于新冠疫情的爆发而加速增长，并进一步推动了公私部门合作。家恩的平台利用智能科技为客户提供即时的全方位医疗保健服务。家恩的联合创始人兼首席执行官郑彬彬表示：「自疫情爆发的24个月以来，即使在与新冠肺炎疫情无关的领域，我们的增长速度也加快了4-5倍。」

#### 亚太区女性领导高增长企业平均每轮融资的资金金额



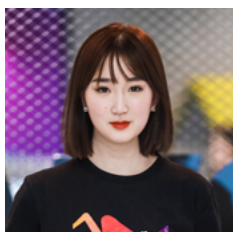
<sup>9</sup> <https://www.reuters.com/markets/deals/south-koreas-kurly-gets-ipo-preliminary-approval-2022-08-22/>

2021年前的低利率环境，加上货币系统前所未有的流动性和对超额回报的追求，导致2021年产生了一股IPO热潮。尽管亚太区的部分公司在2022年一季度仍能顺利融资并增加新的投资流量，但却不太容易获得流动性。由于美联储大幅加息以及全球通胀压力的负面影响，利率升高，财政形势更加紧张，这对私营公司的增长和估值都产生了影响。

然而，正如安永在2023年1月5日发布的一份报告所指出的，与其他地区相比，亚太区的IPO市场最具韧性，且具有更高、更强的增长潜力<sup>10</sup>。

报告指出，大型IPO主要是由科技领域的企业所主导的。整体来看，亚太IPO市场的IPO数量和规模分别下降了26%和31%。2022年全球IPO数量和规模的平均跌幅分别为50%和73%。希望女性领导企业的投资交易流量将有所改善，尤其是那些具有韧性并能够在2023年引领经济复苏的企业。

<sup>10</sup> 海峡时报，2023年1月6日，<https://www.straittimes.com/business/apac-ipos-most-resilient-in-2022-tech-and-energy-groups-lead-large-issuances-ey>



## 刘月婷

Airwallex空中云汇联合创始人兼总裁(#1)

**「成为企业家是最具价值同时最有挑战性的职业经验。一开始或令人望而生畏，所以需要永不言弃的勇气、韧性和决心，以及想让情况越来越好的坚定信念。」**

Airwallex空中云汇把握住金融和技术结合的机会，提供一系列金融服务和产品，一站式平台涵盖收付款、财务管理到嵌入式金融服务等功能。刘月婷与其他三位联合创始人Jack、Max和Xijing一起，共同创办了Airwallex空中云汇，为各类规模的企业提供更便捷、低成本的跨境支付解决方案。成立七年以来，Airwallex空中云汇已经成为一个面向现代企业的全球支付和金融平台，业务范围遍及亚太、欧洲、非洲、中东和北美。Airwallex空中云汇的总融资额已超9亿美元，去年完成了最新一轮融资，估值仍保持约55亿美元。

### 是什么让您迈出了勇敢的第一步？

我立刻就被Airwallex空中云汇致力于实现的目标所吸引。从成立的第一天起，我们就抱持着有所作为、为企业打造更完善的金融服务系统的愿景。市场需要这样的系统，这亦是许多全球企业所面临的痛点，从当时甚至一直到今天都没有多少有效的解决方案。

对我来说，这并不是有勇无谋的决定。我当时对我们试图建立的平台，以及我们试图为其他企业提供的服务很有信心。今天，我们已经建立了一套完整的解决方案，旨在赋能并优化全球企业的支付和金融业务。

### 获取资金还是吸引人才，哪一个更重要？

获取资金和招贤纳士是相辅相成的。事实上，我从创业早期汲取的经验是，无论处于什么融资阶段，招聘都应该是至关重要的。归根结底，雇用合适的人才将帮助您的企业成长并达到投资者的目标。今天，我们仍继续投资于合适的人才，涵盖工程、合规、战略、销售等领域，目前在全球有近500个职位开放招聘。



### 随着时间的推移，您对融资的看法有什么变化？

我们很幸运地拥有承诺与我们一起成长的投资者，他们相信我们的产品和我们正在努力实现的目标。拥有这种支持，无论是经验还是资金，都属弥足珍贵。

在过去的几年里，我们一直面临着各种挑战，而充足的资金无疑有助于Airwallex空中云汇的成长和发展。我们在去年10月完成了最新的E2轮融资，以确保我们有足够的资金继续建设、改进和扩张。我们还将继续管理整个企业的现金流，确保我们的增长方式符合各项相关要求。

当我们处在从0到1的阶段时，我们的融资目标与我们现在的规模化扩张阶段相比有着很大的不同。创业初期，我们专注于打造拥有高市场契合度的产品，投资者也相信我们的愿景和激情，以及健全的商业模式。现在，我们是一家全球性企业，投资者更加关注业务的可持续性，而且更加强调财务治理、监管、法律和合规性以及员工。正因为如此，随着时间的推移，资金虽然重要，但不再是唯一或主要的优先事项。现在，我们要做的是发展业务，并确保能够长期保持成功。

### 您在2018年拒绝Stripe的10亿美元收购要约时，经历了怎样的心路历程？

吸引其他企业的兴趣是很常见的。我们几位创始人从合作的第一天起就一直表示，我们想一起建立并拥有我们的企业。从那时起，我们全身心地投入到这个企业的建设中，希望继续站在前排，推动Airwallex空中云汇取得成功。

### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

成为企业家是最具价值同时最有挑战性的职业经验。一开始或令人望而生畏，所以需要永不言弃的勇气、韧性和决心，以及想让情况越来越好的坚定信念。我也意识到，朝九晚五的工作并不适合我。而就成立Airwallex空中云汇而言，我们有合适的方案和相应的知识，能够把创意变成一个企业。因此，需要确保从一开始就有信念支持您的想法，之后尽您所能就好。

作为企业家，您需要持续为您的事业奔波忙碌，而非您的个人生活。对我来说，一个行之有效的方法就是将工作和生活融合。工作是我的一部分：我享受工作并为之全力以赴，所以我不把工作与我生活的其他部分分开。我也很荣幸能够拥有一个全面的支持环境——无论是在工作中来自我的联合创始人和同事，或是生活中来自我的家人和朋友。在我面对挑战时他们都给予我充分的支持，并坚定地朝着我们为之奋斗的目标前进。



## Phensiri 「Care」 Sathianvongnusr

aCommerce联合创始人兼首席执行官(#3)

**「虽然我们提供的服务和技术栈发生了巨大的变化，但我们的愿景始终如一。电子商务变得简单便捷的方式应该是无限的。」**

Phensiri 「Care」 Sathianvongnusr于2011年从一家传统企业离职，正式涉足初创企业的世界。她在曼谷为总部位于柏林的孵化器Rocket Internet工作，帮助新兴的东南亚电子商务平台Zalora建立技术、物流和市场营销能力。有了这些经验加持，又察觉到东南亚正处于电子商务繁荣发展的风口，Care在一次午餐中与她最终的联合团队讨论了帮助其他公司建立在线业务的想法。这次谈话后不到两个月，2013年2月，aCommerce诞生了。

**aCommerce如何能够如此迅速地建立起来？**

在最初的谈话之后，我们花费了大量的时间来深化我们的概念和价值主张。我们着手开发最低限度的可行产品和服务。接下来的挑战就是如何吸引客户。

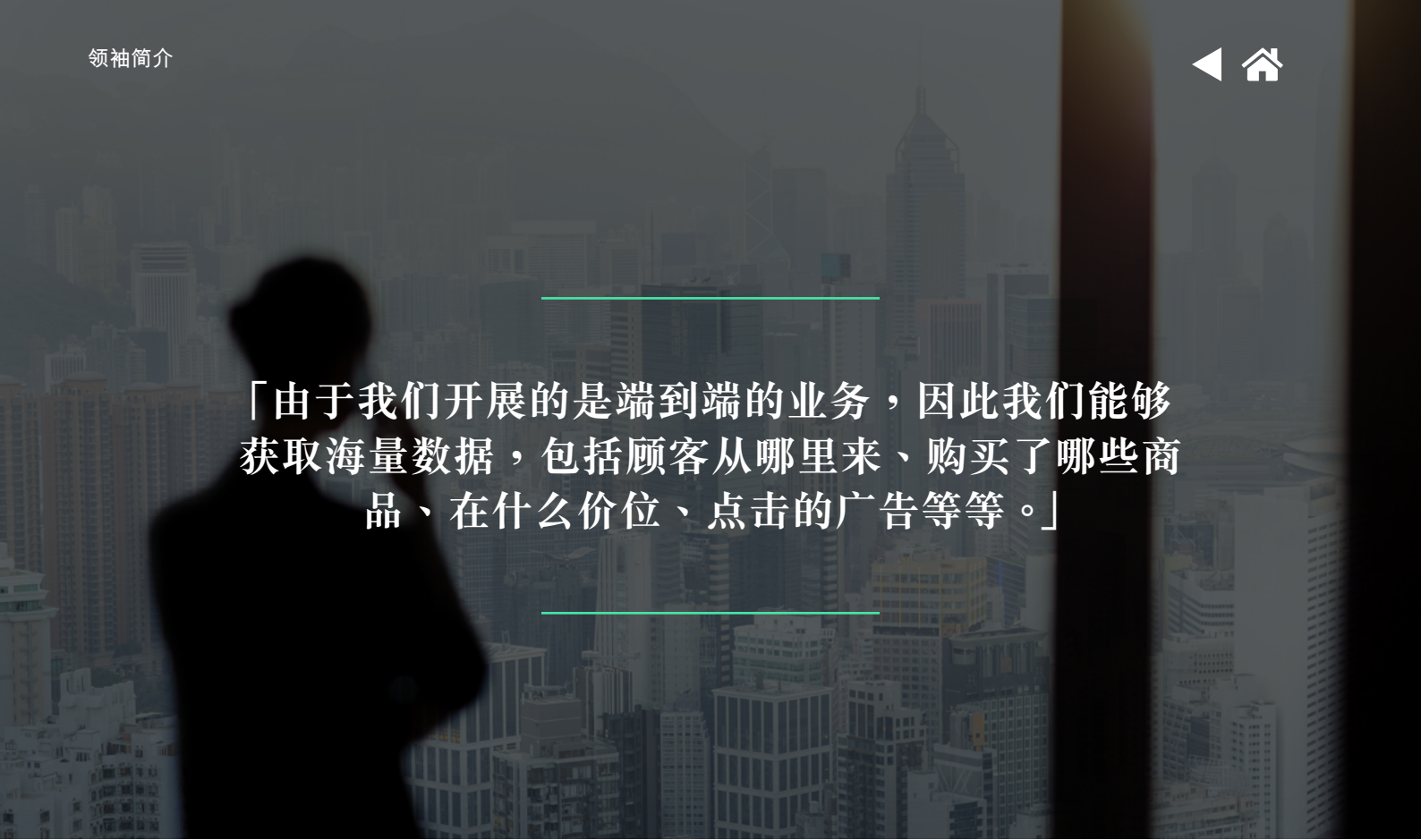
aCommerce中的「a」代表任何事物(anything)、任何地点(anywhere)、任何时间(anytime)。起初，我们只能一次获得一个客户。如今，我们已成为亚太区最大的行业领先电子商务代理运营商，服务于近200家跨国企业，并在五个国家拥有900名员工。

**新冠肺炎疫情对贵公司带来何种影响？**

自公司成立以来，东南亚地区的电子商务实现了迅猛增长，而随着新冠肺炎疫情爆发，消费者开始转向电子商务，从而进一步加快了电商的发展。当实体零售店被迫关门后，没有电子商务业务的品牌需要立刻发展电子商务业务，这为我们所从事的电子商务代运营行业创造了更多需求。疫情前，品牌在网络媒体上的投入可能只有5%，现在却突然把全部的媒体投资预算给到了电子商务。在新冠肺炎疫情的头六个月里，我们的平台就吸引了超过500万的新客户。

**为了应对激增的需求，您面临的最大的挑战是什么？**

我们很幸运的，能够在新冠肺炎疫情爆发之前积累了六年的行业经验。我们一直重视后台和技术的搭建，确保能够以此为基础扩大规模。因此，当疫情来袭，我们不用手忙脚乱或追赶需求的增长。



「由于我们开展的是端到端的业务，因此我们能够获取海量数据，包括顾客从哪里来、购买了哪些商品、在什么价位、点击的广告等等。」

虽然受到了疫情的影响，但aCommerce没有停下脚步。毕竟，我们带领了世界上最大的几个国际品牌完成了从实体店到在线购物的转型，让消费者只需点击几下就能获得他们所需要的商品。

#### 您希望在五年内实现什么目标？

虽然我们提供的服务和技术栈发生了巨大的变化，但我们的愿景始终如一。让电子商务变得简单便捷的方式应该是无限的。由于我们开展的是端到端的业务，因此能够获取海量数据，包括顾客从哪里来、购买了哪些商品、在什么价位、点击的广告等等。未来五年，我们希望能不断提高自身在亚太区的影响力，开拓新的垂直市场，不断创新，拓展软件即服务(SaaS)业务。

#### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

女性也许很多时候会自我怀疑，我们会在脑海里反复推演一件事10遍甚至20遍，因为我们害怕结果不尽人意，而且我们不想犯错。

您也许会怀疑自己，但是最终您必须将想法付诸实践。我不敢说成功是必然的，但是在实践的漫漫长路中，您一定可以学到很多有用的知识和经验。

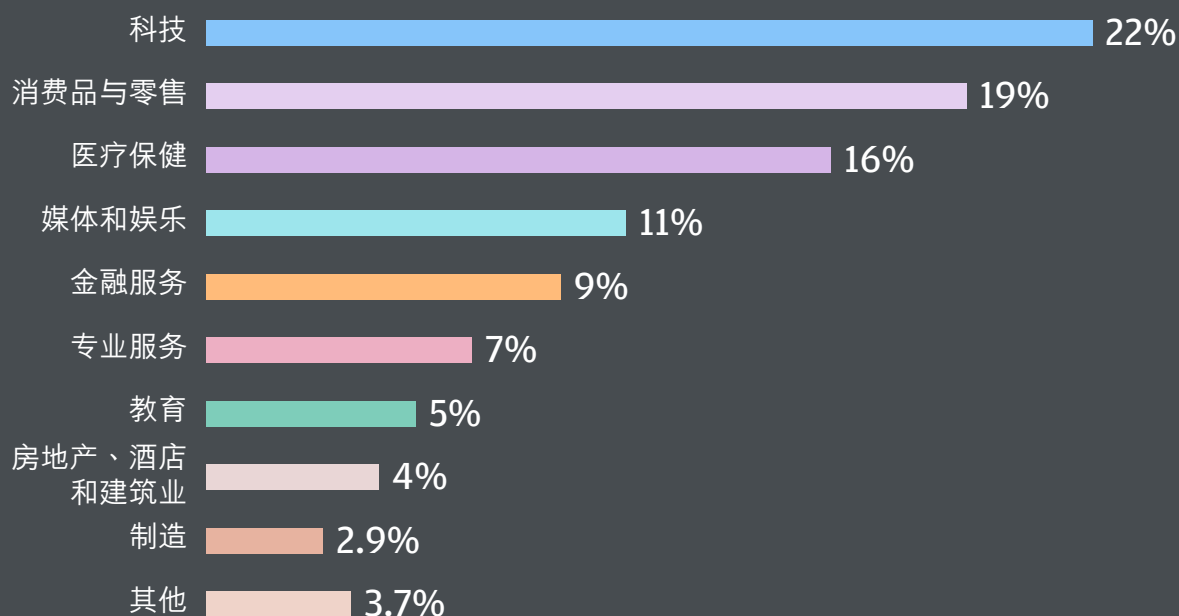
### 第三部分：

## 按行业、大型投资轮次和独角兽企业划分的亚太区顶尖领域

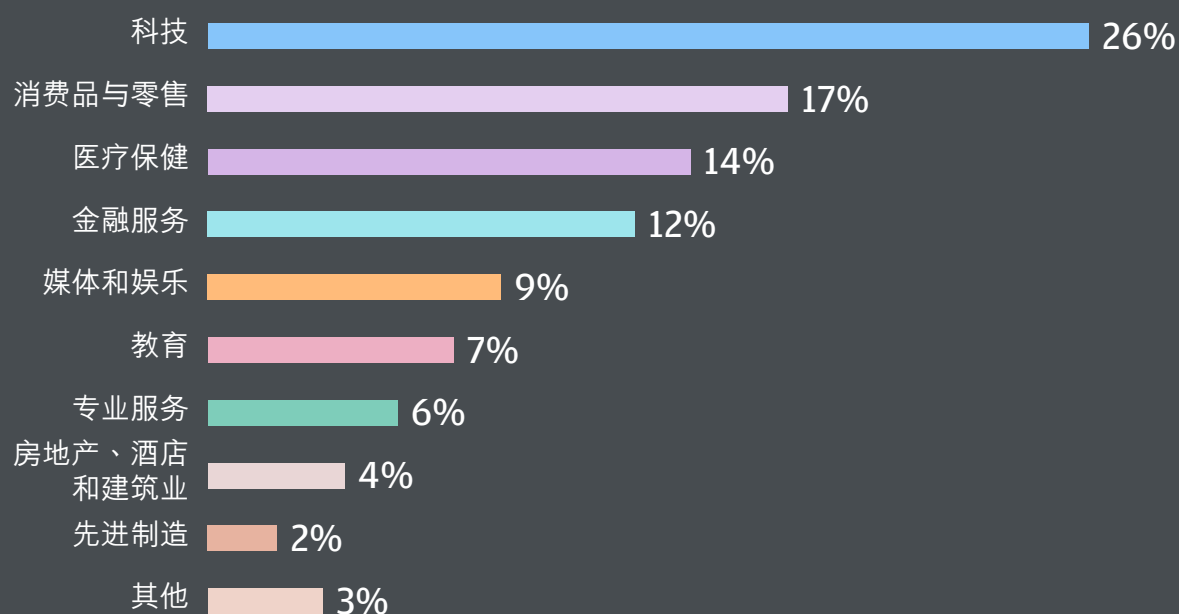
从女性领导的高增长企业占比来看，排名前三的领域分别为科技(22%)、消费品和零售(19%)、医疗保健(16%)。这也是融资最多的三个领域，共筹集了200亿美元，占总融资额的57%。

## 亚太女性领导高增长企业，按行业分(2021)

总计：848家企业

亚太区女性领导高增长企业的总融资额，按行业分  
(自成立至2022年4月)

总计：370亿美元





在每个领域中，报告进一步对比分析了传统领域与创新和颠覆性领域<sup>11</sup>。创新领域的企业具有更高的增长潜力，因为其特点是利用技术进行颠覆、提高效率和创新。

例如，在教育和金融服务行业，总融资的90%以上由创新领域的女性领导的高增长企业获得。

此外，排名前三的领域也在这一年获得了其总筹款额的很大一部分。

2021年，金融服务行业中女性领导的高增长企业筹集了24亿美元，占该行业融资总额的52%；其次是医疗保健，占41%；科技第三，占36%。

---

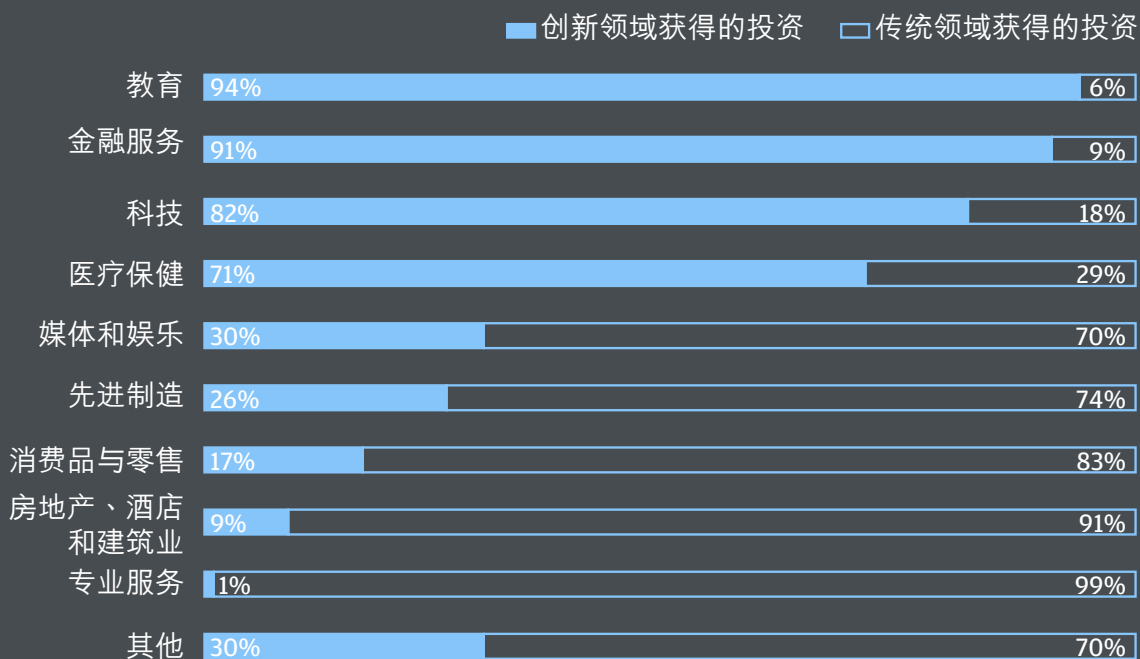
# 24亿美元

2021年亚太区金融服务业女性领导高增长企业的融资额

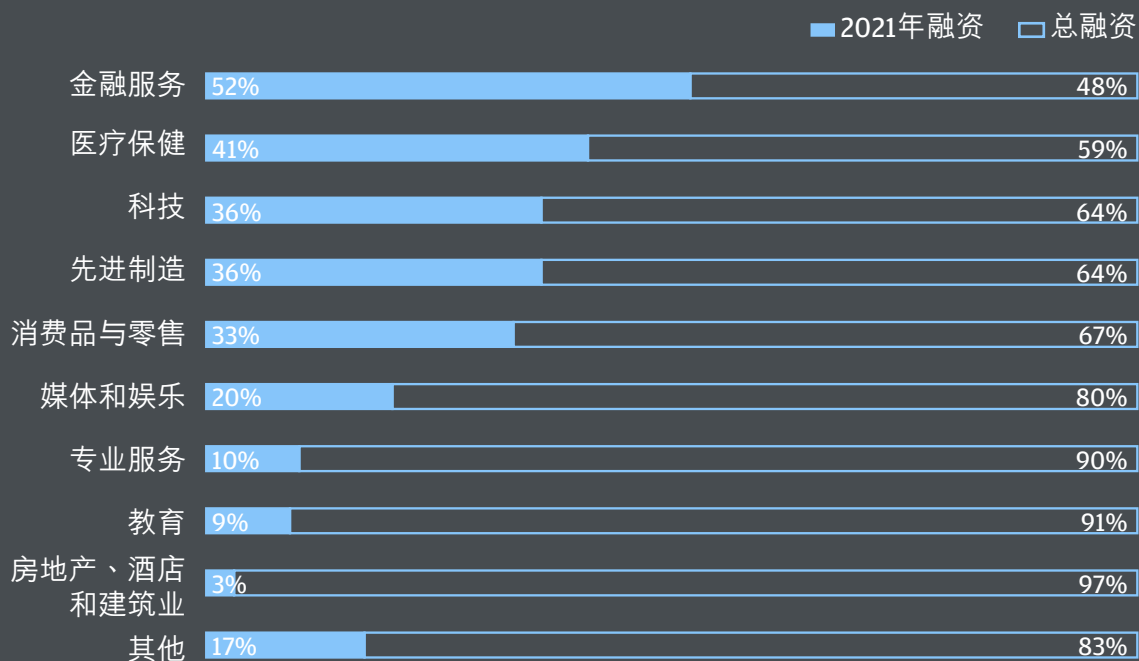
---

<sup>11</sup> 请参阅附录中的分类。

### 亚太女性领导高增长企业的融资额，创新领域对比传统领域 (自成立至2022年4月)



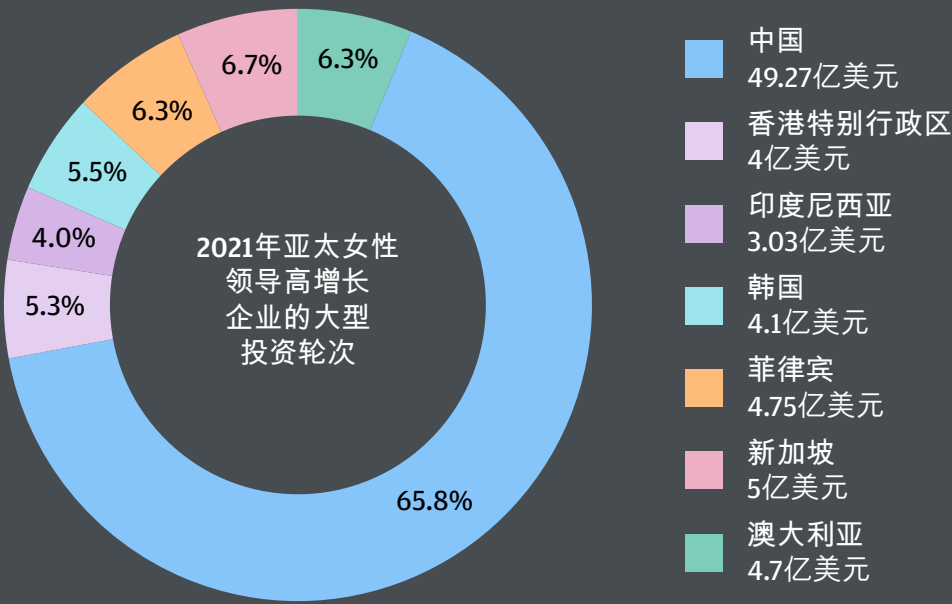
### 女性领导高增长企业的融资额 (2021对比截止至2022年4月的总融资额)



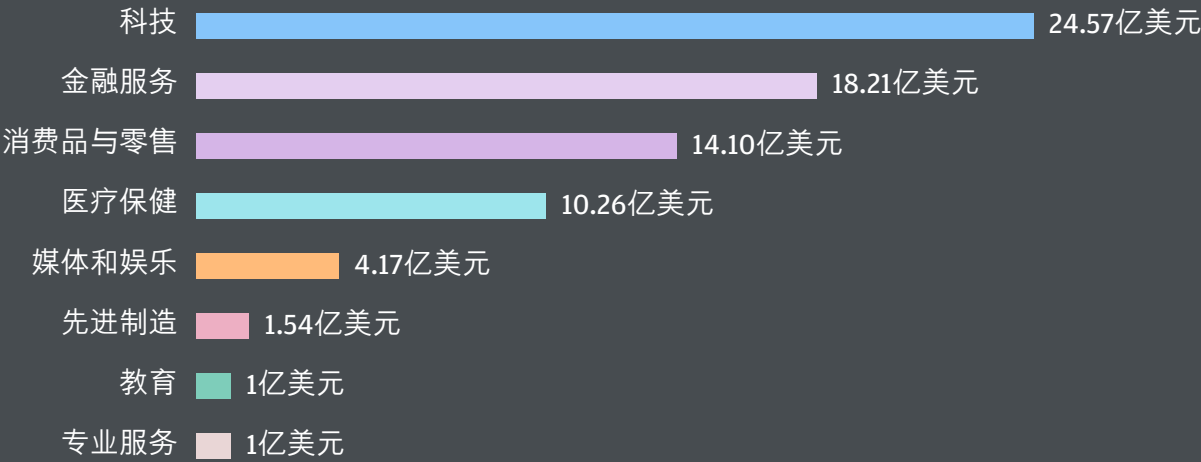


2021年，大型投资轮次(定义为超过1亿美元的单一融资轮次)的总融资金额为75亿美元。这占当年女性领导的高增长企业所获得的资金总额的三分之二。大部分巨型投资轮次都是针对中国企业开展。

金融服务领域的企业在2021年大型投资轮次中筹集了18亿美元，其中16亿美元由创新的金融科技领域获得，表明完成较大交易规模企业主要来自新兴高增长行业。

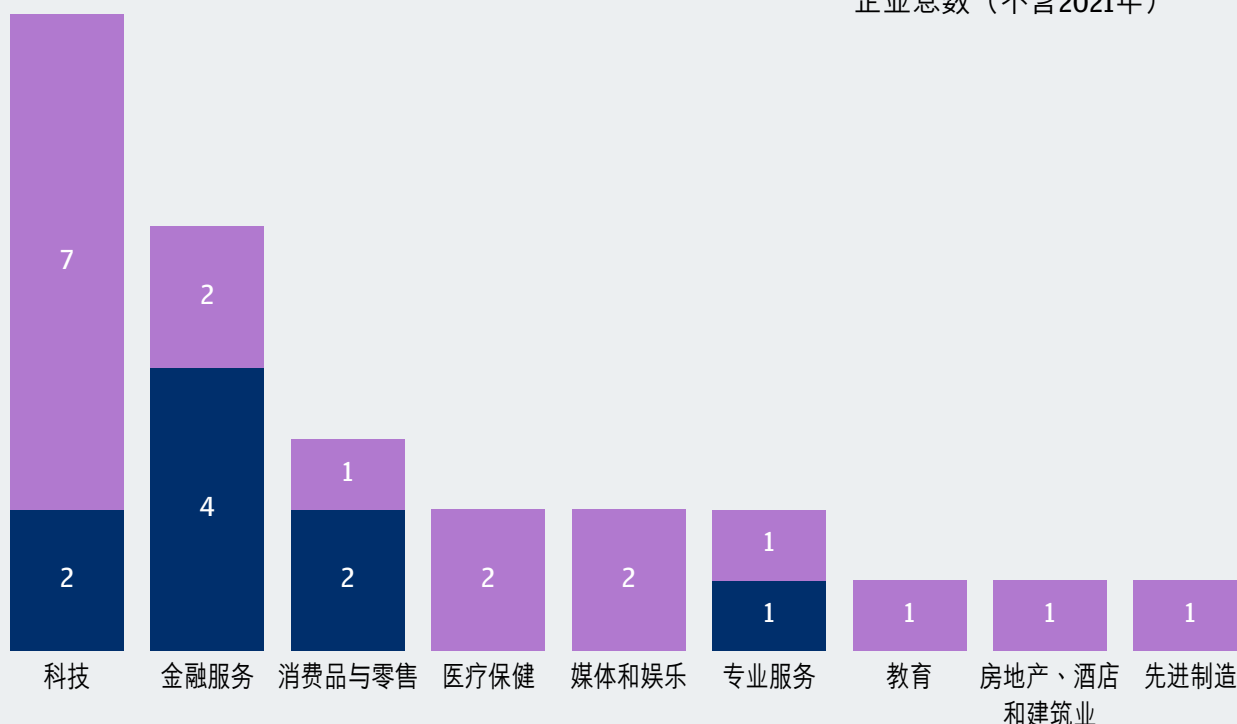


2021年亚太区女性领导高增长企业的大型投资轮次，按行业分



亚太区女性领导高增长独角兽企业的数量  
(2017年至2022年4月)

■ 于2021年成为独角兽企业的数量  
■ 2017年至2022年4月的独角兽企业总数（不含2021年）



毫不令人意外的是，在大型投资轮次融资金额创纪录的这一年，也是估值超过10亿美元(使其成为独角兽)的企业数量最多的一年。在2015年至2022年4月出现的27家独角兽企业中，有9家在2021年成为独角兽，2021年也是亚太区史上女性领导的独角兽企业数量最多的年份。

2021年成为独角兽的9家企业中，有6家来自科技和金融服务领域。这两个板块亦吸引最多的投资流量，并且板块内绝大多数为创新企业。

金融科技作为一个创新领域，是亚太区表现最好的高增长企业所在的领域之一。2021年金融服务领域的四家新独角兽企业都来自创新的金融科技领域，分别是Xendit(#4)、XTransfer(#9)和Ajaib(#10)以及Mynt(#89)。此外，女性领导的高增长企业10强中，有四家是金融科技独角兽企业——Airwallex空中云汇(#1)、Xendit(#4)、XTransfer(#9)和Ajaib(#10)。

# 16亿美元

金融科技领域创新板块企业于2021年投资轮次筹集到的金额



## Tessa Wijaya

Xendit首席运营官兼联合创始人(#4)

**「在我刚开始创业的时候，几乎没有女性创始人，也没有相互支持的关系网络体系。现在有很多年轻女性来找我，问我是否可以做她们的导师，为她们提供融资或发展企业的建议。」**

Tessa Wijaya于2016年离开了成功的私募股权事业，转而致力于为印尼各种规模的企业搭建数字支付平台。此后，Xendit将业务拓展至菲律宾，并推出了其他增值产品，包括风险管理工具和面向中小企业的营运资金贷款。

去年，Tessa成为印尼首位B2B创业公司为发展「独角兽」行列的女性联合创始人。目前，她在Xendit内部带头制定支持女性领导人的政策，在公司外部担任导师和天使投资人，致力于支持和赋能女性。

**是什么让您决定放弃一项成功的事业，转而创办Xendit？**

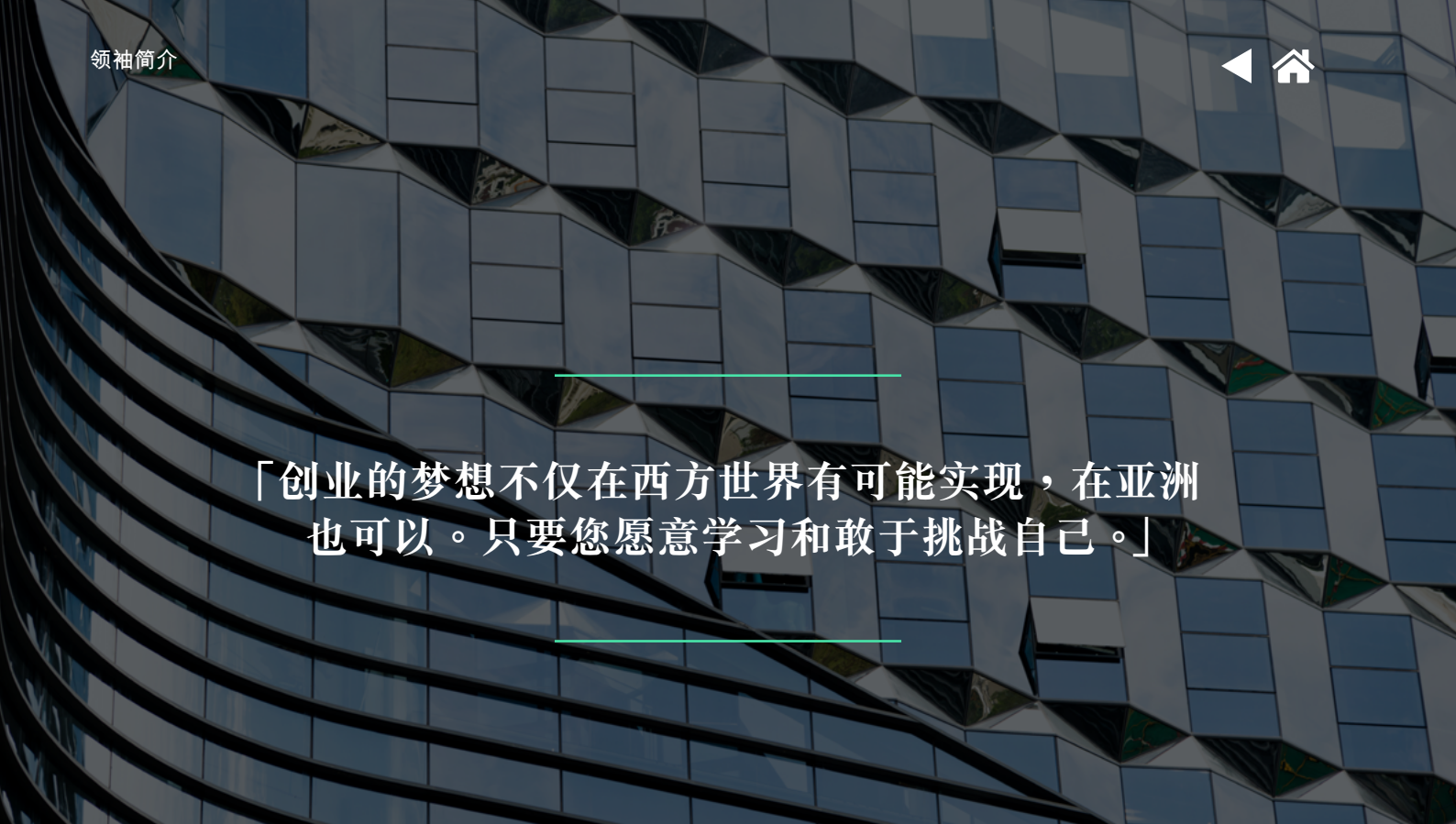
我一直渴望成为一名创业者，我也曾从事过一些副业，但Xendit是我第一次全身心投入的尝试。在2016年，印尼的网络空间和现在大不相同。比如当时并没有打车的应用程序，只能打电话给Gojek来叫车。我的联合创始人Moses提出了一个前所未有的设想，那就是建立基础设施，改变印度尼西亚的货币流通方式，构建数字经济。

**您在创业过程中面临的最大挑战是什么？**

许多人认为我们在创业初期取得了巨大的成就，但正和所有公司一样，一开始难免会遭遇失败。对于我们来说，产品是否能够适应市场是一个巨大的挑战。我的经验是，如果市场反映出您的产品和创意并不符合大众的期望，您必须考虑放弃产品或中止这些想法。在我们的支付平台获得成功前，我们已经做出两次调整。如果您想要创立规模宏大的创业公司，那么您就必须把您的决策建立在指标而非感情之上。

**对于想要成为创始人的女性，您有什么建议？**

印度尼西亚的环境在短期内发生了很大的变化。在我刚开始创业的时候，几乎没有女性创始人，也没有相互支持的关系网络体系。数字时代促进了人际网络的建立，我能够与许多同样想创业的年轻女性获得联系，分享我的创业旅程，以及我在融资或发展企业方面的心得建议。



「创业的梦想不仅在西方世界有可能实现，在亚洲也可以。只要您愿意学习和敢于挑战自己。」

我也发现自己的状态有所变化。我冲浪、健身。重要的是能够退一步，以免把自己燃烧殆尽。如果有正确的流程、领导力和组织架构，您就能够迈向成功的道路。

我的建议是找到一位战友，能够和您一起参与比赛的人。我的生活中有很多战友，他们都非常重要，因为女性要面临的障碍要大得多。例如，在印度尼西亚，作为「兄弟文化」的一部分，许多业务和人际网络建设都在下班后进行，而女性没有机会接触到。如果有一个人可以为您打气，鼓励您，甚至对您进行投资，让您进入他们的关系网络，这些都大有裨益。

我还认为，女性拥有榜样非常重要。我在西爪哇省的一个小镇上出生和长大，我很荣幸能够到海外学习并找到我的榜样。创业的梦想不仅在西方世界有可能实现，在亚洲也可以。只要您愿意学习和敢于挑战自己。



## 庄莉

镁佳科技创始人兼首席执行官(#13)

**「意识到我的个人背景可以应用于开发汽车的基础设施，我就对尝试将这个想法落地产生了浓厚的兴趣。」**

常驻北京的庄莉将她的计算机科学学位应用于汽车软件的世界，创建了镁佳科技——一家由互联网思维和人工智能技术驱动的汽车智能化和联网化零部件供应商，旨在开创更安全、更高效、更智能、更愉悦和轻松的汽车新世界。

2025年，汽车行业的软件市场规模预计将达到520亿美元，她似乎已经找到了正确的赛道。

### 创办镁佳科技的初衷是什么？

首先，我购买的一辆特斯拉让我得以一窥新一代汽车如何运用软件创新。在进入汽车领域之前，我在网络游戏行业已积累多年，那时我就意识到，尽管游戏引擎高度个性化和多样化，但仍在不断向标准化发展。后来，我参加到智能汽车的整车研发过程中，发现汽车行业也有类似的趋势，然而成熟且创新的计算机科学方案，在汽车领域并没有得到一致应用。

意识到我的个人背景可以应用于汽车开发的定制化量产基础设施，我就对尝试将这个想法落地产生了浓厚的兴趣，继而创建了镁佳科技。

### 新冠肺炎疫情带来了什么挑战？

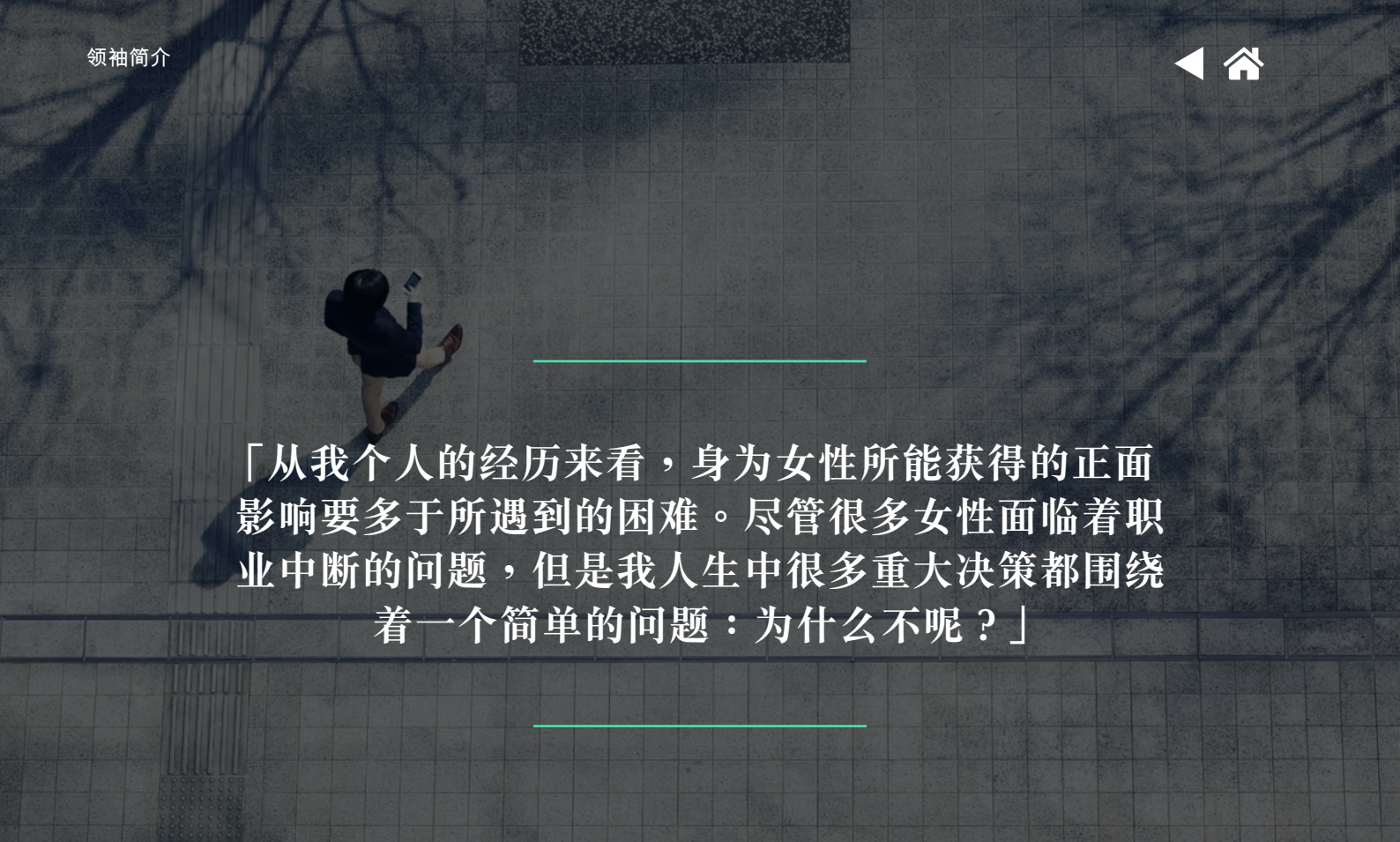
疫情主要带来了三个方面的不确定性：融资、人才、客户。同时，也促使我反思我们到底应该如何证明我们的不可或缺。我们反复问自己：我们的优势是什么，我们对受众而言的独特定位是什么？

融资方面，我们了解到，投资方目前更青睐能够快速提供回报、务实且稳定的企业，而不是那些可能需要多年才能实现的新想法。这需要我们更迅速地向客户交付成果，更实际地预计财务状况。

为了留住人才，我们努力了解员工希望能够从公司获得什么。摆在首位的无疑是具有竞争力的经济报酬。此外，顶级人才渴望成长，因此公司会创造一个良好的环境来支持他们实现职业发展和雄心抱负。

客户方面，通过了解OEM在汽车电动化、智能化和网联化转型过程中最迫切的需求，并基于这种全面的认知去开展软件和硬件创新，帮助OEM降低成本，提高运营效率。





---

「从我个人的经历来看，身为女性所能获得的正面影响要多于所遇到的困难。尽管很多女性面临着职业中断的问题，但是我人生中很多重大决策都围绕着一个简单的问题：为什么不呢？」

---

#### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

从我个人的经历来看，身为女性所能获得的正面影响要多于所遇到的困难。尽管很多女性面临着职业中断的问题，但是我人生中很多重大决策都围绕着一个简单的问题：为什么不呢？而后的答案通常伴随着惊喜。

我还建议大家保持开放的心态，顺势而为。对我来说，学习计算机科学是一个计划外的人生抉择。我一直梦想着学习建筑学，但当我收到清华大学计算机科学专业的保送录取通知书，有机会进入其顶尖专业时，我对自己说：为什么不呢？

无论您想潜心研究哪个技术领域，不断地努力工作，提高知识和技能都至关重要。我为学习和理解计算机科学的一些技术问题所付出的时间和精力，至今仍然让我受益匪浅：有时我能比我的许多同事更快地弄清一个晦涩的技术问题。





第二章：

# 亚太区地理格局

## 第一部分：

# 地域市场组成

「平等必须不仅仅是形式上的，而要是实质性的，要顾及女性所面对的特殊挑战和需求，以及政策对她们产生的影响，从而真正做到公平<sup>12</sup>。」

新加坡内政部长兼律政部长尚穆根(K. Shanmugam)先生

在中国、新加坡、澳大利亚、印度尼西亚、韩国和香港，女性领导的高增长企业筹集的资金最多，各个市场的筹资规模已经超过了10亿美元大关。

其中，中国吸引了最多的资金，高达270亿美元(72%)，符合中国作为全球最大新兴市场这一地位，并且有848家女性领导的企业将总部设在中国，占亚太区的57%。尽管与亚太区其他地区相比，中国处于领先地位，但在中国所有高增长企业(不分男女)中，女性领导的企业仅占5%，低于亚太区的平均水平，显示了该市场中女性面临的巨大失衡和挑战。然而，少数这类企业能够获得巨额投资，尽管如此，中国的女性领导企业只占整个高增长领域的一小部分。

排在第二位的是新加坡，总部设在新加坡的公司共筹集了24亿美元(6.7%)的资金，女性领导的企业占高增长企业的13%。政府主导的友好和支持性的措施和策略持续推动着女性在商业领域的发展，并正在通过开展更多工作，如新加坡的监管、政策和网络倡议，增强女性领导的企业的活力。

紧跟在新加坡之后的是澳大利亚，融资总额达20亿美元，女性领导的企业占有所有高增长企业的9.9%。澳大利亚是当今世界上首个赋予女性选举权和国家议会选举权<sup>13</sup>的国家，澳大利亚政府一直致力于促进女性获得经济保障和实现两性平等。除联邦项目外，各州和地区也会开展拨款和项目，包括北领地的女性创新网络NT(Women Innovation Network NT)和昆士兰的女性创始人计划(Female Founders)。

印度尼西亚、韩国和香港的融资规模分别为14亿美元、13亿美元和12亿美元，印度尼西亚以9.5%的女性领导的高增长企业占比领先于韩国和香港。

<sup>12</sup> <https://www.straitstimes.com/singapore/singapore-to-conduct-review-of-womens-issues-to-inculcate-mindset-change-for-gender>

<sup>13</sup> <https://www.globalaustralia.gov.au/why-australia/investing-women>

韩国方面，在2021年10月修订后的《支持女性企业法》，把7月的第一周定为「女性企业家周」，并表示更多有创造力的女性创业者和具有创新精神的女企业家将照亮韩国的未来<sup>14</sup>。

我们审慎乐观地预计，在未来10年里，整个亚太区将出现积极的变化，性别差距将缩小，某些市场将取得更大的进步和实质性进展。政府政策无疑是强有力的催化剂(第一部分，第32页)，再加上女性关系网络的扩大(第二部分，第34页)，亚太区的这些关键加速器将有望帮助减轻女性领导企业代表性不足的问题，并提供急需的支持，以进一步提高女性在发展和扩大其企业规模方面的能力。

各市场所有高增长企业中女性领导企业所占的百分比(2021)

16%



马来西亚

13%



新加坡

10%



菲律宾

10%



泰国

9.9%



澳大利亚

9.5%



印度尼西亚

8.0%



香港特别行政区

5.8%



韩国

5.8%



越南

5.0%



中国

4.1%

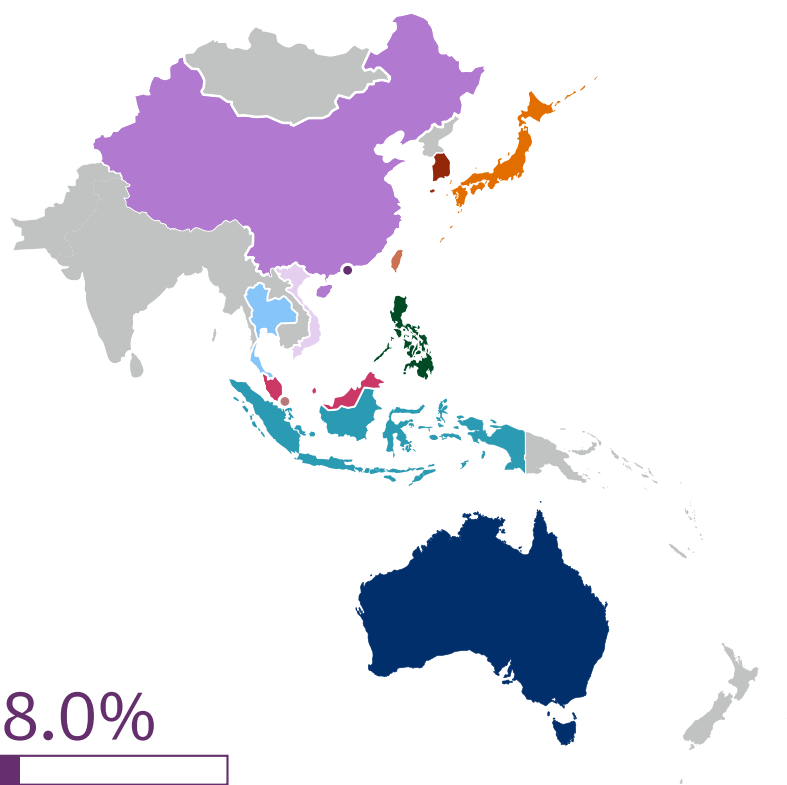


台湾地区

2.5%



日本



<sup>14</sup> <https://www.korea.net/NewsFocus/policies/view?articleId=217464>

第二部分：

# 政府政策-强大的催化剂

当投资方的投资需求得到政府支持性政策的加持，就会出现较高的投融资水平，政府政策是推动女性领导企业未来发展的催化剂。本报告的数据表明，按融资总额计算，排名靠前的区域市场都有支持女性创业生态系统的有利政府政策。

亚太地区各个市场女性驱动高增长企业的总融资额  
(自成立至2022年4月)

中国

270亿美元

新加坡

24亿美元

澳大利亚

20亿美元

印度尼西亚

14亿美元

韩国

13亿美元

香港特别行政区

12亿美元

菲律宾

5.22亿美元

日本

4.74亿美元

越南

3.81亿美元

泰国

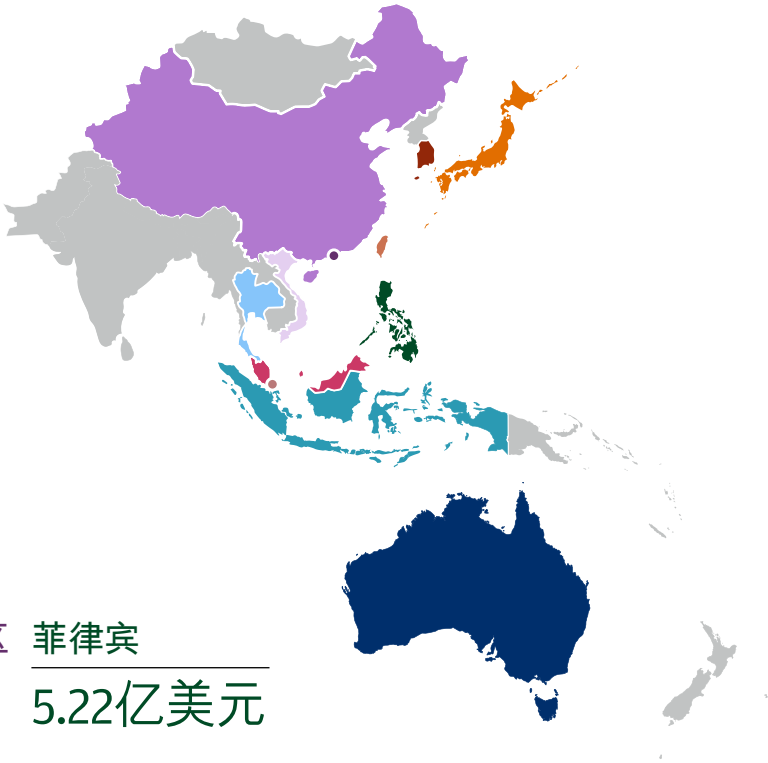
2.52亿美元

马来西亚

1.31亿美元

台湾地区

9,000万美元

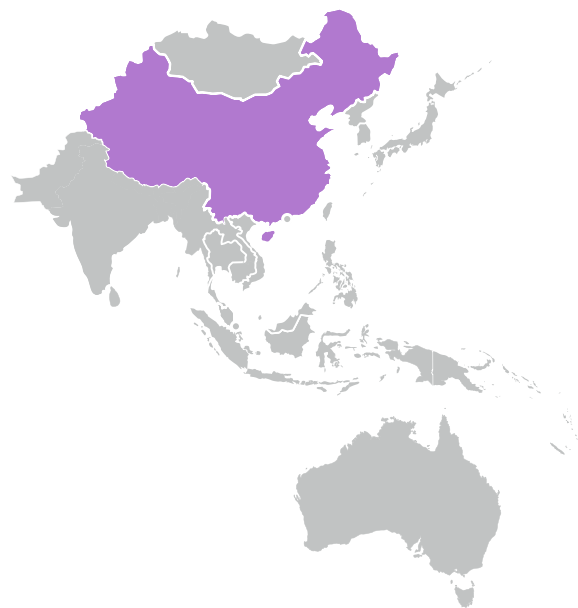


## 中国

在中国，「十四五」计划和《中国制造2025》等政府政策正在推动资金进入信息技术、生物技术、生物医药和生物能源等目标高增长板块<sup>15</sup>。

在最新的五年计划中，中国领导人提出，到2035年，各行业的关键核心技术要实现重大突破，使中国进入创新型国家前列。中国还提出了实现「新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化」的目标。同时设立了在2021年到2025年期间，全社会研发经费投入年均增长7%以上的目标，以进一步推动高增长科技行业的发展，而正是这些领域的许多女性领导企业吸引了大量投资。

中国政府还特别注重鼓励更多女性创业，以及为女性改善整体商业环境。



- 科技部于2021年印发了《支持女性科技人才在科技创新中发挥更大作用的若干措施》：
  - 文件认可了女性在中国科技发展中所发挥的重要作用。
  - 文件着力解决女性科技人才在科技资源获取、科技决策参与度、科研学术网络和女性科技人才退休政策执行等方面面临的障碍。
  - 文件包括女性科技人才入选国家高层次人才计划、两院院士增选方面的激励机制。
- 中国政府实施鼓励妇女创业的小额担保贷款财政贴息政策，2009至2018年国务院新闻办公室和全国妇联累计发放超过3800亿元(533亿美元)<sup>16</sup>。
- 全国妇联、教育部、人力资源和社会保障部和中国女企业家协会共同发起了「女大学生创业扶持行动」，提供无息贷款，开展训练营，并成立了就业中的性别歧视调查委员会<sup>17</sup>。

<sup>15</sup> Liu C., 「尽管遭受严厉监管，中国的风险投资仍达到创纪录的1310亿美元」，彭博社财经，[bloomberg.com/news/articles/2022-01-09/china-venture-funding-hits-record-131-billion-despite-crackdown?leadSource=uverify%20wall](https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-09/china-venture-funding-hits-record-131-billion-despite-crackdown?leadSource=uverify%20wall)

<sup>16</sup> 《支持女性科技人才在科技创新中发挥更大作用的若干措施》政策解读(2021)，中华人民共和国科学技术部网站，[https://www.most.gov.cn/xxgk/xinxifenlei/fdzdgknr/fgzczcjd/202107/t20210720\\_175987.html](https://www.most.gov.cn/xxgk/xinxifenlei/fdzdgknr/fgzczcjd/202107/t20210720_175987.html)

<sup>17</sup> 《平等发展共享：新中国70年妇女事业的发展与进步》(2021)，中华人民共和国国务院网站，[http://www.gov.cn/zhengce/2019-09/19/content\\_5431327.htm](http://www.gov.cn/zhengce/2019-09/19/content_5431327.htm)

## 香港

过去五年，香港特区政府已投入逾10亿港元用于创科发展。在疫情中，这些投资已经产生了效果。香港初创企业的数量已经翻了两番，由2014年的约1,000家增长至2022年三季度末的约4,000家。同期，风险投资总额也从12.4亿港元增长至420亿港元。2021年，中国中央政府在「十四五」规划纲要中明确提出，支持香港建设国际创新科技中心，这一催化政策预计将有助于吸引更多资金进入香港。

香港特区政府财政司司长陈茂波表示，香港未来创科发展的重点是基础设施，并计划通过结合新田创科城与深圳创科区域，成为世界级创科枢纽。更大的科技中心标志着香港与大湾区友好城市之间的紧密合作<sup>18</sup>。对于创业者来说，这种支持性政策能够为尚处于创业早期的初创企业的成长和更成熟公司的扩大规模创造了积极的环境。金融科技独角兽公司Airwallex空中云汇(#1)于澳大利亚成立，随着企业规模不断扩大，将总部迁至香港，大湾区的核心位置，截至2022年12月，Airwallex空中云汇已成功融资逾9亿美元。

香港还采取了一系列措施，使科技领域的女性获得更多机会。一个实例是世界女企业家(Female Entrepreneurs Worldwide)举办的为期12周的「Invest in Women Who Tech」孵化项目。该项目提供100万港元的现金资助，旨在支持希望在亚太区高增长的技术领域创立自己的企业的女性。



<sup>18</sup> [https://www.news.gov.hk/eng/2022/09/20220913/20220913\\_145210\\_920.html](https://www.news.gov.hk/eng/2022/09/20220913/20220913_145210_920.html)以及<https://hkstartupsociety.hktdc.com/en/events/invest-women-who-tech>





## 成森平

三迭纪创始人、首席执行官(#44)

**「我们渴望建立一个透明、开放的企业文化，从而吸引最优秀的人才与我们共同践行创新让药品更优质，让产业更先进，让人类更健康的公司使命。」**

与传统制药技术相比，3D打印技术在制药业的运用具有若干优势。它允许小规模生产药品，为个性化治疗奠定了基础，同时也可以更加高效地利用原料，避免产生有毒和无毒的废料。

2015年，三迭纪在中国南京成立，是全球范围内药物3D打印行业的重要参与者之一。三迭纪的特殊之处在于，作为一家处于技术前沿的企业，其雇员中女性和男性人数相当。创始人、首席执行官成森平博士解释说，公司没有特意通过政策来确保性别平等，只是单纯地专注于改变行业和整个世界。

### 创业过程中最大的挑战是什么？

首先是人才。由于我们的企业以创新为中心，我们需要跨学科并且富有创新精神的科学家和工程师。我至少有三分之一的时间都用在了说服优质人才加入三迭纪。

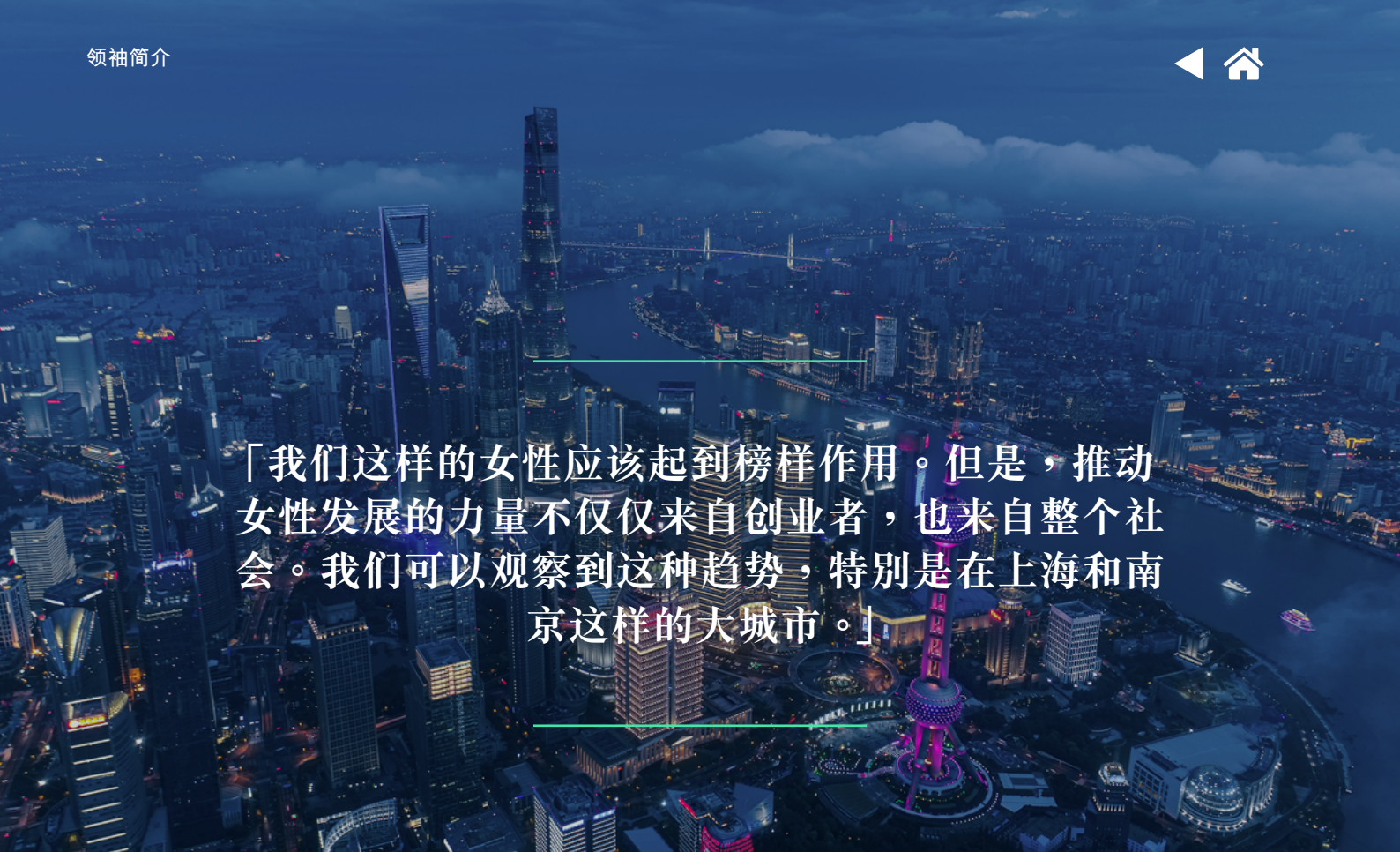
其次是文化。虽然我们的总部位于中国，但三迭纪从创立之初就是一家全球性企业。我们需要吸引世界各地的人才到中国南京工作，还要与我们的客户，即世界各地的大型制药公司合作。我们渴望建立一个透明、开放的企业文化，从而吸引最优秀的人才与我们共同践行创新让药品更优质，让产业更先进，让人类更健康的公司使命，实现成为全球最具影响力的智能制药企业的愿景。

### 您的工作难度有多高？

有人会问为什么其他公司不能开发药物3D打印技术。首先，由于这项技术要求具备高精度和高通量生产的能力，所以很难实现。技术的复杂性为其他公司开发类似技术设置了特别高的门槛。

第二是监管方面的障碍，因为制药业是一个受严格管制的行业。由于我们计划在美国、欧盟、中国和日本等多个市场推出我们的产品，我们需要将药物产品数据提交给许多不同国家的机构进行审批。





「我们这样的女性应该起到榜样作用。但是，推动女性发展的力量不仅仅来自创业者，也来自整个社会。我们可以观察到这种趋势，特别是在上海和南京这样的大城市。」

第三，我们必须不断证明自己。中国的创新科技公司数量很少，我们需要向投资者和合作伙伴证明我们的创新技术可以实现商业化。去年7月，我们宣布与礼来制药(Eli Lilly)开展研究合作。礼来之所以选择三迭纪，是因为我们的技术可以实现口服药物在胃肠道的程序化释放。此外，我们与德国默克(Merck)合作，为难溶药开发提供解决方案。三迭纪独创的熔融挤出沉积(MED®)技术在药物制剂开发和连续化生产，尤其是在提高难溶性药物溶解度和生物利用度方面的优势促成了三迭纪与默克之间的合作。

**您是一名连续创业者。将来是否考虑暂停休息？**

三迭纪的发展将是一段漫长的旅程，这是真正吸引我的地方。我希望能陪伴三迭纪不断向前奔跑，直至退休，这是我的愿望。

这是一个极具挑战性的项目，也具有无限的应用潜力，因此是一项值得我全身心投入的工作。我可以预见到这项事业对制药业和世界产生的价值。

**怎样才能鼓励更多的女性迈出勇敢的一步，在中国创办自己的创新企业？**

我们这样的女性应该起到榜样作用。但是，推动女性发展的力量不仅仅来自创业者，也来自整个社会。我们可以观察到这种趋势，特别是在上海和南京这样的大城市。

媒体也扮演了重要角色。福布斯中国在去年发布了关于女性企业家崛起的专题报道和中国优秀科技女性工作者榜单，并组织了关注商业女性的论坛，开展了非常高质量的对话。

## 新加坡

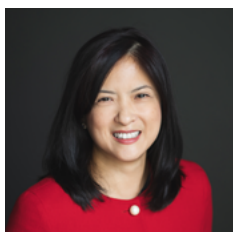
新加坡拥有高效的法律基础设施，政治稳定，在此基础上，新加坡政府推出了多项有利于商业发展的计划，使这座城市成为亚太区的一个重要的创业中心。新加坡政府还与主要的风险资本、私募股权和天使投资者合作，通过开展多项计划和提供拨款，为寻求投资的女性企业家提供平台。

起步新加坡(Startup SG)计划，简称起新，设立于2017年，旨在将创始人、孵化器、投资方等创业生态系统中的利益相关方串联起来，共同打造新加坡的本地和海外创业生态系统。这项举措为12家独角兽企业提供了支持，包括智慧芽(PatSnap)，这是一家基于人工智能技术的创业公司，该企业在亚太区女性领导高增长企业100强榜单中位列第88位。

起步新加坡下设若干项目，包括：

- 起新一先锋(Startup SG Founder)：为有抱负的首次创业者提供指导和资金支持，以创办他们自己的创新企业。初次创业者可以获得资金和网络中认可的导师伙伴的指导。这包括推销培训、与投资者和企业建立联系的机会、秘书和会计支持以及参加专属项目的机会。
- 起新一投资(Startup SG Equity)：鼓励私营部门对设在新加坡的创新科技初创企业进行投资。政府将与独立、合格的第三方投资者共同投资符合条件的初创企业并选定风险投资公司。
- 起新一基础设施(Startup SG Infrastructure)：为初创企业提供办公空间，特别是生物医学、信息技术、媒体、城市解决方案、电子和工程行业的企业。





## 朱爱仪

ADDX首席执行官(#37)

**「女性需要首先扪心自问，我是否持有无意识的性别偏见，或者我是否已经建立了心理玻璃天花板；例如，认为身边的男性更有资格经营或创办自己的企业。」**

2022年全球股票和债券市场的动荡有力地说明，私募市场资产投资是长期稳定的收益来源。多年来，机构投资者一直在增持这一配置，但对大多数个人投资者来说，私募市场的机会仍然遥不可及。总部位于新加坡的ADDX希望通过运用区块链技术而改变这种状况，在遵守该城市一国家严格的金融法规的前提下，创建零散的私募市场投资。

朱爱仪曾在瑞银新加坡负责投资银行业务，自ADDX于2020年初获得牌照以来，她一直负责私募市场业务。

**您开始进行商业运营时不巧赶上了新冠肺炎疫情爆发。这对您有什么影响？**

除了需要从零开始搭建业务外，我们还必须进行远程工作，并通过纯数字渠道与客户和合作伙伴建立信任。

作为一家初创企业，克服这些挑战稍微容易一些，因为我们没有遗留的系统需要处理。我们只需要确保我们的平台从第一天起就是100%数字化。我们毫不犹豫地选择了最有效、最复杂的在线方案，跳过了其他中间步骤，这就像一些国家没有安装过固定电话就直接用上手机一样。

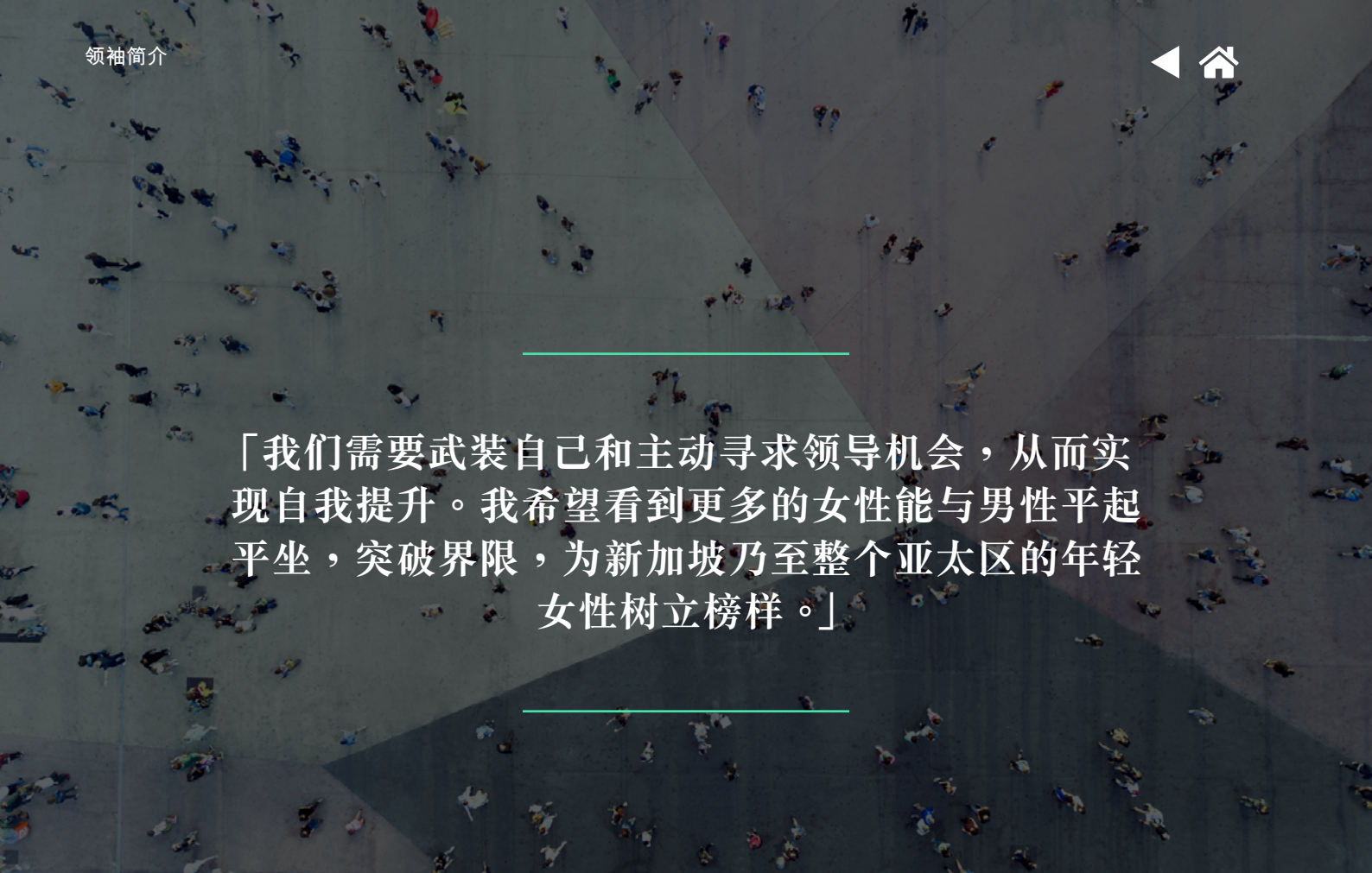
万幸的是，疫情促使人们对投资产生了更浓厚的兴趣。一部分是因为人们居家办公拥有更多灵活性；一部分是因为人们在疫情中审视和思考自己的长期生活目标，以及如何通过投资来帮助实现这些目标。

**您希望在五年内实现什么目标？**

私募市场只对合格的授信投资者开放，而不对散户投资者开放。我希望能够改变这一状况，并为散户投资者提供机会。

从过往来看，由于私募市场资产的风险较高，监管机构在允许散户投资者进入私募市场方面一直持谨慎态度。然而，在每个投资者的投资组合中，私募市场资产都有一席之地。我们认为，如果基础设施允许散户投资者为其投资组合配置适当的、具有风险管理的私募市场资产，他们就应该有能够获得这些资产的机会。





---

「我们需要武装自己和主动寻求领导机会，从而实现自我提升。我希望看到更多的女性能与男性平起平坐，突破界限，为新加坡乃至整个亚太区的年轻女性树立榜样。」

---

对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

女性需要首先扪心自问，我是否持有无意识的性别偏见，或者我是否已经建立了心理玻璃天花板；例如，认为身边的男性更有资格经营或创办自己的企业。这不是一种健康的心态。

在金融界，有文献表明，女性基金经理的表现与男性不相上下，甚至更佳。我们需要武装自己和主动寻求领导机会，从而实现自我提升。我希望看到更多的女性能与男性平起平坐，突破界限，为新加坡乃至整个亚太区的年轻女性树立榜样。

## 澳大利亚

澳大利亚方面，投资者被新冠肺炎疫情所催化的科技部门的机会所吸引，这为专注于科技的女企业家创造了更多的融资潜力。近年来，一些性别多样性举措也进一步为女性领导企业拓展了更多机会。

- 澳大利亚政府的助力女性创始人倡议(Boosting Female Founders Initiative)帮助女性创业者克服了获得初创企业发展所需资金和支持方面的挑战。该倡议已经在两轮融资中向女性领导企业发放了总计6,380万澳元(4,270万美元)的补助<sup>19</sup>。
- 女性STEM和创业(Women in STEM and Entrepreneurship)计划<sup>20</sup>支持对性别平等倡议的投资，目的是消除女性参与STEM教育、职业和创业的障碍。
- 女性领导力与发展计划(Women's Leadership and Development Program, WLDP)<sup>21</sup>提供了资金，以支持澳大利亚女性在政府的六大关键优先领域获得切实改善，即创造就业、经济保障、劳动力参与、领导力、安全和国际参与。



<sup>19</sup> 资助初创企业的女性创始人将其初创企业扩展到国内和全球市场，澳大利亚政府网站，<https://business.gov.au/grants-and-programs/boosting-female-founders>

<sup>20</sup> 促进女孩和妇女参与STEM和创业的补助金，澳大利亚政府网站，<https://business.gov.au/grants-and-programs/women-in-stem-and-entrepreneurship-r3>

<sup>21</sup> 补助和经费项目，澳大利亚政府网站，<https://www.pmc.gov.au/office-women/grants-and-funding>



## Katherine McConnell

Brighte创始人兼首席执行官(#8)

**「当您放弃前景广阔的事业，开始做一些完全未可知的事情时，别人就会觉得您是个不切实际的人。我也有过怀疑自己的时候，所以支持网络对于帮助我树立自信心和集中精力极其重要。」**

Brighte提供资金，帮助澳大利亚人民克服使用可再生能源为生活供电的最大障碍：前期费用。

Katherine McConnell运用她作为能源金融专家的行业知识，和六年前在家中安装太阳能电池板后将电费减半的第一手经验，于2015年创立了Brighte。

这家位于悉尼的金融科技公司已经提供了超过15亿澳元的融资，帮助人们安装屋顶太阳能系统、购买电动汽车或安装节能电器，每年抵消了100万吨的温室气体排放，而且这一数字还在继续增长。

### 您是怎么想到创立一家这样的公司？

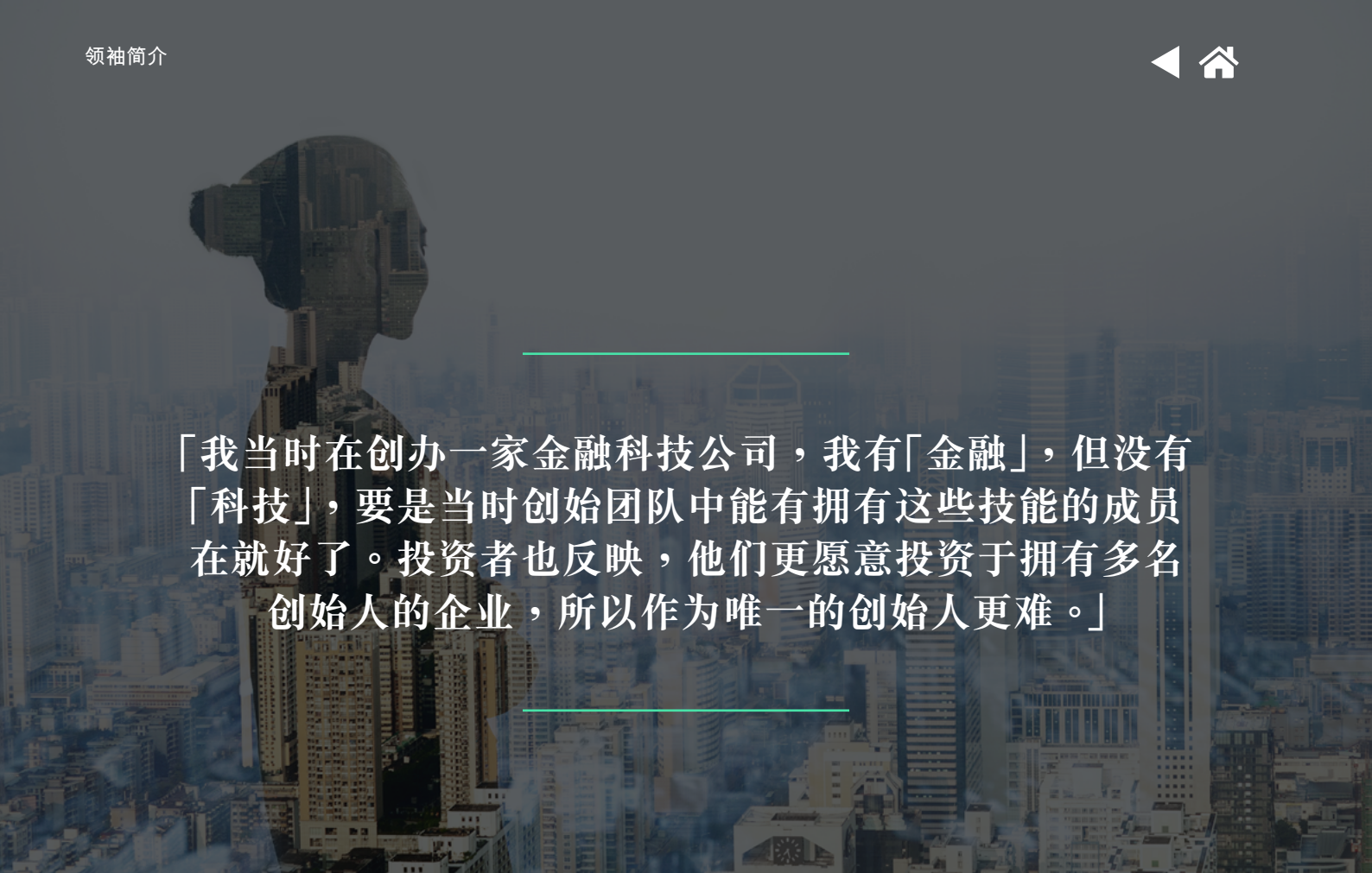
2009年，我家安装了太阳能电池板，很快就省下了约50%的电费。2015年，我以一名能源金融专家的身份造访了一家正在推出家用电池能源管理工具的企业。我对这个产品印象深刻，于是成为了试点用户，开始交易家里产生的电能，实现余电上网。

我就这样成了太阳能的坚定信徒，我可以预见，只要消除价格壁垒，将来每个人都可以在家使用太阳能。我发现在帮助人们解决前期费用方面存在巨大的市场空白，也明白银行不会承担这种风险。我的经验和与相关供应商的关系，令我在填补这一市场空白方面拥有独特的优势。

### 您在创业过程中面临的最大挑战是什么？

创业给我和我的家人带来了巨大的压力。当时我的两个儿子年纪都还小，我觉得自己必须要成功作为儿子的榜样，所以压力很大。在第一年里，我每周工作七天，每天工作16个小时，错失了很多与家人在一起的时间，而这些时间我永远也找不回来了。经历过这种压力之后，我可以理解为什么有些人可能不想创业。不管是财务上还是私人方面，都要做出巨大的牺牲，尤其是我没有联合创始人，主要依靠的就是支持网络。当您放弃前景广阔的事业，开始做一些完全未可知的事情时，别人就会觉得您是个不切实际的人。我也有过怀疑自己的时候，所以支持网络对于帮助我树立自信心和集中精力极其重要。





「我当时在创办一家金融科技公司，我有「金融」，但没有「科技」，要是当时创始团队中能有拥有这些技能的成员在就好了。投资者也反映，他们更愿意投资于拥有多名创始人的企业，所以作为唯一的创始人更难。」

#### 获得资金有多困难？

与明白您在尝试解决什么问题或您所在行业的人共处将会有所帮助。我早期接触的很多人都不理解我想做什么。

最终，在我的种子轮融资中，我遇到了一个投资方，他们曾经创办过消费信贷企业。我能够向他们展示我的专业知识和能够建立并且实现商业想法的能力，然后他们带来了更广阔的关系网络。

#### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

如果有一位联合创始人，事情会容易许多。创业是一项非常复杂的工作，所以如果能与具有互补技能的人合作，比如技术和工程人员，那就再好不过了。我当时在创办一家金融科技公司，我有「金融」，但没有「科技」，要是当时创始团队中能有拥有这些技能的成员在就好了。投资者也反映，他们更愿意投资于拥有多名创始人的企业，所以作为唯一的创始人更难。

作为唯一的创始人，我能够快速行动，但如果有人能分担负担，我会愿意稍微牺牲一下速度。



## 印度尼西亚

本报告中印度尼西亚的女性领导企业吸引了14亿美元的投资。在这些企业中，金融科技领域的两家独角兽企业Xendit和Ajaib是印度尼西亚政府将科技兴国作为战略重点的杰出示例。<sup>22</sup>

2016年启动的1,000数字化创业全国运动(1,000 Digital Startup Movement)为印尼带来了1200多家处于早期阶段的初创企业。此后，2019年又推出了旨在扩大覆盖面和提高活动质量的1,001数字化创业全国运动(1,001 Digital Startups National Movement)。

通过信息与通讯部的研究和人力资源开发机构在2021年推出的女性数字创业(Women in Digital Entrepreneurship, WiDE)<sup>23</sup>等项目，女性创业者也得到了赋能。项目将逐步推进数码技术的运用，从而提升有志于创业的女性的技能。2022年，该项目对3,000名来自微型、小型和中型企业的女性进行了培训，帮助她们成为独立和有能力的数字创业者。



<sup>22</sup> <https://opengovasia.com/indonesias-1001-digital-startup-movement-to-boost-digital-economy/>

<sup>23</sup> <https://en.antaranews.com/news/225557/ministry-to-hold-digital-entrepreneurship-training-for-women>



## Chrisanti Indiana

Social Bella联合创始人兼首席营销官(#36)

**「我们相信敏捷机动的力量，这使我们能够将新冠肺炎疫情转变为机遇。然而，实现这一点需要多年所建立的强大且可持续基础，谈何容易。」**

2015年，Chrisanti Indiana与好友共同创立了Social Bella，将她的设计和通信背景与她的朋友John Rasjid和Christopher Madiam的财务和IT技能相结合。该公司经营着印度尼西亚顶尖专业美妆和护肤全渠道零售平台Sociolla，并在整个东南亚地区掀起了电子商务的热潮。

目前，公司超过半数的高层管理岗位都由女性担任——这是一项引人注目的成就，因为根据世界经济论坛的《全球性别差距报告》，女性仅占全球美容行业高管的三分之一，而在印度尼西亚企业的高级管理职位人员中，女性的比例仅为22%。

### 是什么促使您进行创业？

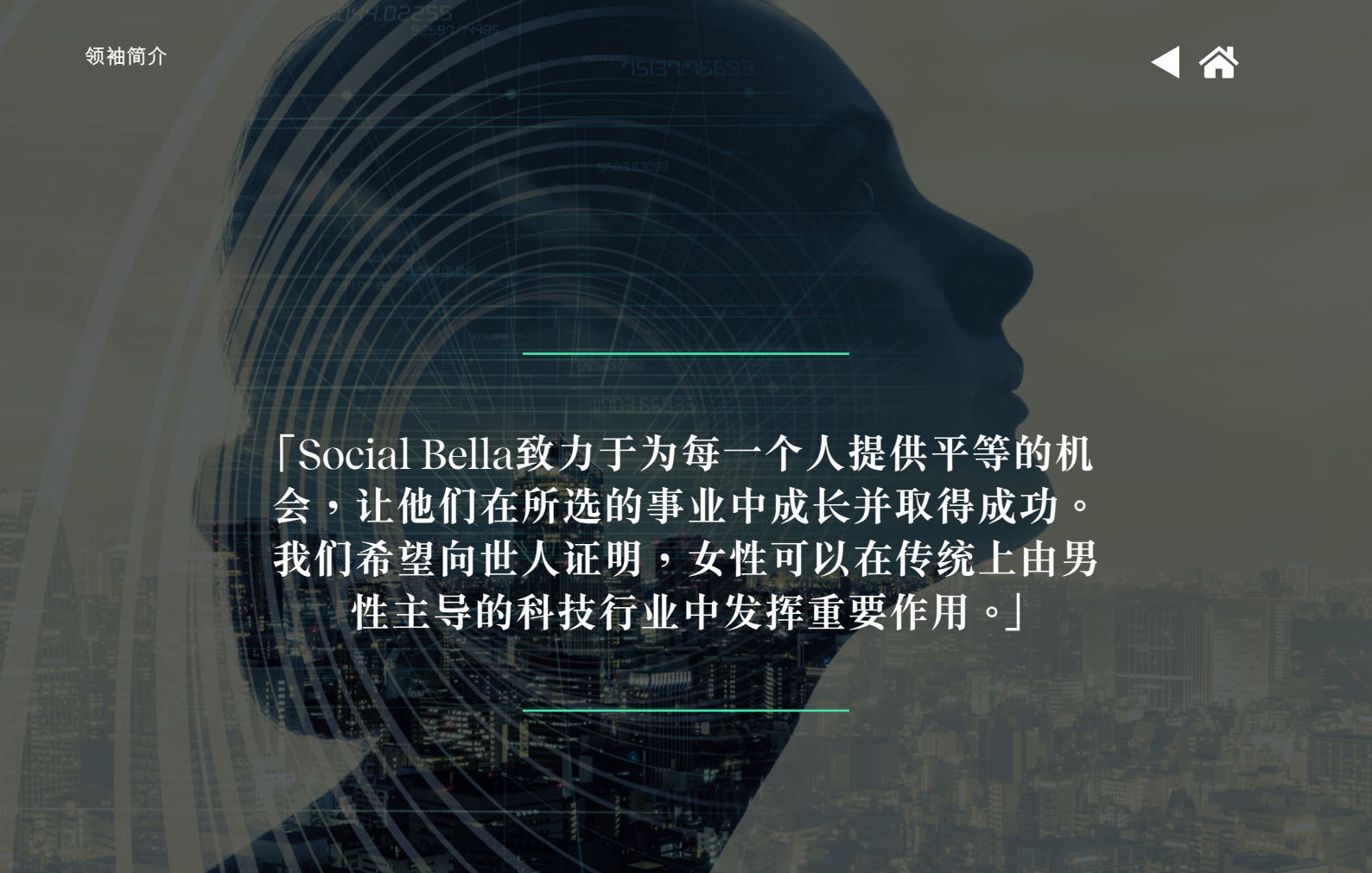
我创办Social Bella是出于个人原因。2014年的时候，我住在澳大利亚，在一家品牌营销公司工作。在那里，我可以轻松地通过线上和线下平台购买到安全和正规的美妆和护肤产品。当我回到印度尼西亚时，我发现想要做同样的事情很难，因为人们对正规和安全的美容产品认识不足。

我向我的两位联合创始人John Rasjid和Christopher Madiam反映了这个问题。我们发现，在印度尼西亚对美妆和护肤产品的需求很高。然而，尽管电子商务已经开始兴起，数字渗透率也在迅速增长，但与此不相匹配的是，正规的产品和可信赖的平台却不多。我们有信心弥补这个缺口。

### 新冠肺炎疫情对您们的企业有何影响？

疫情中有两个趋势对我们有利。人们的出行受到限制加快了数字渗透率，而且美妆产品的总体支出也在增长。

我们的线下业务与疫情前的水平相比增长了30倍，截止至2023年2月，在印度尼西亚的30个城市中共有50家全渠道商店。我们还设法在越南的4个城市开设了12家全渠道商店，并在印度尼西亚推出了我们自己的母婴品牌Lilla。Lilla包含一个电商平台，专门的应用程序、以及一家由妈妈们创造、为妈妈们服务并受妈妈们的认可全渠道商店组成。



「Social Bella致力于为每一个人提供平等的机会，让他们在所选的事业中成长并取得成功。我们希望向世人证明，女性可以在传统上由男性主导的科技行业中发挥重要作用。」

### 您最引以为豪的成就是什么？

2022年，我们成为印尼第一家承诺不使用气泡膜包装产品的电子商务公司，通过开展「减少废弃物，提升美丽度」(Waste Down Beauty Up)活动来促进印尼的美妆产业的可持续发展。此外，我们在所有的Sociolla店铺设置了回收点，顾客可以带来美妆产品的空瓶，进行循环回收。这也是我们回应对希望拥有更具责任和更环保的美妆产品购物体验的客户。截止至2022年12月，我们收集到了约25吨美妆废弃物，超过24,000名顾客参与了活动。此后，我们还把这项活动带到了越南。

### 在印度尼西亚，女性领导的企业发生了怎样的变化？

在许多行业中，女性发现有更多担任重要的职位并发展事业的机会。Social Bella致力于为每一个人提供平等的机会，让他们在所选的事业中成长并取得成功。我们希望向世人证明，女性可以在传统上由男性主导的技术行业中发挥重要作用。

### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

我总是对周围那些勇敢承担风险的女性心生敬佩并深受鼓舞。她们对自己的能力充满信心，对自己的工作充满热情。我想对那些准备建立自己商业帝国的人说，成功的关键在于要有一个可靠的支持网络，与您有同样的愿景和献身精神，并致力于创造积极的影响。同时，您还要灵活机动，随时准备应对身边出现的变化。不要害怕挑战并将其视作机遇。最后，相信您的直觉，并始终选择做您认为正确的事情。

## 韩国

在韩国，越来越多的女性正在从传统的在企业内就职转为自己创业<sup>24</sup>。为了帮助这些女性创始人在传统上由男性主导的生态系统和金融行业中有所成就，韩国中小风险企业部在《2019年促进女性创业活动的总体规划(2019 Masterplan for Promoting Women's Entrepreneurship Activities)》中提出优待女性企业家领导的企业。

支援女性创业的专设基金预留了300亿韩元(2,290万美元)的额外预算，到2022年，基金总额将达到1,000亿韩元(7650万美元)。此外，还启动了一项拥有5,000亿韩元(3.82亿美元)资金的特别担保方案，以促进处于成长阶段的女性领导企业的创立和维系<sup>25</sup>。

### 其他亚太市场

菲律宾、日本和越南等其他市场也纷纷跟进，推出了一系列政策和计划，旨在帮助女性商业领袖更便捷地获得创建和发展企业所需的资本、技能、资源和工具。

WE Rise x SheDisrupts Philippines 2022项目是菲律宾针对女性领导的早期社会影响力初创企业的风险竞赛、指导和预加速项目。

东京女性加速计划(APT Women)则为成长型女性企业家提供为期三个月的小组指导和讲座等，帮助她们能够获得扩大规模和实现全球扩张所需的管理知识、技能和人际网络。

在越南，女性初创企业和创业倡议(WISE)为女性提供全方位的商业发展支持，包括能力建设、企业孵化和加速、商业指导，以及改善妇女获得融资和投资的机会。



<sup>24</sup> Schuman M. (2019), 工作受限，韩国女性自立门户，纽约时报，<https://www.nytimes.com/2019/08/29/business/south-korea-women-startups-entrepreneurs.html>

<sup>25</sup> 为更多女性领导的初创企业和实体企业提供更多支持，2019，韩国中小风险企业部网站，<https://www.mss.go.kr/site/eng/ex/bbs/View.do?cbIdx=244&bcIdx=1013127>



第三章：

---

# 其他促进因素

## 第一部分：

# 环境、社会和公司治理考量

「随着市场流动性的收紧，投资者更倾向于规避风险，青睐那些能够在盈利能力和现金流方面展现出弹性商业模式同时又明确阐述其ESG(环境、社会和公司治理)议程的公司。<sup>26</sup>」

安永全球上市服务主管合伙人吴继龙

投资者一直在使用环境、社会和公司治理(ESG)标准来评估潜在投资，并将其作为投资尽职调查、资本分配决策和投资组合管理流程中的一项必要操作。

这与于2021年12月开展的摩根大通可持续投资研究的调查结果一致。全球近70%的受访者表示，投资的首要驱动力是符合投资者的价值观，并在创造强大的财务回报的同时对ESG因素产生影响。超过三分之二的受访者已经在进行可持续投资。为了在投资组合中有所体现，投资者会首选私募投资和共同基金。

私募市场上，根据私募市场从投资前到投资退出的不同生命周期阶段，ESG的考量应用也有所不同。在投资前的尽职调查期间，普通合伙人可以在投资前的筛查中实施ESG标准，从而确认潜在的投资组合公司符

合基金政策。或者，还可以应用排除列表，过滤出有限合伙人协议中定义的非ESG部分。普通合伙人还可以要求潜在的投资组合公司提交相关的ESG关键绩效指标，其中包括诉讼记录、员工伤病率以及多样性统计数据。此外，普通合伙人可以获取可比上市公司的ESG分数作为基准。退出时，普通合伙人可以整合投资组合的ESG数据，以绿色溢价吸引更多投资者<sup>27</sup>。

ESG考量在投资尽职调查中的重要性与日俱增，而亚太区的监管变化在其中发挥着关键作用。据估计，从2016年到2022年，ESG法规的数量增长了两倍。ESG法规的范围包括政府政策和立法、绿色分类法、ESG披露以及报告标准和框架<sup>28</sup>。其中，ESG披露考虑到可持续性报告中更高的透明度和标准化的可比性。

<sup>26</sup> <https://www.straitstimes.com/business/apac-ipos-most-resilient-in-2022-tech-and-energy-groups-lead-large-issuances-ey>

<sup>27</sup> <https://pitchbook.com/blog/esg-integration-and-esg-investing-for-private-market-investors>

<sup>28</sup> <https://www.invesco.com/apac/en/institutional/insights/esg/esg-regulation-in-asia.html>以及<https://en-rules.hkex.com.hk/rulebook/environmental-social-and-governance-reporting-guide-0>

例如，香港交易所(HKEX)要求上市公司在发布年度报告的同时发布ESG报告。这一规则符合香港交易所为ESG报告提供明确框架的承诺。

报告中的女性领导高增长企业100强中有几家发展了目标驱动型业务，确保其能够顺利地获取投资流入，其中就有Triastek，该公司利用3D打印进行小规模药物生产，为个性化治疗铺平道路，同时更有效地利用原材料，并避免产生有毒废物。

TurtleTree生产环境可持续性食品，由于生产过程不涉及动物，因此不存在动物虐待或甲烷排放。该公司还将生产地设在城市附近，减少交通碳足迹。

XOPA AI利用AI驱动的软件即服务(SaaS)招聘方案减少企业内的无意识偏见和非偏见性聘用惯例，让企业能够大规模地寻找、筛选和面试候选人<sup>29</sup>。「我想确保我们的投资者从影响力和商业角度都能够信任我们的目标。我们花了很长时间确定、争取和最终敲定投资者」，XOPA AI创始人兼首席执行官Nina Alag Suri说道。

Brighte是一家悉尼科技金融公司，已为澳大利亚人提供15亿澳元的信贷和融资方案，帮助他们安装屋顶太阳能系统、购买电动汽车或者安装充电站。Brighte帮助个人解决使用可再生能源为生活供电的前期成本问题，在这方面，Brighte每年减少超过93万公吨的二氧化碳排放量<sup>30</sup>。

<sup>29</sup> 参见第45页对Nina Alag Suri的采访报道。

<sup>30</sup> <https://brighte.com.au/>





## Fengru Lin

TurtleTree创始人兼首席执行官(#41)

「我的设想是，在未来的五到七年内，TurtleTree将会涉足大部分的食品。这个大框架下有太多的新事业机会。」

Fengru Lin是新加坡企业TurtleTree的联合创始人。五年前，她开始接触奶酪制作并将其作为一项爱好，之后涉足迅速发展的实验室培育蛋白产业。奶酪制作的经历让她认识到乳品行业中优质原料的重要性以及该行业带来的一些干扰，例如温室气体甲烷的排放、激素对人类健康的影响等。

受其他实验室人造肉类、海鲜生产企业的启发，Fengru Lin和她的商业伙伴Max Rye决心进一步发展该行业，着手成立亚洲首家人造牛奶公司。两位创始人没有生物学或食品科学背景，但Fengru Lin曾在赛富时和谷歌两家技术巨头做过业务开发，这也让她在事业发展中得心应手，获得成功。

### 是什么让您相信创办TurtleTree是个可行的想法？

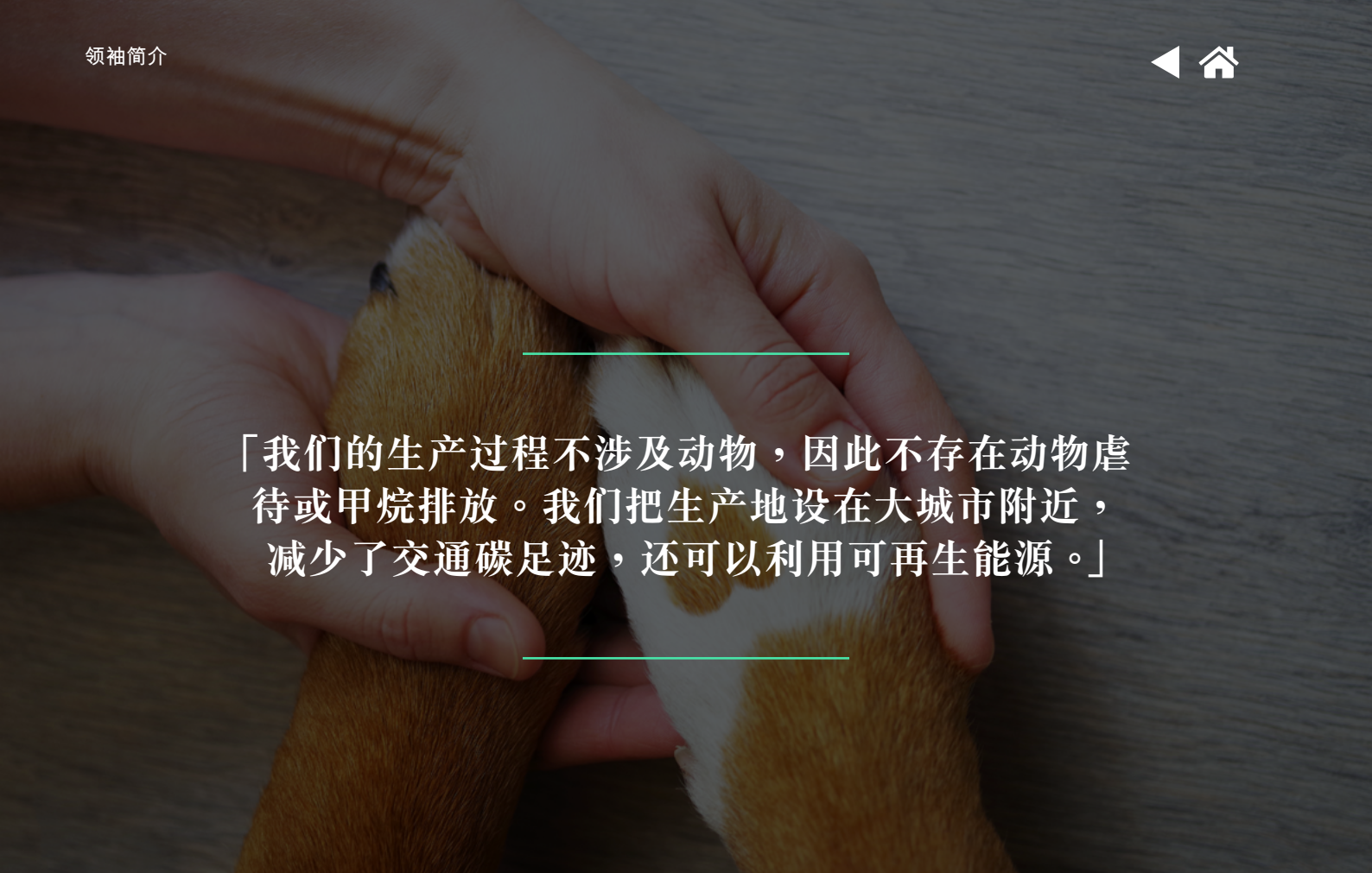
我们询问过很多人，包括科学家、潜在客户以及行业的其他人，让我们惊讶的是，没有一个人说我们很疯狂！我的设想是，在未来的五到七年内，TurtleTree将会涉足大部分的食品。这个大框架下有太多的新事业机会。

创办公司的目的是生产替代牛奶，但是乳品行业指出如今的牛奶价格很低，这时我们意识到，想要生产出特别的产品，同时又设定消费者习以为常的低廉价格，几乎是不可能的。

当我们发现牛奶中含有的乳铁蛋白等生物活性蛋白能够以远高于最终产品的价格售卖时，我们有了灵感。我们首先通过一种名为精密发酵的过程来瞄准高价值蛋白质，同时不断完善牛奶替代品。

### 新冠肺炎疫情对您的企业带来了什么影响？

疫情凸显出人们对食品安全的需求，推动了为消费者生产替代食品的理念。幸运的是，疫情期间，我们被划定为必要业务，在过去的两年内，我们一直运营着骨架实验室(skeletal laboratory)。



「我们的生产过程不涉及动物，因此不存在动物虐待或甲烷排放。我们把生产地设在大城市附近，减少了交通碳足迹，还可以利用可再生能源。」

#### 您的企业是如何运用ESG原则的？

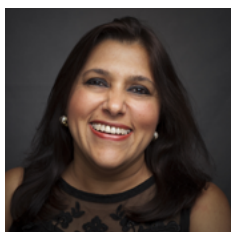
我们的生产过程不涉及动物，因此不存在动物虐待或甲烷排放。我们把生产地设在大城市附近，减少了交通碳足迹，还可以利用可再生能源。此外，我们还在探索零液体排放技术，这样可以对所有的出水进行再生利用、净化，然后循环回工厂。

#### TurtleTree下一步有什么计划？

我们现在在新加坡、波士顿和萨克拉门托都有办事处，希望通过B2B2C模式到2023年第3季度实现乳铁蛋白的监管批准上市。

#### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

如果说要给其他企业家一条建议，那就是像我一样尽可能多去接触其他人，和他们交流。之前，来自不同背景的人士与我分享他们的宝贵时间，作为回馈，我每周六都花上几个小时与新企业家交谈，倾听他们的想法。有的时候，一点有用的指导足以改变一个人的生活方向。



## Nina Alag Suri

XOPA AI创始人兼首席执行官(#95)

**「第一个重大挑战是融资。这不仅仅是钱的问题，我想确保我们的投资者从影响力和商业角度都能够信任我们的目标。我们花了很长时间确定、争取和最终敲定投资者。」**

XOPA AI立足新加坡，赋能全球企业，通过AI驱动的软件即服务(SaaS)招聘方案帮助企业减少雇佣过程中的无意识偏见和不公平现象。

Nina Alag Suri和Jussi Keppo博士于2017年创办该公司，帮助企业大规模地寻找、筛选和面试候选人。XOPA AI在亚太、印度、英国和阿联酋均设有办事处，正计划进军美国、南美和欧洲市场。

Nina不仅着眼于通过技术推动更加准确、高效和客观的招聘，还希望帮助企业建立更加多样化、更加包容的工作场所。

### 驱动您创业的原因是什么？

我在1999年首次创业。我一直都想要成为创业者、创造者，而不是追随者。我学的是工程专业，骨子里也是个极客，但真正吸引我的还是人。

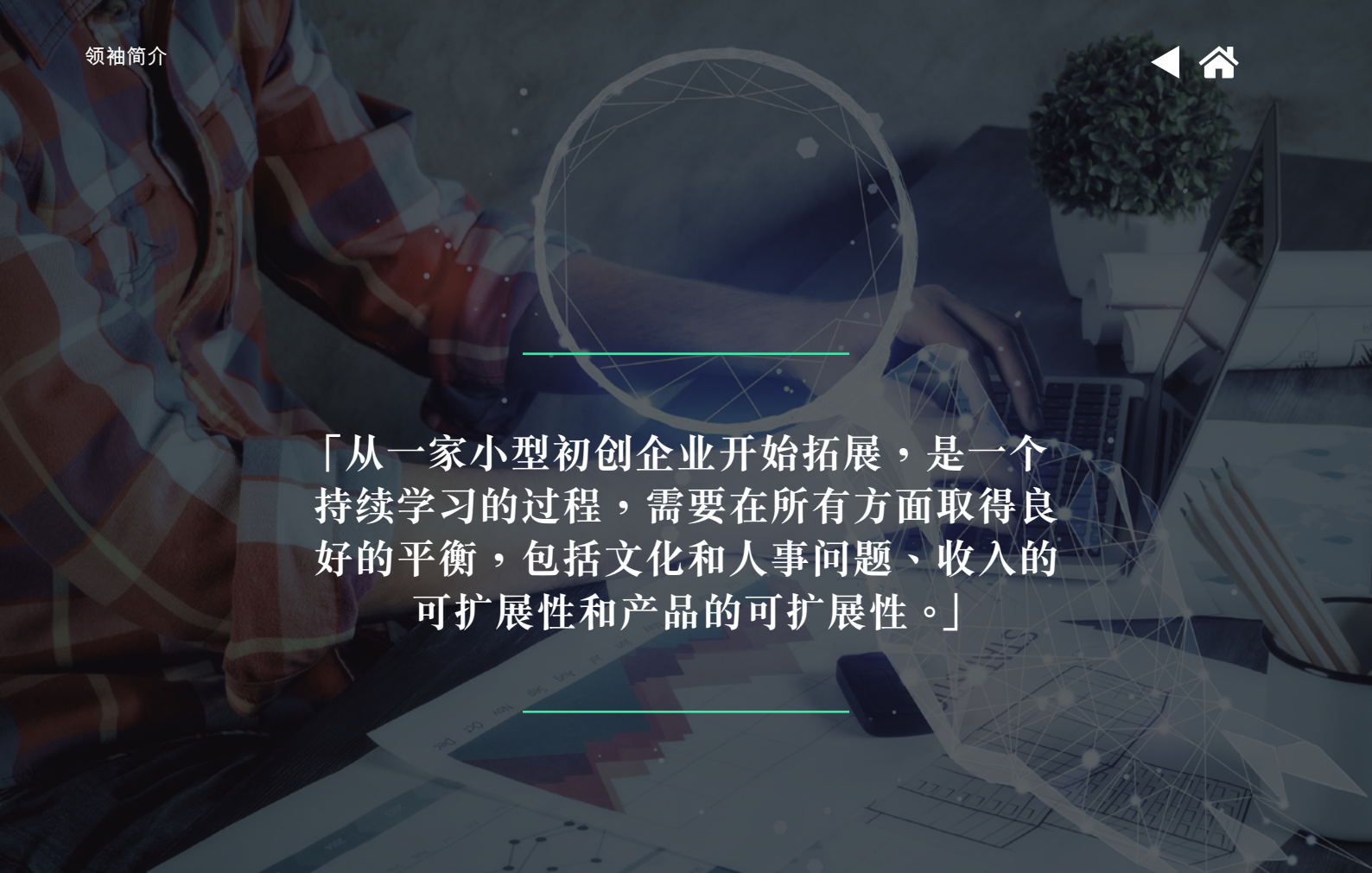
我的第一家公司是在印度创办的全球猎头公司。之后扩展到芬兰、英国，然后又进入新加坡、美国、加拿大。那次创业让我深刻地认识到招聘过程中严重的主观性、偏见和低效。

我中断了自己的事业，创办了XOPA AI，它的使命就是让招聘成为一门科学，让客观取代偏见，让企业能够公平、包容地招聘。对于企业来说，这不仅是正确的、也是最为明智的做法。

### 您遇到的三个最大挑战是什么？您是如何克服它们的？

第一个重大挑战是融资。这不仅仅是钱的问题，我想确保我们的投资者从影响力和商业角度都能够信任我们的目标。我们花了很长时间确定、争取和最终敲定投资者。我们对当前的投资者组合以及他们对我们事业的热情感到非常满意。





「从一家小型初创企业开始拓展，是一个持续学习的过程，需要在所有方面取得良好的平衡，包括文化和人事问题、收入的可扩展性和产品的可扩展性。」

第二大挑战也是融资，因为融资很耗时，会消耗您发展业务的精力。因此，平衡运营、战略计划和融资的能力至关重要。

最后一个挑战就是在短时间内快速地拓展。在小公司里管理人事、维护文化很容易，但是当公司规模在短时间内扩大到60人甚至更多的阶段，事情就变得困难了。我遇到了和规模扩张有关的问题，例如无法和每名员工都高质量相处。从一家小型初创企业开始拓展，是一个持续学习的过程，需要在所有方面取得良好的平衡，包括文化和人事问题、收入的可扩展性和产品的可扩展性。

### 新冠肺炎对您的业务有什么影响？

新冠肺炎疫情对于我们这样的数字平台来说是一个机会，它将数字应用加速了三年至五年的时间，但带来的挑战就是远程工作时保证团队效率。有时，我们也担心团队会远程加班！结果是我们的员工很有韧性，适应力很强，这些优势让我们度过了困难时期。

### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

女性有着惊人的优势，例如坚韧、耐心和同理心等等。要充分利用这些优势，认识到自己的内外优势，相信自己会取得了不起的成就！

## 第二部分：

# 关系网络效应

报告中的女性将事业成功归因于坚韧的态度、强烈的目的导向和关系网络以及社区支持的力量。

社交网络建设通常被看作业务规模化的一个关键因素，但与此同时，这又是很难掌握的一个技能。有些人强调要主动、广泛地建立社交网络，特别是在创业的早期阶段。

---

「我想对那些准备建立商业帝国的人说，  
成功的关键在于要有一个可靠的支持网络，  
与您有同样的愿景和献身精神，  
并致力于创造积极的影响。  
同时，您还要灵活机动，  
随时准备应对身边出现的变化。  
不要害怕挑战并将其变成机遇。」

Social Bella联合创始人兼首席营销官Chrisanti Indiana

---

---

「在印度尼西亚，作为『兄弟文化』的一部分，许多业务和人际网络建设都在下班后进行，而女性没有机会接触到，而且要付出额外的努力才能突破。能够遇到带您建立人际网络的贵人非常地可贵。」

Tessa Wijaya，Xendit首席运营官兼联合创始人

---

有些人则分享了他们在有效地建立社交网络和加强投资格局影响方面遇到的持续挑战。

亚太区的大多数高层商业领袖仍以男性为主，女性很难融入商业精英网络<sup>31</sup>。尽管如此，女性还是以社区网络为出发点，直面挑战，并鼓励他人也加入到这一行列。例如，新加坡女企业家网络帮助女性在新加坡及亚太区开展合作，推动商业发展，影响文化和政策，推动行业变革。同样，澳大利亚的「澳大利亚女性网络」(Women's Network Australia)和「她导师」(SheMentors)等网络提供商业支持、洞见以及与同行和行业领袖的联系。

<sup>31</sup> APEC发展中经济体女性创办的中小企业的贸易与增长渠道，Asia-Pacific Economic Cooperation，[https://www.apec.org/docs/default-source/Publications/2013/2/Access-to-Trade-and-Growth-of-Womens-SMEs-in-APEC-Developing-Economies/2013\\_PPWE\\_Access-Trade-Growth-Women-SMEs.pdf](https://www.apec.org/docs/default-source/Publications/2013/2/Access-to-Trade-and-Growth-of-Womens-SMEs-in-APEC-Developing-Economies/2013_PPWE_Access-Trade-Growth-Women-SMEs.pdf)



---

「在金融界，有文献表明，  
女性基金经理的表现与男性不相上下，  
甚至更佳。我们需要武装自己和  
主动寻求领导机会，从而实现自我提升。  
我希望看到更多的女性能与男性平起平坐，  
突破界限，为新加坡乃至整个亚太区的  
年轻女性树立榜样。」

朱爱仪，ADDX首席执行官

---

「如果说要给其他企业家一条建议，  
那就是像我一样尽可能多去接触其他人，  
和他们交流。之前，来自不同背景的人与  
我分享宝贵时间，作为回馈，  
我每周六都花上几个小时与新企业家交谈，  
倾听他们的看法。有的时候，  
一点有用的指导足以改变一个人的生活方向。」

Fengru Lin，TurtleTree创始人兼首席执行官

---

有些受访者建立个人网络，并以此作为支持。企业跨境支付平台Airwallex空中云汇的联合创始人刘月婷表示，女企业家往往过于希望取得工作与生活平衡的理想状态，但她们真正需要的是工作与生活的融合。

---

「您需要维持一个由家人、  
朋友和同事组成的支持系统。」

刘月婷，Airwallex空中云汇联合创始人

---

「您应该建立自己  
可以依赖的支持系统和圈子。」

郑彬彬，家恩的联合创始人兼首席执行官



## 郑彬彬

家恩首席执行官兼联合创始人(#26)

**「新冠肺炎疫情推动了公私合作，促进了我们的业务发展。公私差距变小了，取而代之的是‘我们如何能一起共事并解决问题？’」**

照顾亲人会让一个家庭付出沉重的身心代价。专业护工能够减轻负担，但确定合适的护理计划和找到合适的护工可能非常困难。郑彬彬联合他人于2016年在新加坡成立家恩，致力于解决这一问题。她利用自己在计算机科学、商业和公共政策方面的专业知识创办了这家以仁爱为使命的科技企业。

家恩旨在通过全面的个人护理方案保持健康，实现康复。这一任务越来越多地涉及与政府、卫生和金融机构合作，在社区分配和开展护理工作。家恩拥有一支分散管理的技术型团队。正因如此，自成立以来，公司已将业务扩展至马来西亚和澳大利亚，并在疫情期间茁壮成长。正如郑彬彬所说的，一切都始于非常个性化的需求。

### 创办家恩的想法从何而来？

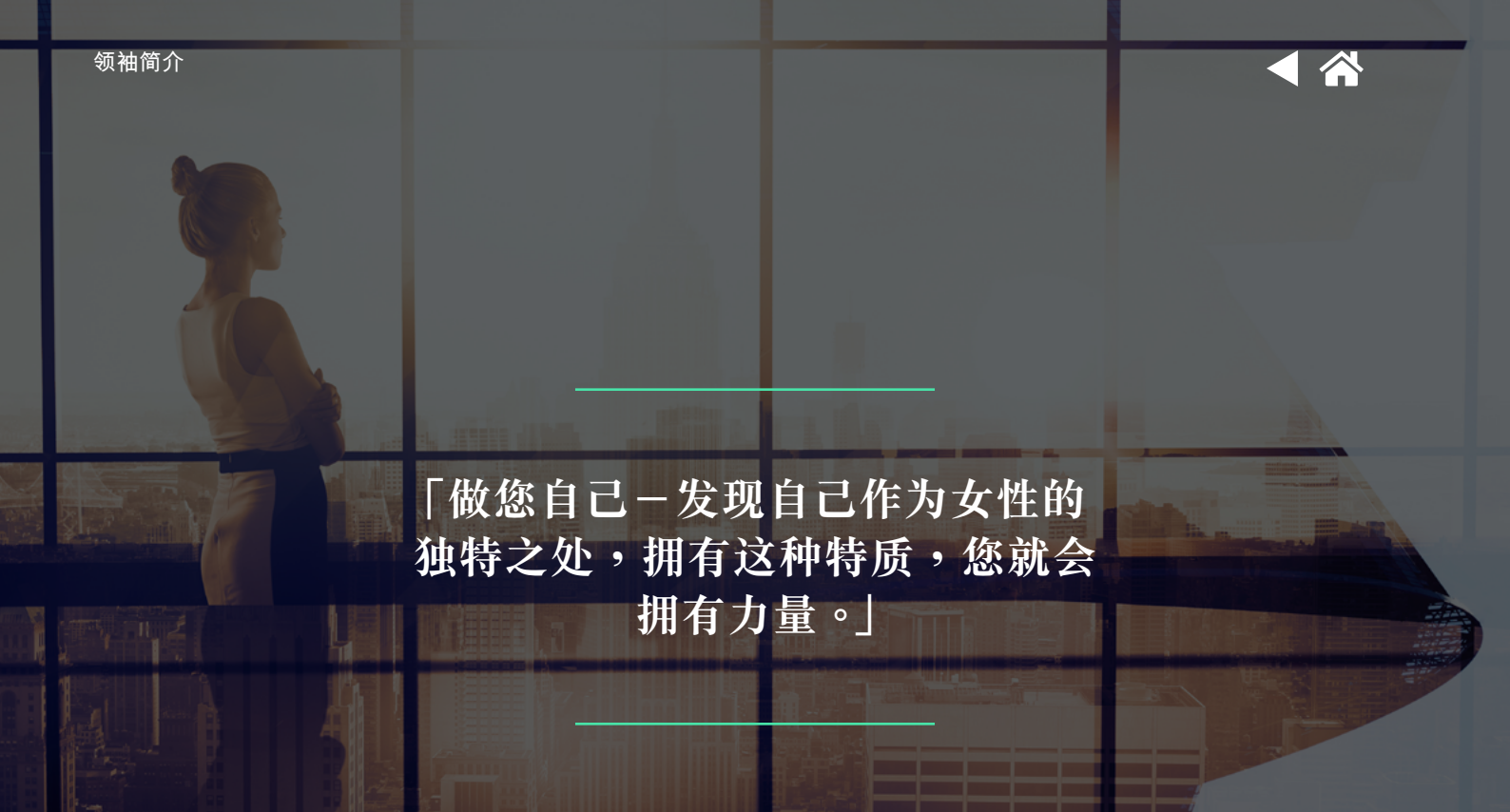
我家里人中风复发，需要看护、基本护理以及康复治疗。整个护理过程所有的事情都要摸索，从制定合适的临床护理计划到寻找合适的护理人员再到解决付款问题。我发现，这个过程非常的零碎、复杂和混乱。

### 您是如何把看到的问题转变成商业构想的？

在寻找护工的时候，我一直在想，「这种App在哪里？！」我们有非常优质的新闻、购物和教育类科技，但是在这种压力巨大的关键时刻，有没有能够帮到我们的科技？我有科技背景，所以我知道我能做。

我们首先汇聚了一批护理人员，然后我为我们所提供的App编写了第一行代码，记录他们的详细信息。召集护理人员很简单，但要留住他们，就需要消除之前给他们造成问题的那些障碍，包括刻板的时间、无法持续的执勤表以及大量的行政工作。

如今，凭借我们平台上注册的三个国家的15,000多名护理人员，我们能够帮助医院和其他居家护理提供者解决人力短缺问题。我们的每位护理人员都经过单独的面试、培训和资格认证。



「做您自己—发现自己作为女性的独特之处，拥有这种特质，您就会拥有力量。」

#### 新冠肺炎对您的业务有什么影响？

自疫情开始的24个月里，即使在非疫情相关区域，我们的增长也一直以4至5倍的速度推进。与疫情相关的增长更高，主要是因为公私合作共同解决问题。政府和各部带来了初级护理、紧急护理、社区护理和家庭护理的需求。如今，我们已经将疫情期间建立的学校健康筛查等一些伙伴关系转化为持续的增长。

#### 对于想要成为企业家的女性，您有什么建议？

首先是心态方面，要更懂得维护自己的权利。如果女性必须优于男性两三倍才能获得行业同等的认可，那就要确定自己有这样的能力并令其得到认可。不要因为对您外貌的评价、无意识的偏见或其他任何事情而气馁。

有时候，女性不愿意坚持自己的意见，因为我们往往习惯于追求完美，但错误在所难免，有时您会面对失败。只要确保让失败快点过去，减小失败带来的损失，然后持续纠正就行。其次，建立自己的圈子并相互支持。男性盟友可以提供帮助。最后，做您自己—发现自己作为女性的独特之处，拥有这种特质，您就会拥有力量。



第四节：

---

# 十强企业简介



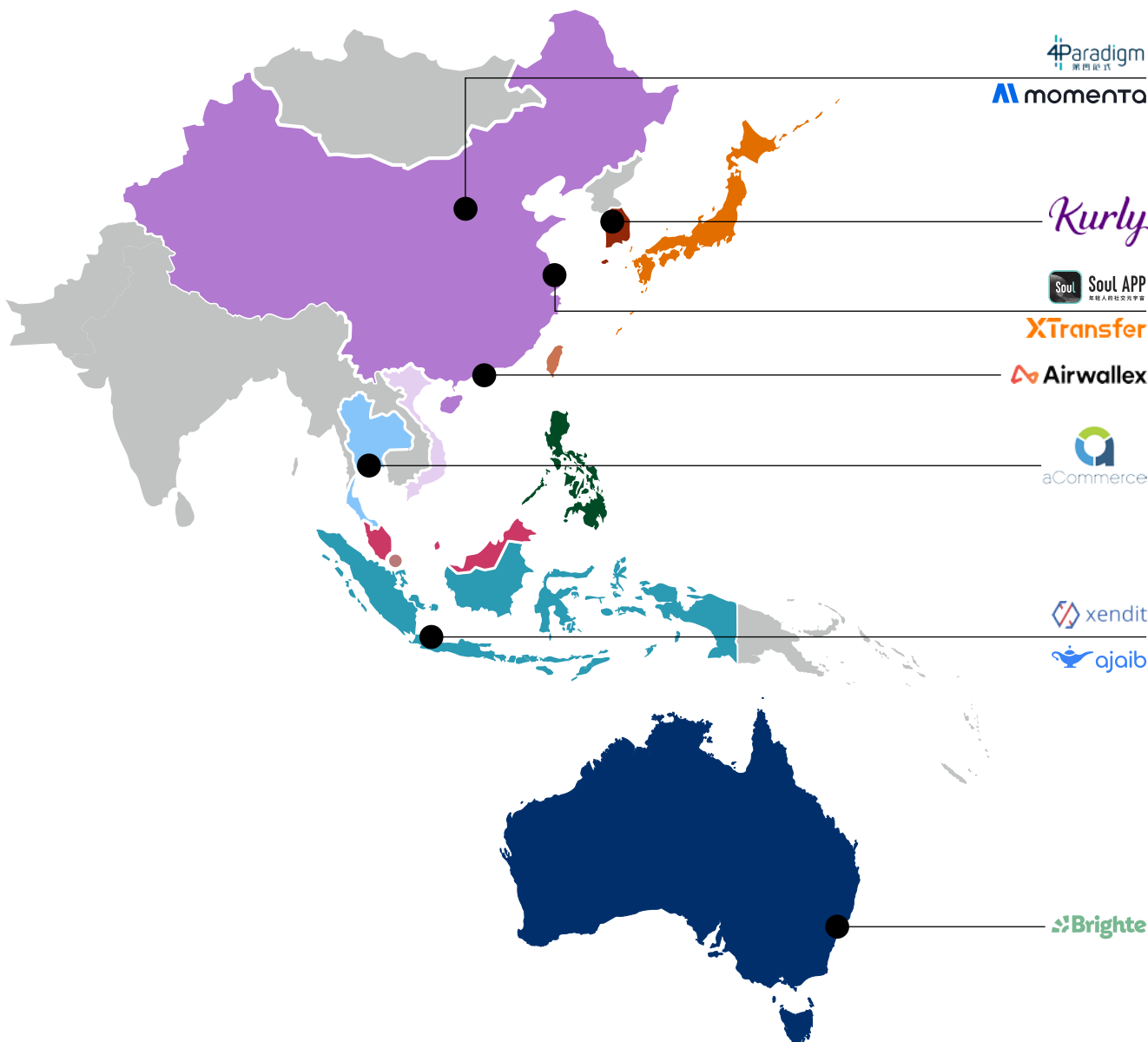
女性领导的高增长企业十强反映了报告对当前融资情况、地理分布和ESG考量等其他因素影响下的各行业受益者的分析和发现。

与中国企业在地域市场组成中的主导地位相一致，十强企业中，有**五家**的总部位于中国的不同城市，其中**Airwallex**空中云汇(#1)是位列榜首的女性驱动高增长企业，这家国际支付技术和平台企业总部位于香港。

三家企业来自东南亚—泰国的**aCommerce**(#3)和两家金融科技独角兽公司，分别为为东南亚企业提供简化支付方案**Xendit**(#4)和针对印度尼西亚Z世代和千禧一代的股权产品在线经纪交易平台**Ajaib**(#10)。

生鲜电商巨头**Kurly Inc.**(#5)乘上了疫情的东风，营收在2021年年底增长了三倍。

还有就是**Brighte**(#8)，一家以ESG使命为核心的企业，让澳大利亚家庭能够以负担得起的价格安装家用太阳能装置。





---

## 1.

### Airwallex空中云汇<sup>32</sup>

**成立时间：**2015年

**行业部门：**金融科技

**总部所在地：**中国香港／澳大利亚墨尔本

Airwallex空中云汇的是一家为现代企业量身打造的全球支付和金融平台。因自己在企业运营方面的切身体会，Jack Zhang、Max Li、刘月婷和Xijing Dai共同创立了Airwallex空中云汇，希望为跨国经营的企业搭建更好的跨境支付解决方案。

如今，数以万计的现代企业利用Airwallex空中云汇在全球各地高效地处理支付和资金流动。一站式平台涵盖收付款、财务管理以及嵌入式金融服务等功能。

公司于2022年10月完成了1亿美元的E轮融资，总融资额达9亿多美元，目前的估值为55亿美元。Airwallex空中云汇得到了世界各地主要投资者的支持，包括Square Peg、腾讯、Lone Pine Capital、红杉中国等。这家成立于墨尔本的企业已经在亚太、欧洲和北美地区建立了国际影响力，并在不断发展壮大，其最终目标是连结企业家、创业者、创造者，在全球机遇中共赢。

<sup>32</sup> <https://www.airwallex.com/hk/who-we-are>, <https://www.theage.com.au/business/entrepreneurship/wave-of-global-unicorns-airwallex-hits-5-5-billion-valuation-20210920-p58t6i.html>以及<https://www.airwallex.com/newsroom/airwallex-sustains-ususd5-5-bn-valuation-with-ususd100-m-series-e-extension>



**Soul APP**  
年轻人的社交元宇宙

## 2.

### SOUL<sup>33</sup>

**成立时间：**2016年

**行业部门：**技术或TMT(科技、媒体、通信)

**总部所在地：**中国上海

SOUL是中国行业领先的社交网络应用程序，拥有超过1.5亿的活跃用户，也是中国第一个以虚拟身份进行互动的社交网络平台。2016年张璐创立SOUL，旨在建立线上的社会化社交场景，增强自我价值的表达，并在用户之间建立基于兴趣图谱的真正交流，降低孤独感，收获幸福感。凭借其对虚拟身份、基于兴趣图谱的关系建立和大量用户生成的内容的关注，Soul致力于发展成为一个虚拟的社交乐园，中国的年轻一代可以在其中进行社交、联系和维持关系，而不受地理和社会的限制。2021年，Z世代用户占Soul平均月活跃用户的约75%，是中国单日活发送点对点消息数，发布社交内容比例最高的社交平台。



## 3.

### aCommerce<sup>34</sup>

**成立时间：**2013年

**行业部门：**供应链科技

**总部所在地：**泰国曼谷

自成立以来，aCommerce的使命始终如一：让电子商务变得简单。该公司帮助品牌快速建立在线业务并进入泰国、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和新加坡等市场。通过其端到端代理运营服务，包括网站开发、数字营销、店铺管理、物流服务及其多渠道管理和商业智能平台等强大的专有技术，aCommerce帮助品牌能够轻松地扩张其在线业务。公司服务过的客户包括阿迪达斯、雅培、联合利华和雀巢咖啡等。

<sup>33</sup> <https://restofworld.org/2022/3-minutes-with-zhang-lu-soul/>以及<https://finance.yahoo.com/news/lonely-chinas-gen-z-tencent-093000323.html>

<sup>34</sup> <https://www.acommerce.asia/#:::text=Our%20e%2Dcommerce%20Managed%20Services,innovative%20team%20in%20the%20region>以及<https://www.techinasia.com/thai-ecommerce-platform-delay-ipo>



## 4.

**Xendit<sup>35</sup>**

**成立时间：**2014年

**行业部门：**金融科技

**总部所在地：**印度尼西亚雅加达

Xendit在印度尼西亚、马来西亚和菲律宾为各种规模的企业提供便捷、安全和方便的数字支付方案，并计划在整个东南亚地区进行扩张。公司处理付款、代付工资和贷款，并帮助检测欺诈行为。截至2022年5月，该公司在Coatue和Insight Partners领投的D轮融资中筹集了3亿美元，先后共计筹集5.38亿美元。Xendit在2021年9月获得上一轮融资后，已经成为独角兽企业。该公司目前有3500个客户，其年化交易额从2021年的6500万增长到了2022年的2亿，增长了三倍。



## 5.

**Kurly Inc.<sup>36</sup>**

**成立时间：**2015年

**行业部门：**电子商务

**总部所在地：**韩国首尔

韩国的Kurly Inc.经营在线生鲜配送服务Market Kurly，出发点很简单——第二天黎明前将订购的新鲜农产品送到全国各地。该公司坚持这一承诺，并实现自成立以来每年的收入翻了一番多。

在新冠肺炎疫情期间，在线生鲜订单的激增推动了该公司年收入实现三倍以上增长，从2019年的3.3亿美元增长到2021年的11.9亿美元。

<sup>35</sup> <https://www.forbes.com/sites/yessarrosendar/2022/05/19/indonesian-unicorn-xendit-bags-300-million-in-series-d-funding/?sh=7bdf724c6a29>以及<https://www.xendit.co/en/company/>

<sup>36</sup> <https://www.reuters.com/markets/deals/south-koreas-kurly-gets-ipo-preliminary-approval-2022-08-22/>

<https://www.bloomberg.com/profile/company/1653187D:KS?leadSource=verify%20wall>以及<https://www.kedglobal.com/corporate-strategy/newsView/ked202211020022>



---

## 6.

### 第四范式<sup>37</sup>

成立时间：2014年

行业部门：人工智能

总部所在地：中国北京

第四范式为银行、保险、零售和农业等行业企业配备了人工智能软件。该公司提供基于人工智能的软件服务，企业可以轻松快速地进行部署，以检测欺诈、提高效率、降低风险并增强工作场所的决策能力。截至2022年9月，该公司已经从高盛、红杉中国、中信私募基金等处融资超过10亿美元。由于在研发方面的大量支出，以及美国和中国之间的地缘政治风险所带来的阻力，该公司尚未实现盈利。



---

## 7.

### Momenta<sup>38</sup>

成立时间：2016年

行业部门：自动驾驶技术

总部所在地：中国苏州／北京

Momenta成立于2016年，是中国领先的自动驾驶科技公司，提供多级别自动驾驶方案：L2/L3量产自动驾驶方案(Mpilot)和L4完全自动驾驶方案(MSD)。Momenta获得了许多世界知名的主机厂和一级供应商的战略投资并建立了业务合作关系，包括上汽、通用汽车、梅赛德斯奔驰、丰田和博世。公司赢得了众多来自头部主机厂的Mpilot前装量产项目定点，并与上汽集团旗下的出行平台(享道出行)合作，在上海和苏州提供MSD无人出租车服务。Momenta致力于使用突破性的数据驱动AI技术，以提供的安全、便利和高效的出行体验。

<sup>37</sup> [https://www.scmp.com/tech/article/3191535/chinese-ai-unicorn-4paradigm-makes-third-ipo-attempt-hong-kong-cites-chip?module=perpetual\\_scroll\\_0&pgtype=article&campaign=3191535](https://www.scmp.com/tech/article/3191535/chinese-ai-unicorn-4paradigm-makes-third-ipo-attempt-hong-kong-cites-chip?module=perpetual_scroll_0&pgtype=article&campaign=3191535) 以及<https://en.4paradigm.com/about/index.html>

<sup>38</sup> <https://www.reuters.com/article/us-momenta-autonomous-fundraising/autonomous-driving-startup-momenta-raises-500-million-from-saic-toyota-others-idUSKBN2BB08W>, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-11-03/china-s-momenta-raises-200-million-in-self-driving-cars-push?leadSource=uverify%20wall> 以及<https://www.futurecar.com/5093/Chinese-Automaker-BYD-Forms-Joint-Venture-with-Momenta-to-Develop-Autonomous-Driving-Technology-for-its-Models-in-China>



---

## 8.

### Brighte<sup>39</sup>

**成立时间：**2015年  
**行业部门：**金融科技  
**总部所在地：**澳大利亚悉尼

Brighte的使命是让每个人都能负担得起可持续发展，为消费者提供一个快速和简单的方式来支付太阳能、电池、家庭电气化和能源效率设施。

迄今为止，Brighte已经帮助超过12万户家庭获得可持续能源方案，与全国2,000多家太阳能零售商合作，处理超过16亿澳元的融资申请。Brighte的客户平均每年可节省超过1,000澳元的电费。

作为一个支持家庭实现电能转变的目的驱动型企业，Brighte资助的装置有能力每年减少超过100万吨的家庭二氧化碳排放，相当于超过800MW的太阳能发电电力。



---

## 9.

### XTransfer<sup>40</sup>

**成立时间：**2017年  
**行业部门：**金融科技  
**总部所在地：**中国上海

作为一家一站式跨境金融和风险管理服务公司，XTransfer致力于帮助中小企业大幅降低全球扩张的障碍和成本，从而增强其全球竞争力。XTransfer已经建立了一个全球多币种结算网络，以及一个基于数据的、自动化、由互联网驱动的智能风险管理基础设施。该公司运用其技术和与跨国银行的伙伴关系，为中小企业提供与大型跨国公司同等水平的跨境金融服务。XTransfer在2021年9月进行了最近的D轮融资，由D1 Capital Partners领投，老股东跟投。自成立以来，XTransfer已经为30多万家B2B中小企业提供服务，业务覆盖全球200多个国家和地区。

<sup>39</sup> <https://brighte.com.au/how-it-works>

<sup>40</sup> <https://www.xtransfer.cn/introduce/about-us>以及<https://www.reuters.com/technology/chinas-xtransfer-expand-payments-into-wealth-management-lending-2022-08-01/>





## 10.

### Ajaib<sup>41</sup>

**成立时间：**2018

**行业部门：**金融科技

**总部所在地：**印度尼西亚雅加达

由斯坦福大学MBA同学Anderson Sumarli和Yada Piyajomkwan创立，Ajaib通过领先的、可负担和可信赖的现代金融服务，赋予新一代投资能力。Ajaib提供了涵盖股票、共同基金、加密货币交易所和数字银行服务的金融服务生态体系。

Ajaib受到200多万投资者的信任，在12个月内录得100%的用户增长。超过90%的Ajaib客户是Z世代和千禧一代；他们中大多数是首次投资者，通过Ajaib获得开展第一笔股票投资的机会。

Ajaib在2021年10月的B轮融资中筹集了1.53亿美元，成为印度尼西亚最快成为独角兽的初创企业。B轮融资由DST Global领投，还有回归的投资者Alpha JWC Ventures、Horizon Ventures、SoftBank Ventures Asia等。2021年底，该公司以5,000万美元的价格收购了Bumi Arta银行24%的股份，此举是为了挖掘印度尼西亚大量无银行账户人口的市场潜力。

<sup>41</sup> <https://www.forbes.com/profile/ajaib/?sh=695b92757698>, <https://www.techinasia.com/investment-app-ajaib-indonesias-unicorn-153m-raise/>以及  
<https://www.forbes.com/sites/yessarrosendar/2021/11/23/indonesian-unicorn-ajaib-acquires-stake-in-bank-bumi-arta-in-digital-banking-push/?sh=3aeb97942ec6>

第五章：

---

# 附录

## 第一部分：

# 研究方法

摩根大通私人银行与安永共同合作，制定了专有方法，用于制定亚太区女性领导高增长企业100强榜单。

100强榜单包含由女性创立、共同创立和／或担任高管职位，通过风投或私募股权融资的高增长私营企业。报告所涉及的企业在亚太区的12个市场内设立了总部，并积极开展业务，包括澳大利亚、中国大陆、香港、印度尼西亚、日本、马来西亚、菲律宾、新加坡、韩国、台湾、泰国和越南。

### 资料来源

本报告采用了安永的专有算法，对融资进行加权，综合考量企业融资的能力和频率以及投资者信心，继而计算得出了企业排名。这一特定参数包含了本报告编制过程中所使用的数据库中最具有一致性和最广泛传播的数据，是整个地区企业高增长的一个领先指标。

作为安永制作本报告研究方法和研究调查基础的数据来自于一个全面的非详尽的初级数据库组合，主要来源包括Crunchbase、Pitchbook，并辅以包括Dealroom和企查查的二级调研数据来源。Crunchbase是为公共和私营企业提供商业信息的领先供应商，拥有超过7,000万用户，并拥有由其独家贡献者、合作伙伴和内部数据专家组成的社区所提供的一流数据，这些数据在本报告中都有所体现。所有纳入调查范围的企业都是私营企业，截止至2021年12月31日都处于活跃的运营状态。此外，还需要在2012年至2022年4月期间至少有一轮融资，包括通过A-J轮、私募股权或私人债务融资。

多名女性领导者参与其中，并通过运用她们对报告中考量范围内企业的第一手资料，为我们提供了富有洞见的定性意见。

### 女性领导的标准

制定女性领导的标准旨在识别出女性在推动企业发展、战略方向和成功方面发挥重要作用的商业企业。符合以下任意描述的企业都可被认定为女性领导企业：

- 拥有女性创始人或联合创始人
- 女性担任高管／管理层职位，包括首席执行官、常务董事、主管合伙人和联合主席

用于确定亚洲女性驱动的高增长企业100强的数据源于截至2021年12月31日Crunchbase上的创始人和女性高管信息。请注意，这些数据可能没有包括Crunchbase首次采集数据后的所有创始人和高管动向。

### 独角兽企业

本报告中提到的独角兽企业是指私人拥有的、估值超过10亿美元的初创企业。这是一个在风险投资和筹资行业常用的术语。

## 第二部分：

# 100强榜单

百强排名是基于安永的专有方法和由4个关键部分组成的累积计算评分系统得出，罗列了亚太地区女性驱动的高增长私营企业，根据截止至2022年4月30日的数据和统计资料，为每个国家的相关企业计算出了一个不同的分数，以确保整个地区数据的一致性和准确性，继而得出了亚太区女性领导高增长企业100强榜单。

在本报告中，界定一家企业为**高增长企业**的依据是使用安永专有方法计算所有4个关键部分的累计得分，其中各部分占比如下：

- (a) **累计和总融资(35%)** - 采用百分位数的方法进行统计数据集分析，综合考量筹集到的和流入公司的累计和总融资。
- (b) **投资者信心(35%)** - 这部分分数的计算采用安永的详细校准和研究方法，分析了相对于公司的成立年限，企业的融资频率和最新几轮融资情况如何。对最近的几轮融资进行了加权调整，以确定公司的增长轨迹。
- (c) **板块和行业校准(20%)** - 我们所界定的创新领域<sup>42</sup>的企业是指为维持高绩效，在其战略和流程中拥有技术支持的平台和解决方案的企业。这类企业会获得更高的二值评分，表明在生产能力、流程、可扩展性和增长机会方面的提升潜力。例如，金融科技和生物科技企业。使用5或10的二值评分体系，传统领域的企业在这项得5分，而创新领域的企业得10分，以此说明企业实现更高增长的倾向和潜力。

- (d) **运营和财务(10%)** - 将企业营收和雇员人数分别分成了几个等级，按照具体对应的等级打分，营收越高和/或雇员人数越多，这个部分的两个指标的分数就越高。在没有可用数据的情况下，则会给一个适当的平均分。

<sup>42</sup> 经合组织的定义—创新是指在商业实践、工作场所组织或外部关系中采用一种新的或显著改进的产品(商品或服务)、或流程、新的营销方法、或新的组织方法。  
<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6865>

100强榜单如下，基于安永的专有方法加权计算得出。运用研究方法和算法的详情请参见附录。

排名	企业名称	亚太市场	女性领袖	行业	独角兽
1	Airwallex空中云汇	香港	刘月婷	金融服务	✓
2	Soul	中国	张璐	媒体及娱乐	
3	aCommerce	泰国	Phensiri Sathianvongnusr	消费品与零售	
4	Xendit	印度尼西亚	Tessa Wijaya	金融服务	✓
5	Market Kurly	韩国	Sophie Kim	消费品与零售	✓
6	第四范式	中国	田枫	科技	✓
7	Momenta	中国	夏炎	科技	✓
8	Brighte	澳大利亚	Katherine McConnell	金融服务	
9	Xtransfer	中国	姚伟春	金融服务	✓
10	Ajaib	印度尼西亚	Yada Piyajomkwan	金融服务	✓
11	Insider	新加坡	Hande Cilingir	科技	✓
12	恩和生物	中国	崔好	医疗保健	
13	镁佳科技	中国	庄莉	科技	
14	Pluang	印度尼西亚	Claudia Kolonas	金融服务	
15	数坤科技	中国	马春娥	医疗保健	
16	百望云	中国	陈杰	金融服务	
17	VIPKID	中国	米雯娟	教育	✓
18	云迹科技	中国	支涛	科技	
19	未来机器人	中国	方牧	制造	



排名	企业名称	亚太市场	女性领袖	行业	独角兽
20	pickupp	香港	彭子枫	运输	
21	Canva	澳大利亚	Melanie Perkins	科技	✓
22	小红书	中国	瞿芳	消费品与零售	✓
23	英雄体育VSPN	中国	唐丹妮	媒体及娱乐	
24	Pinhome	印度尼西亚	Dayu Dara Permata	房地产、酒店和建筑	
25	Standigm	韩国	So Jeong Yun	医疗保健	
26	家恩	新加坡	郑彬彬	医疗保健	
27	合源生物	中国	吕璐璐	医疗保健	
28	普米斯	中国	孙左宇	医疗保健	
29	纽福斯	中国	肖溯	医疗保健	
30	哒哒英语	中国	邹慧	教育	
31	N.THING	韩国	J Jeong	农业和养殖业	
32	九天微星	中国	彭媛媛	科技	
33	银河航天	中国	刘畅	科技	✓
34	扩博智能	中国	陈丽苹	科技	
35	黑湖科技	中国	李想	科技	
36	Social Bella	印度尼西亚	Chrisanti Indiana	消费品与零售	
37	ADDX	新加坡	朱爱仪	金融服务	
38	ShopBack	新加坡	Shanru Lai	消费品与零售	
39	Aruna	印度尼西亚	Utari Octavianty	农业和养殖业	

排名	企业名称	亚太市场	女性领袖	行业	独角兽
40	AwanTunai	印度尼西亚	Windy Natriavi	金融服务	
41	TurtleTree	新加坡	Fengru Lin	医疗保健	
42	新格元生物科技	中国	方南 周璟	医疗保健	
43	Mr Yum	澳大利亚	Kim Teo Kerry Osborn	科技	
44	Triastek	中国	Senping Chen	医疗保健	
45	Sunday	泰国	Cindy Kua Joanne Ying Fei Kua	金融服务	
46	芯驰	中国	仇雨菁	制造	
47	Silent Eight	新加坡	Julia Markiewicz	科技	
48	Timelio	澳大利亚	Charlotte Petris	金融服务	
49	Parcel Perform	新加坡	Dana von der Heide	科技	
50	长木谷	中国	刘星宇	医疗保健	
51	Shiok Meats	新加坡	Sandhya Sriram	消费品与零售	
52	Yield Guild Games	菲律宾	Beryl Li	媒体及娱乐	
53	Manner	中国	陆剑霞	消费品与零售	✓
54	超级猩猩	中国	刘舒婷	医疗保健	
55	Speedoc	新加坡	蔡慧婷	医疗保健	
56	Atlan	新加坡	Prukalpa Sankar	科技	
57	快看漫画	中国	陈安妮	媒体及娱乐	✓
58	Fove	日本	小岛由香	科技	
59	云学堂	中国	丁捷	教育	✓

排名	企业名称	亚太市场	女性领袖	行业	独角兽
60	药研社	中国	孙美林	科技	
61	Pop Meals	马来西亚	Jessica Li	消费品与零售	
62	WIZ.AI	新加坡	张晨辰	科技	
63	零氮科技	中国	李丽平	医疗保健	✓
64	雪加	中国	王飒	消费品与零售	
65	Infostellar	日本	仓原直美	科技	
66	Sayurbox	印度尼西亚	Amanda Susanti Metha Trisnawati	消费品与零售	
67	StoreHub	马来西亚	李丛昱	科技	
68	Secure Code Warrior	澳大利亚	Fatemah Beydoun	科技	
69	启函生物	中国	杨璐菡	医疗保健	
70	HealthMatch	澳大利亚	Manuri Gunawardena	医疗保健	
71	Avant Meats	香港	陈解颐	科技	
72	Reejig	澳大利亚	Siobhan Savage Dr. Shujia Zhang	科技	
73	健新原力	中国	李玉玲	医疗保健	
74	MyRealTrip	韩国	Minseo Baek	房地产、酒店和建筑	
75	Landbase	中国	林希	消费品与零售	
76	Snapcart	印度尼西亚	Araya Hutasuwan	科技	
77	Naluri Life	马来西亚	Hariyati Abdul Majid	医疗保健	
78	Dropee	马来西亚	Lennise Ng	消费品与零售	
79	Lynk	香港	周骆美琪 Jennifer Li	科技	

排名	企业名称	亚太市场	女性领袖	行业	独角兽
80	易快报	中国	方照雪	科技	
81	Fore Coffee	印度尼西亚	Elisa Suteja	消费品与零售	
82	Lemonilo	印度尼西亚	Shinta Nurfausia	消费品与零售	
83	Liven	澳大利亚	Grace Wong	金融服务	
84	尚健生物	中国	丁晓然	医疗保健	
85	维升药业	中国	董丹丹	医疗保健	
86	DINETTE	日本	尾崎美纪	媒体及娱乐	
87	RABO	日本	伊豫愉芸子	科技	
88	智慧芽	新加坡	关典	科技	✓
89	Mynt	菲律宾	Martha Sazon	金融服务	✓
90	Sprout Solutions	菲律宾	Alexandria Gentry	科技	
91	Zikoooin Company (UNLIMEAT)	韩国	Keum Chae Min	消费品与零售	
92	ErudiFi	新加坡	Susli Lie	科技	
93	Food Market Hub	马来西亚	Shayna Teh	消费品与零售	
94	LOGIVAN	越南	Linh Pham	运输	
95	XOPA AI	新加坡	Nina Alag Suri	科技	
96	CloudEats	菲律宾	Kimberly Yao	消费品与零售	
97	日日煮	香港	朱嘉盈 汪小筱	媒体及娱乐	
98	纯米科技	中国	李晶	消费品与零售	
99	Igloohome	新加坡	Sharon Goh	制造	
100	英途康	中国	张翬	医疗保健	

## 第三部分：

# 重要信息

本报告由安永企业咨询有限公司(于香港注册，公司编号为1140987)代表摩根大通私人银行编写。

本报告中的观点和意见仅代表作者的观点和意见，并不代表摩根大通私人银行的官方政策和立场。安永将对本报告中提及的任何与公司或个人相关的不正确陈述负责。

仅供说明用途。本文件载列的预估、预测及比较数字全部均为截至本文件所述日期为止。

我们不建议使用基准指标作为业绩表现分析用途工具。本报告中使用的基准指标仅供您参考之用。

过往表现并非未来业绩的保证。

本文件仅供一般说明之用，可能告知您JPMorgan Chase & Co. (「摩根大通」)旗下的私人银行业务提供的若干产品及服务。文中所述产品及服务，以及有关费用、收费及利率均可根据适用的账户协议而可能有变，并可视乎不同地域分布而有所不同。所有产品和服务不一定可在所有地区提供。如果您是残障人士并需取得额外支持以查阅本文件，请联系您的摩根大通团队或向我们发送电邮寻求协助(电邮地址：accessibility.support@jpmorgan.com)。请参阅所有重要信息。

### 一般风险及考虑因素

本文件讨论的观点、策略或产品未必适合所有客户，可能面临投资风险。投资者可能损失本金，过往表现并非未来表现的可靠指标。资产配置／多元化不保证录得盈利或免招损失。本文件所提供的资料不拟作为作出投资决定的唯一依据。投资者务须审慎考虑本文件讨论的有关服务、产品、资产类别(例如股票、固定收益、另类投资或大宗商品等)或策略是否适合其个人需要，并须于作出投资决定前考虑与投资服务、产品或策略有关的目标、风险、费用及支出。请与您的摩根大通团队联络以索取这些资料及其他更详细信息，当中包括您的目标／情况的讨论。

### 非依赖性

本公司相信，本文件载列的资料均属可靠；然而，摩根大通不会就本文件的准确性、可靠性或完整性作出保证，或者就使用本文件的全部或部分内容引致的任何损失和损害(无论直接或间接)承担任何责任。我们不会就本文件的任何计算、图谱、表格、图表或评论作出陈述或保证，本文件的计算、图谱、表格、图表或评论仅供说明／参考用途。本文件表达的观点、意见、预测及投资策略，均为本公司按目前市场状况作出的判断；如有更改，恕不另行通知。摩根大通概无责任于有关资料更改时更新本文件的资

料。本文件表达的观点、意见、预测及投资策略可能与摩根大通的其它领域、就其他目的或其他内容所表达的观点不同。本文件不应视为研究报告看待。任何预测的表现和风险仅以引述的模拟例子为基础，且实际表现及风险将取决于具体情况。前瞻性的陈述不应视为对未来事件的保证或预测。

本文件的所有内容不构成任何对您或对第三方的谨慎责任或与您或与第三方的咨询关系。本文件的内容不构成摩根大通及／或其代表或雇员要约、邀约、建议或咨询(不论财务、会计、法律、税务或其他方面)，不论内容是否按照您的要求提供。摩根大通及其关联公司与雇员不提供税务、法律或会计意见。您应在作出任何财务交易前咨询您的独立税务、法律或会计顾问。

### 关于您的投资及潜在利益冲突

在摩根大通银行或其任何附属机构(合称「摩根大通」)管理客户投资组合的活动中，每当其有实际或被认为的经济或其他动机按有利于摩根大通的方式行事时，就可能产生利益冲突。例如，下列情况下可能发生利益冲突(如果您的账户允许该等活动)：(1)摩根大通投资于摩根大通银行或摩根大通投资管理有限公司等附属机构发行或管理的共同基金、结构性产品、单独管理账户或对冲基金等投资产品时；(2)摩根大通旗下实体从摩根大通证券有限责任公司或摩根大通结算公司等附属机构获取交易执行、交易结算等服务时；(3)摩根大通由于为客户账户购买投资产品而收取付款时；或者(4)摩根大通针对就客户投资组合买入的投资产品所提供的服务(服务包括股东服务、记录或托管等等)收取付款时。摩根大通与其他客户的关系或当摩根大通为其自身行事时，也有可能引起其他冲突。

投资策略是从摩根大通及业内第三方资产管理人处挑选的，它们必须经过我们的管理人研究团队的审批流程。为了实现投资组合的投资目标，我们的投资组合建构团队从这些策略中挑选那些我们认为最适合我们的资产配置目标和前瞻性观点的策略。

一般来说，我们优先选择摩根大通管理的策略。以现金和优质固定收益等策略为例，在遵守适用法律及受制于账户具体考虑事项的前提下，我们预计由摩根大通管理的策略占比较高(事实上可高达百分之百)。

虽然我们的内部管理策略通常高度符合我们的前瞻性观点，以及我们对同一机构的投资流程、风险和合规理念的熟悉，但是值得注意的是，当内部管理的策略被纳入组合时，摩根大通集团收到





的整体费用会更高。因此，对于若干投资组合我们提供不包括摩根大通管理的策略的选择(除现金及流动性产品外)。

Six Circles基金是一只由摩根大通管理并于美国注册成立的共同基金，由第三方担任分层顾问。尽管被视为内部管理策略，但摩根大通不保留基金管理费或其他基金服务费。

#### 法律实体、品牌及监管信息

在美国，银行存款账户及相关服务(例如支票、储蓄及银行贷款)乃由**摩根大通银行(JPMorgan Chase Bank, N.A.)**提供。摩根大通银行是美国联邦存款保险公司的成员。

在美国，投资产品(可能包括银行管理账户及托管)乃由**摩根大通银行(JPMorgan Chase Bank, N.A.)**及其关联公司(合称「**摩根大通银行**」)作为其一部分信托及委托服务而提供。其他投资产品及服务(例如证券经纪及咨询账户)乃由**摩根大通证券(J.P. Morgan Securities LLC)**(「**摩根大通证券**」)提供。摩根大通证券是金融业监管局和证券投资者保护公司的成员。年金是透过Chase Insurance Agency, Inc (「CIA」)支付。CIA乃一家持牌保险机构，以Chase Insurance Agency Services, Inc.的名称在佛罗里达州经营业务。摩根大通银行、摩根大通证券及CIA均为受JPMorgan Chase & Co.共同控制的关联公司。产品不一定于美国所有州份提供。

在德国，本文件由**摩根大通有限责任公司(J.P. Morgan SE)**发行，其注册办事处位于Taunustor 1 (TaunusTurm), 60310 Frankfurt am Main, Germany am Main，已获德国联邦金融监管局(Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht，简称为「BaFin」)授权，并由BaFin、德国中央银行(Deutsche Bundesbank)和欧洲中央银行共同监管。在**卢森堡**，本文件由**摩根大通有限责任公司卢森堡分行**发行，其注册办事处位于European Bank and Business Centre, 6 route de Treves, L-2633, Senningerberg, Luxembourg，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司卢森堡分行同时须受卢森堡金融监管委员会(CSSF)监管，注册编号为R.C.S Luxembourg B255938。在**英国**，本文件由**摩根大通有限责任公司伦敦分行**发行，其注册办事处位于25 Bank Street, Canary Wharf, London E14 5JP，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司伦敦分行同时须受英国金融市场行为监管局以及英国审慎监管局监管。在**西班牙**，本文件由**摩根大通有限责任公司Sucursal en España (马德里分行)**分派，其注册办事处位于Paseo de la Castellana, 31, 28046 Madrid, Spain，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司马德里分行同时须受西班牙国家证券市场委员会(Comisión Nacional de

Valores，简称「CNMV」)监管，并已于西班牙银行行政注册处以摩根大通有限责任公司分行的名义登记注册，注册编号为1567。在**意大利**，本文件由**摩根大通有限责任公司米兰分行**分派，其注册办事处位于Via Cordusio, n.3, Milan 20123, Italy，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司米兰分行同时须受意大利央行及意大利全国公司和证券交易所监管委员会(Commissione Nazionale per le Società e la Borsa，简称为「CONSOB」)监管，并已于意大利银行行政注册处以摩根大通有限责任公司分行的名义登记注册，注册编号为8076，其米兰商会注册编号为REA MI 2536325。在**荷兰**，本文件由**摩根大通有限责任公司阿姆斯特丹分行**分派，其注册办事处位于World Trade Centre, Tower B, Strawinskylaan 1135, 1077 XX, Amsterdam, The Netherlands。摩根大通有限责任公司阿姆斯特丹分行已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司阿姆斯特丹分行同时须受荷兰银行(DNB)和荷兰金融市场监管局(AFM)监管，并于荷兰商会以摩根大通有限责任公司分行的名义注册登记，其注册编号为72610220。在**丹麦**，本文件是由**摩根大通有限责任公司哥本哈根分行**(即德国摩根大通有限责任公司联属公司)分派，其注册办事处位于Kalvebod Brygge 39-41, 1560 København V, Denmark，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司哥本哈根分行(即德国摩根大通有限责任公司联属公司)同时须受丹麦金融监管局(Finanstilsynet)监管，并于丹麦金融监管局以摩根大通有限责任公司分行的名义注册登记，编号为29010。在**瑞典**，本文件由**摩根大通有限责任公司斯德哥尔摩分行**分派，其注册办事处位于Hamngatan 15, Stockholm, 11147, Sweden，已获德国联邦金融监管局(BaFin)授权，并由BaFin、德国中央银行和欧洲中央银行共同监管。摩根大通有限责任公司哥本哈根分行同时须受瑞典金融监管局(Finansinspektionen)监管，并于瑞典金融监管局以摩根大通有限责任公司分行的名义注册登记。在**法国**，本文件由**摩根大通银行巴黎分行**分派，其注册办事处位于14, Place Vendôme, Paris 75001, France，在巴黎商业法院注册处的注册编号为712 041 334，已获法国银行业监察委员会(Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR))批准，并受ACPR及法国金融市场监管局(Autorité des Marchés Financiers)监管。在**瑞士**，本文件由**J.P. Morgan (Suisse) S.A.**分派，其注册办事处位于rue du Rhône, 35, 1204, Geneva, Switzerland，作为瑞士一家银行及证券交易商，在瑞士由瑞士金融市场监督管理局(FINMA)授权并受其监管。

就金融工具市场指令(MIFID II)和瑞士金融服务法(FINSA)而言，本通讯属广告性质。除非基于任何适用法律文件中包含的信息，这些文件目前或应在相关司法管辖权区内提供(按照要求)，否则投资者不应认购或购买本广告中提及的任何金融工具。

在香港，本文件由**摩根大通银行香港分行**分派，摩根大通银行香港分行受香港金融管理局及香港证监会监管。在香港，若您提出要求，我们将会在不收取您任何费用的情况下停止使用您的个人资料以作我们的营销用途。在**新加坡**，本文件由**摩根大通银行新加坡分行**分派。摩根大通银行新加坡分行受新加坡金融管理局监管。交易及咨询服务及全权委托投资管理服务由(通知您的)摩根大通银行香港分行/新加坡分行向您提供。银行及托管服务由摩根大通银行新加坡分行向您提供。本文件的内容未经香港或新加坡或任何其他法律管辖区的任何监管机构审阅。建议您审慎对待本文件。假如您对本文件的内容有任何疑问，请务必寻求独立的专业人士意见。对于构成《证券及期货法》及《财务顾问法》项下产品广告的材料而言，本营销广告未经新加坡金融管理局审阅。摩根大通银行(JPMorgan Chase Bank, N.A.)是依据美国法律特许成立的全国性银行组织；作为一家法人实体，其股东责任有限。

关于**拉美**国家，本文件的分派可能会在特定法律管辖区受到限制。我们可能会向您提供和/或销售未按照您祖国的证券或其他金融监管法律登记注册、并非公开发行的证券或其他金融工具。该等证券或工具仅在私下向您提供和/或销售。我们就该等证券或工具与您进行的任何沟通，包括但不限于交付发售说明书、投资条款协议或其他发行文件，在任何法律管辖区内对之发出销售或购买任何证券或工具要约或邀约为非法的情况下，我们无意在该等法律管辖区内发出该等要约或邀约。此外，您其后对该等证券或工具的转让可能会受到特定监管法例和/或契约限制，且您需全权自行负责确定和遵守该等限制。就本文件提及的任何基金而言，基金的有价证券若未依照相关法律管辖区的法律进行注册登记，则基金不得在任何拉美国家公开发行。任何证券(包括本基金股份)在巴西证券及交易委员会CVM进行注册登记前，均一概不得进行公开发售。本文件载列的部分产品或服务目前不一定可于巴西及墨西哥平台上提供。

在澳大利亚，摩根大通银行(ABN 43 074 112 011/AFS牌照号码：238367)须受澳大利亚证券及投资委员会以及澳大利亚审慎监管局监管。摩根大通银行于澳大利亚提供的资料仅供「批发客户」。就本段的目的而言，「批发客户」的涵义须按照公司法第2001(C)第761G条(《公司法》)赋予的定义。如您目前或日后任何时间不再为批发客户，请立即通知摩根大通。

摩根大通证券是一家在美国特拉华州注册成立的外国公司(海外公司)(ARBN 109293610)。根据澳大利亚金融服务牌照规定，在澳大利亚从事金融服务的金融服务供应商(如摩根大通证券)须持有澳大利亚金融服务牌照，除非已获得豁免。**根据公司法2001(C) (《公司法》)，摩根大通证券已获豁免就提供给您金融服务持有澳大利亚金融服务牌照，且根据美国法律须受美国证券交易委员会、美国金融业监管局及美国商品期货委员会监管，这些法律与澳大利亚的法律不同。**摩根大通证券于澳大利亚提供的资料仅供「批发客户」。本文件提供的资料不拟作为亦不得直接或间接分派或传送给澳大利亚任何其他类别人士。就本段目的而言，「批发客户」的涵义须按照《公司法》第761G条赋予的定义。如您目前或日后任何时间不再为批发客户，请立即通知摩根大通。

本文件未特别针对澳大利亚投资者而编制。文中：

- 包含的金额可能不是以澳元为计价单位；
- 可能包含未按照澳大利亚法律或惯例编写的金融信息；
- 可能没有阐释与外币计价投资相关的风险；以及
- 没有处理澳大利亚的税务问题。

应收件人要求及为收件人之便，本文件收件人可能已同时获提供其他语言版本。尽管我们提供其他语言文件，但收件人已再确认有足够能力阅读及理解英文，且其他语言文件的使用乃出于收件人的要求以作参考之用。若英文版本及翻译版本有任何歧义，包括但不限于释义、含意或诠释，概以英文版本为准。

「摩根大通」是指摩根大通及其全球附属公司和联属公司。「摩根大通私人银行」是摩根大通从事私人银行业务的品牌名称。本文件仅供您个人使用，未经摩根大通的允许不得分发给任何其他人士，且任何其他人士均不得使用，分派或复制本文件的内容供作非个人用途。如您有任何疑问或不欲收取这些通讯或任何其他营销资料，请与您的摩根大通团队联络。

© 2023年。摩根大通。版权所有。

J.P.Morgan PRIVATE BANK