從東南亞網約車市場發展
看香港網約車的展望

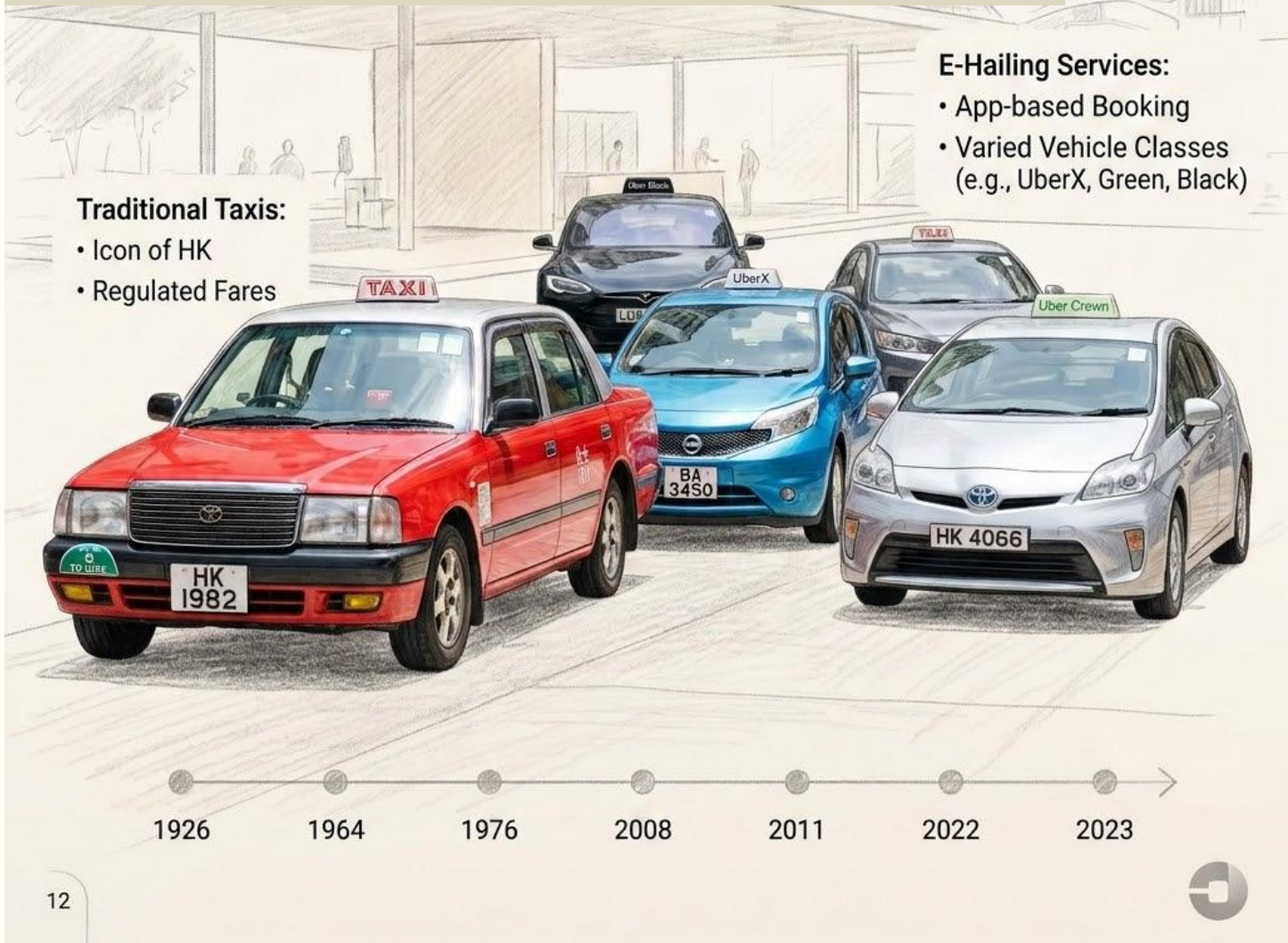
東南亞格局、
與香港網約車法規下
的機遇與展望

吳永輝Stanley Ng

亞太智能網聯汽車產業協會會長
MapKing/AI-Ciy.io CEO,
eTaxi 董事總經理

2026.10

Ride Hailing Vehicles –
South East Asia and Hong Kong Perspective



About us 關於「e的士」

eTaxi | e的士

- 香港的士業議會、的士業界、MapKing 聯營之網約唯一的士服務平台
  The only online Taxi platform with full support of Hong Kong Taxi Council
  * e 的士為香港的士軟件服務有限公司和香港的士業議會之合資公司，常被稱為及視作官方應用程式

- 讓乘客享受更快捷、便利的士服務
  提升及推動的士服務專業化
  Offering Expeditious and Comfortable Taxi Service more Professional and Quality

- 國際出行服務平台
  Bringing eTaxi to the global market

- 香港資訊及通訊科技獎 Hong Kong ICT Awards 2020
  智慧出行（智慧交通）得獎項目
  Smart Mobility (Smart Transport) Award awardee

HONG KONG ICT AWARDS 2020香港資訊及通訊科技獎





APP Features 程式功能

eTaxi | e的士

無縫配對
線上線下訂單
Matching Taxi Driver and Passenger

提供
即時路況消息
Live Traffic Conditions

評分系統/司機管理
Drivers' Rating /Manage complaint

電子付費
Electronic Payment

VISA · Octopus · AMERICAN EXPRESS · Alipay · WeChat Pay

行程分享及追蹤
Safe Travel Sharing

尋找失物
Lost and found

APP Features 程式功能

「e的士」應用程式結合傳統的士電召中心
eTaxi mixed with APPs and Call Centre orders



乘客
Passengers



致電的士電召中心
Calling Taxi Centre



訂單經
後台程式轉換
API



乘客
Passengers



使用「e的士」下單
Hailing Taxi by APP



「e的士」訂單
eTaxi Orders



接單
Taken orders



的士司機用戶
Taxi Drivers User

合作伙伴
Our partners







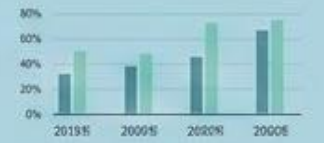


eTaxi | e的士

東南亞區域市場總覽

China
MYANMAR
Vianhan
LAOS
Hiian
THAILAND
巨頭格局與法規演進
Bangkok
VIETNAM
CAMBODIA
Ho Chi Minh City
Andaman Sea
South China Sea
Manite
PHILIPPINES
MALAYSIA
BRUNEI
Ruala Lumpur
全球出行生態標竿
SINGAPORE
eTaxi 的機遇與挑戰
Jakarta
Indonesia
INDONESIA
TIMOR-LESTE

網約車滲透率



政策戰略展望

- 網約車滲透率政策現狀，政策戰略展望
- 政策戰略環境與關鍵程，政策重點政策的法規演進

智慧交通發展

e-taxi的性能質至率相升，其備量化持政能機會智慧交通推展

東南亞與香港網約車市場與政策戰略展望

新興市場：東南亞地圖概覽

東南亞網約車市場概覽與發展趨勢

市場規模與高速增長

東南亞出行市場規模預計於近年突破 150 億美元，年複合增長率（CAGR）維持在 12-15% 以上。

受益於區域內超過 6.7 億人口基數、迅速升級的高智慧型手機普及率及日益龐大的都市中產階級需求。

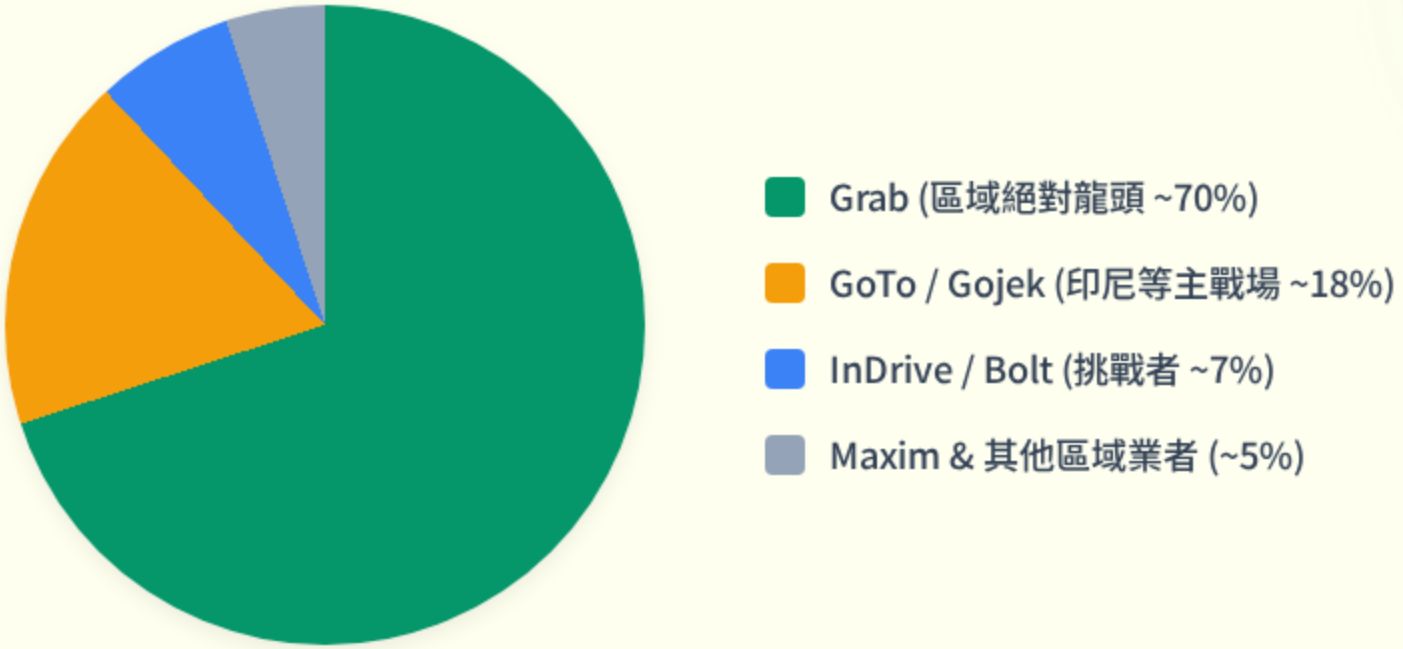
三大核心驅動因素

綠色電動化轉型： 各國政府積極推動 EV 補貼，網約車平台加速車隊電動化以降低營運成本。

超級應用（Super-App）深耕： 從單純出行擴展至外送、微金融、數位支付與物流整合生態。

靈活合規監管： 新興市場如泰國、印尼逐步健全網約車發牌制度，保障司機與乘客權益。

東南亞網約車主要玩家與市佔率格局



競爭格局分析： Grab 於 2018 年收購 Uber 東南亞業務後確立壟斷地位；GoTo (Gojek) 則在印尼本土市場與 Grab 形成雙雄對峙，而 InDrive 及 Bolt 則以低抽成模式搶占價格敏感型用戶。

Grab 與 GoTo 多國版圖與超級應用

區域版圖（Geographic Footprint）

Grab： 覆蓋新加坡、馬來西亞、印尼、泰國、越南、菲律賓、柬埔寨及緬甸等 8 國逾 500 座城市。

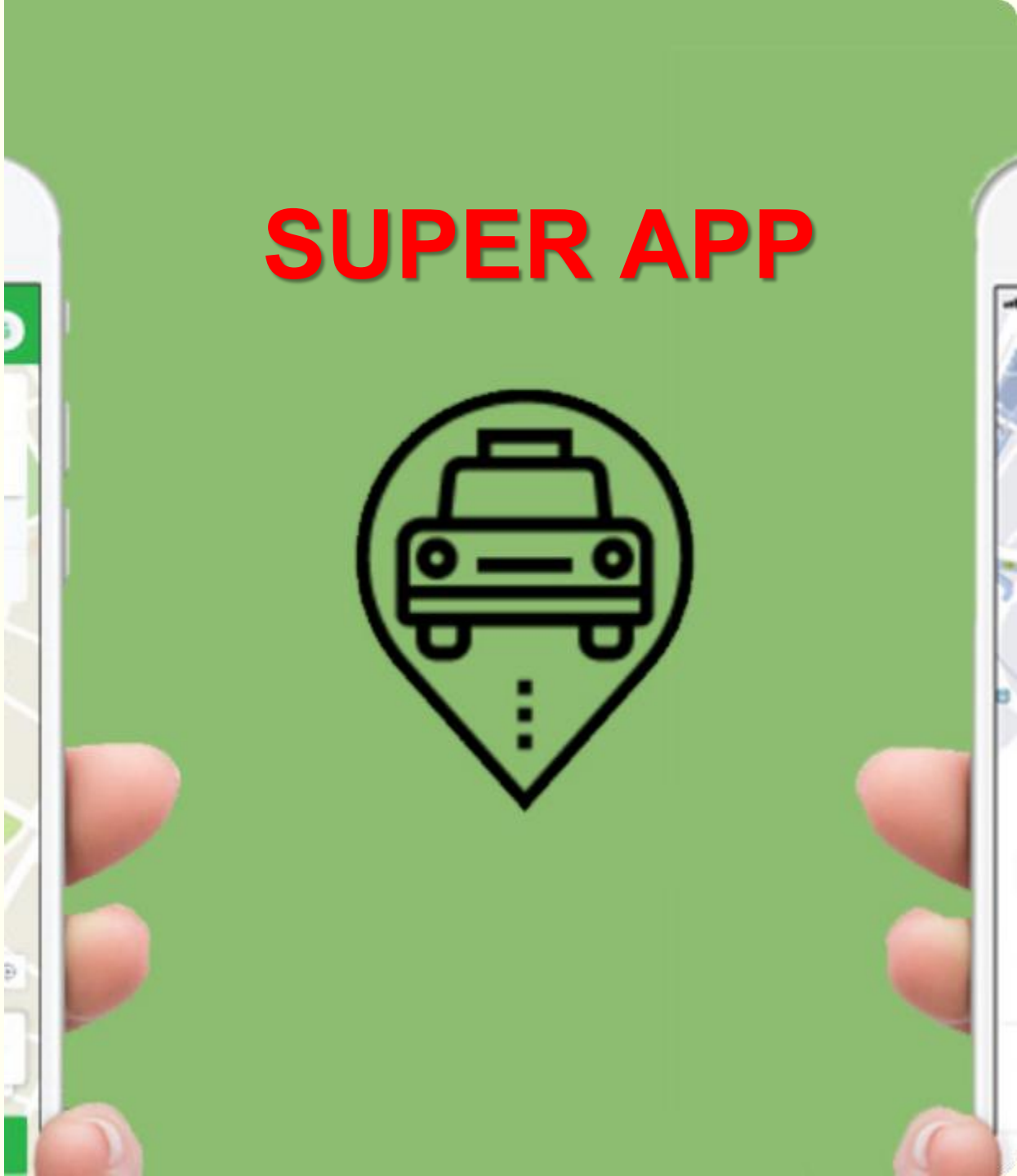
GoTo (Gojek)： 以印尼為核心大本營，深耕東南亞最大人口市場，並輻射周邊區域。

SUPER APP

多行業生態（Multi-Industry Ecosystem）

出行與即時送貨： 網約車、計程車整合、機車出行、快遞物流與餐飲外送 (GrabFood/GoFood)。

數位金融服務： 包含 GrabPay、Gopay、微型保險、小額貸款與數位銀行業務 (GXB)，實現消費閉環。



新加坡 SMRT/ ComfortDelGro 在東南亞與區域的戰略佈局

ComfortDelGro (7600 taxis + 4000 private hire)

跨國營運經驗： 業務延伸至新加坡、澳大利亞及 英國、中國，提供城市軌道、巴士及智慧出行諮詢。

TransCab (2100 taxis)

國內營運經驗： 與Grab 合作。MapKing 客戶

Strides Premier (2500 taxis) + other SMRT services

跨國營運經驗： 業務延伸至新加坡、澳大利亞及 英國、中國，提供城市軌道、巴士及智慧出行諮詢。

SMRT Strides Mobility 與跨國交通營運

公共交通與計程車融合： SMRT 旗下 Strides Mobility 結合軌道交通經驗與智慧出行，打造計程車與網約車混合車隊管理。

.跨國營運經驗： 業務延伸至新加坡、馬來西亞、澳大利亞及中東，提供城市軌道、巴士及智慧出行諮詢。

Mobility-as-a-Service (MaaS)： 整合微型出行、計程車與公共交通，提供跨國城市一站式出行服務。

Temasek Holding GIC 主權基金

國際投資： Uber, Grab, GoJek

Ryde (Nasdaq)



Uber 亞洲戰略：香港、台灣與資本佈局

香港與台灣營運模式

香港市場： 收購 HKTaxi FlyTaxi 建立深度計程車合作，主打 Uber Flash 與 Uber Taxi，積極推動合規網約化發展。 2026 收購飛的

台灣市場： 與在地合法租賃車及計程車隊（如多元化計程車）合作，完美達成 100% 合規營運轉型。

資本股權與亞太輻射

Grab 股權戰略： 退出東南亞直接營運後換取 Grab 約 14% 股權，分享東南亞市場成長紅利。

韓國與日亞佈局： 與 SK Telecom 在韓國合資成立 UT，在日本與本地計程車公會合作推出 Uber Taxi。

香港網約車新政解析與 新市場機遇與前瞻

合規化時代落地：《2025年道路交通(修訂)(網約車服務)條例》下的產業重組與創新空間

香港網約車新政：四大核心監管法規

1. 平台牌照制度

網約車平台必須取得運輸署發放的「網約車服務牌照」，設立資本額與營運經驗門檻，確保經營合規。

2. 車輛許可證管理

網約車輛須領有「網約車車輛許可證」，要求車齡 12 年以下、必須為個人車主名義登記並購買第三者責任險。

3. 司機考證與資格

司機須考取「計程車及網約車合併筆試」、完成售前課程，且過去 5 年內無嚴重交通違規記錄。

香港網約車新政監管門檻與營運細則

監管維度	法規核心要求	費用及許可條件	產業影響與評估
平台許可 (Platform)	須為香港註冊公司，具備營運經驗及財務能力	申請費 $16,250 年費 HK$120萬	提高行業准入門檻，杜絕無牌非法平台營運
車輛規範 (Vehicle)	車主自駕（Owner-Driver）、車齡 <12 年、需過檢驗	車輛許可證費 $245 需購買網約車商業保險	保障車輛性能與安全，加速車隊替換更新
司機要求 (Driver)	年滿 21 歲、持牌 1 年以上、通過合併筆試及培訓	駕駛許可證最長 5 年有效	建立專業司機隊伍，提昇總體服務品質
打擊白牌 (Enforcement)	大幅加重非法載客取酬罰款、扣押車輛及停牌	嚴格盡職審查 (Due Diligence)	引導市場資金與司機轉向合規營運平台

在香港新政下的中國+香港司機的機遇

本地公司及司機先發優勢

本地相關公司、計程車及網約車司機網絡根基，能快速加入牌照平台，成為合作方及首批合規營運的網約車司機。

計程車與網約車融合

整合傳統計程車（Taxi）與專屬網約車（RHV）雙車隊，解決尖峰時段運力不足痛點。

初期的上台紅利

本地計程車及網約車司機可以紅利加入網約車牌照平台，成為首批合規營運的網約車司機。

解決就業及交通問題

合法網約車，解決長期交通問題，亦提供大量合法司機工作機會。我看有大量全職

下一步的中港融合發展

跨境的士及廉宜跨境合法網約車，可能是下一跨境整合傳統與專屬網約車新服務。

在香港新政下的問題

SUPER APP

- 大企業全能服務的優點及問題
- 以往對壟斷服務的批評如何發展　Uber的PR 大勝 的士行業PR
- 香港同業(公司/車主)何去何從 vs=> 新的超大玩家
- 香港司機何去何從
- 網約車司機會由10000 - >
- 的士持牌(活)車會由18000 減少到？

市民的服務會

- 多車 => YES
- 平或貴 => 平 (因為多人失業)
- 服務更好? = 部份成立？其他地方網約車的問題會陸續發生😥😥
- 新加坡1030PM的士荒、某些地方網約車的違法甚至刑事行為
- 政府持續改善，就會更好 😊😊

感謝您的聆聽，

期待與您共同把握智慧出行新時代！