

更新至 2026.07

澳洲 OPC 一人公司

给准备接私活、做咨询、开 SaaS、做电商或把副业转正的人：Pty Ltd、ABN、Director ID、GST、工资、补贴入口和 30 天落地清单一次讲明白。

Pty Ltd

ABN / ACN

Director ID

GST / PAYG

Grants Finder



目录

- 00 先把 OPC 这个词讲清楚
- 01 一人公司到底适合谁
- 02 注册前 6 个决定
- 03 ASIC、ABN、Director ID 怎么串起来
- 04 税务：GST、PAYG、公司税、Super
- 05 银行、账本和合同别混着用
- 06 政府补贴和税收优惠怎么找
- 07 孵化器、产业园和 coworking 怎么选
- 08 投融资、路演、创业大赛别太早冲
- 09 技术社区和开发者活动
- 10 30 天落地清单
- A 官方来源清单

先把 OPC 这个词讲清楚

澳洲没有一个官方公司类型叫“OPC”。你在中文里看到的 OPC，一般是在说“一个人开的公司”。放到澳洲官方语境，最接近的是 **proprietary company limited by shares**，也就是常见的 **Pty Ltd**。

说白了，你可以一个人当 director，一个人持股，一个人接客户。但它不是 sole trader。公司是单独的法律主体，有自己的 ACN、ABN、银行账户、税号、账本和年审义务。

- 1

Pty Ltd 至少要有有一名 director，且至少一名 director 通常居住在澳洲。
- 12%

Super guarantee 从 2025-07-01 起为 ordinary time earnings 的 12%。
- \$75K

GST 注册门槛通常看年 GST turnover 是否达到 AUD 75,000。
- 25%

符合 base rate entity 条件的小公司，公司税率通常是 25%。

这本书不是法律、税务、移民或金融建议。费用、补贴、税率和表格会变，尤其是 ASIC fees 每年 7 月常调整。要交钱前，回 ASIC、ATO、ABRS 和 business.gov.au 查当天版本。



想把副业做成能收款的产品？

扫码找 Rain，先聊公司结构、技术交付和第一版产品怎么落地。我们不承诺补贴和融资结果。





一人公司到底适合谁

别一上来就注册公司。公司能帮你把个人和业务分开，但它也会带来年审、账务、director duties 和税务申报。还没验证客户之前，先把成本算清楚。

适合

B2B 服务和咨询

比如 IT 咨询、网站开发、数据看板、自动化流程。客户是公司时，对方经常更愿意和 Pty Ltd 签合同、要 tax invoice、走 vendor onboarding。

适合

SaaS 和可复制产品

如果你要接 Stripe、签软件订阅、处理用户数据，公司主体会比个人名义清楚。例子：给中介做租房线索 CRM，每月收订阅费。

先别急

只有零星私活

一个月接一两个小单、收入还不稳定，sole trader 可能更轻。先拿 ABN 测市场，等收入稳定或客户要求公司主体，再升级也来得及。

要谨慎

想用公司“省税”

公司税率不是个人避税通道。钱留在公司和分到个人，是两套结果。还涉及 PSI、dividend、director loan、Division 7A 等问题，别靠短视频做决定。

结构	一句话	常见场景	你要多想一步
Sole trader	个人做生意	刚开始接私活、低风险服务	个人和业务责任更难分开
Pty Ltd	公司单独存在	B2B、SaaS、雇人、融资准备	合规和记账成本更高
Trust	信托持有业务或资产	家庭资产规划、复杂分配	需要会计师和律师介入



注册前 6 个决定

注册公司本身不难。难的是你没想清楚就填，后面改起来麻烦。下面 6 件事先写在纸上。

一

公司名还是 ACN 当名字

ASIC 允许用 ACN 作为公司名的一部分。想做品牌，就查公司名和 business name；只做后台主体，名字可以朴素一点。

二

注册地址和主要营业地

registered office 不能随便写。用会计师地址、虚拟办公室或自家地址，隐私和收信责任不一样。

三

director 和 shareholder

一人公司也要区分你作为 director 管公司，和你作为 shareholder 持股。以后加合伙人时，这个区别很关键。

四

股份数量和价格

常见做法是 100 股或 1,000 股普通股，每股 1 AUD。别一开始搞复杂股权，除非已经有融资或员工期权计划。

五

constitution 还是 replaceable rules

小公司可以用 Corporations Act 的 replaceable rules。要融资、多人股东或特殊权利，再让律师看 constitution。

六

行业许可和保险

IT 咨询常看 professional indemnity、public liability、cyber insurance。餐饮、建筑、教育、金融相关行业还要看额外许可。

别把 business name 当公司。注册 business name 只是注册一个对外经营名称，不会自动产生公司。公司是 ASIC 注册出来的法律主体，会有 ACN。



ASIC、ABN、Director ID 怎么串起来

很多人注册时乱，是因为把几个号码混在一起。按这个顺序看就清楚了。



ASIC 注册费、年审费、late fee 都会变。预算时去 ASIC “fees” 页面看当天金额，别照搬旧攻略截图。



税务：GST、PAYG、公司税、Super

别等 BAS 到期才问会计。一个人公司最常见的税务动作，就这几件。

GST

AUD 75,000 门槛

如果 GST turnover 达到或预计达到 75,000 AUD，通常要注册 GST。注册后 invoice 要加 GST，定期报 BAS。

PAYG withholding

发工资前就要想

公司给你自己或员工发工资，一般要注册 PAYG withholding，从工资里扣税再交给 ATO。

Company tax

25% 或 30%

符合 base rate entity 条件的小公司通常 25%；否则一般 30%。别只看税率，还要看钱怎么从公司拿出来。

Super

12%

公司作为 employer 给员工付 super。你如果从公司拿工资，也要按规则处理 super。

动作	触发点	例子	别踩坑
Tax invoice	注册 GST 后	5,500 AUD 项目费，含 500 AUD GST	没注册 GST 不要随便收 GST
BAS	注册 GST 或 PAYG 后	季度申报销售 GST、采购 GST credits、工资扣缴	现金流里要留出税款
Company tax return	公司每个财年	收入减可扣费用后算 taxable income	公司钱不等于你的个人钱
Super payment	发工资给员工/自己	ordinary time earnings 的 12%	迟交 super 处罚很重

一个具体算法：你给客户开 11,000 AUD 含 GST 发票，里面 10,000 是收入，1,000 是 GST。那 1,000 不是利润，是代 ATO 收的钱。别拿去买电脑。



银行、账本和合同别混着用

一人公司最容易乱的地方，不是注册，是运营。钱一混、合同一口头、发票一乱，年底会计看了也头疼。

第一周 基础账务

- ☐ 开公司银行账户，只进出公司业务款
不要用个人卡收客户钱，也不要公司卡买私人机票。
- ☐ 选一个记账系统
Xero、MYOB、QuickBooks 都行。重点不是软件，是每周对账。
- ☐ 准备 invoice 模板
公司名、ACN/ABN、地址、付款条款、GST 状态写清楚。
- ☐ 保留收据和合同
网盘建 `FY2026/Invoices/Receipts/Contracts`，别年底翻微信聊天。

别这么干

客户先打到个人 PayID，再转给公司

合同只有微信一句“没问题”

所有订阅都绑个人邮箱

买设备没记用途

改成这样

公司账户收款，公司账户付款

每个项目有 quote、SOW 或 service agreement

公司邮箱管理软件、域名和云服务

设备、软件、差旅写清业务用途



政府补贴和税收优惠怎么找

补贴别靠朋友圈截图。澳洲补贴很碎，联邦、州、地方政府、行业机构都会发，开关时间还常变。正确做法是先找官方入口，再看 eligibility。

入口

business.gov.au Grants Finder

先按 state、industry、business stage、number of employees 过滤。每个项目看 close date、matched funding、ABN 要求、成立时间要求。

研发

R&D Tax Incentive

如果你在做真正有技术不确定性的研发，可能查这个。普通网站外包、套 API、改 UI，通常不等于 R&D。

出口

Export Market Development Grants

面向做海外市场推广的企业。它不是“有公司就返钱”，要看轮次、支出类型和申请窗口。

就业

Self-Employment Assistance

给符合条件的人做商业计划、培训和 mentoring。它更像创业支持，不是无条件现金补贴。

判断补贴时先问四句：一是我有没有 ABN/ACN；二是项目是否还 open；三是要不要 matched funding；四是拿钱后要交什么报告。答不上来，先别把它写进现金流。

如果你要做的是 AI 工具、自动化服务或内部系统，补贴之前先把 MVP 和技术边界画清楚。

Rain

Senior IT Career Consultant

在澳洲近20年，Master of HRM，15年企业HR及猎头招聘工作经验，熟悉中国及澳洲就业市场情况。尤其在IT领域中拥有超过6年的咨询及招聘经验。

—— 是你拿下offer的最佳辅助！

毕业生求职做规划

辅助在职人士跳槽晋升

已帮助数千余人成功就业

免费简历诊断

3000+

3000+咨询案例

1200+

1200+辅助成功
斩获offer

1000+

1000+简历诊断

 <http://linkedin.com/in/rainqiu>

匠人学院
JR ACADEMY





孵化器、产业园和 coworking 怎么选

别为了一个漂亮地址搬进去。空间、孵化器、accelerator 是工具，不是商业模式。一个人公司最该买的不是办公桌，是客户线索和同行反馈。

类型	你能拿到什么	适合谁	先问一句
Coworking	办公地址、会议室、活动	自由职业、远程团队	我的客户会在这里出现吗？
University incubator	导师、学生资源、demo day	学生、校友、早期项目	是否必须有学校关联？
Accelerator	密集辅导、投资人曝光	已有 MVP 和增长信号	拿 equity 吗？条款是什么？
Industry hub	行业客户、采购渠道、政府连接	有明确垂直场景	它服务哪个行业，不是哪个城市？

Sydney

科技和金融客户密

适合 fintech、B2B SaaS、AI automation。成本更高，但客户密度也高。

Melbourne

教育、医疗、设计和专业服务强

如果你做 EdTech、health admin、consulting automation，活动和客户都不少。

Brisbane / Gold Coast

成本低，增长快

适合远程交付、留学服务、地产相关工具和旅游/本地服务数字化。

Perth / Adelaide

行业更垂直

矿业、能源、防务、制造和科研转化更集中。找客户要更精准。



投融资、路演、创业大赛别太早冲

一个人公司当然可以做成 startup，但大多数 OPC 的第一任务不是融资，是活下来。没有客户、没有复购、没有产品指标，路演稿再漂亮也只是幻灯片。

0-1

先收第一笔钱

服务或 MVP

例子：帮一家中介搭自动回复和客户表单，收 2,000 AUD 项目费。

1-10

把交付变可复制

模板、脚本、SOP

同一类客户重复 3 次以后，整理成 fixed package，不要每单重新发明。

10-100

再想融资或大赛

增长证据

月收入、留存、毛利、获客成本、pipeline，这些比“市场很大”更有用。

融资前先准备 cap table。你一个人 100% 持股时很简单；一旦给合伙人、顾问、投资人股份，shareholders agreement、vesting、IP assignment 都要认真做。



技术社区和开发者活动

如果你的公司和技术有关，别只待在华人群里。澳洲本地客户和合作机会，很多是在 meetup、hackathon、vendor event 和大学创业活动里碰到的。

开发者

GDG、AWS、Azure、Data meetup

适合找技术伙伴、学习云服务和展示 demo。带着一个能点开的 prototype 去，比带 20 页 PPT 强。

创业

Startup community 和 pitch night

适合练一句话讲清问题、客户、解决方案和收费方式。别第一次上台才发现没人听懂你卖什么。

学校

大学 incubator 和校友活动

学生创业者先看学校资源。很多学校有导师、法务模板、grant workshop 和 demo day。

行业

会计、地产、教育、医疗活动

做 B2B 服务时，去客户所在的行业活动。例子：你做物业 AI 助手，就别只参加 AI meetup。

社交目标别写“多认识人”。写具体一点：本月约 5 个潜在客户做 discovery call，问他们现在怎么处理这个流程、愿意为什么付费、现在预算谁批。



30 天落地清单

下面这张清单是给“真的要开始”的人。别一天刷 20 篇攻略。按周做，做完再说下一步。

Day 1-7 验证和结构

- ☐ 写一页业务说明
客户是谁、痛点是什么、收多少钱、交付物是什么。
- ☐ 问 5 个真实客户
不要问“你觉得好吗”，问“你现在怎么做，花多少钱，谁决定”。
- ☐ 和会计确认结构
sole trader、Pty Ltd、GST、PAYG、PSI 风险先问清。

Day 8-15 注册和基础设施

- ☐ 申请 Director ID，准备 ASIC 注册信息
director、shareholder、地址、股份、company name。
- ☐ 注册公司后申请 ABN / TFN
拿到 ACN 后，把税务和业务号码串起来。
- ☐ 开公司银行账户和记账系统
从第一笔收入开始干净，不要年底补账。

Day 16-30 收款和交付

- ☐ 做 quote、invoice、SOW 模板
付款节点、修改次数、IP、保密、取消条款写清。
- ☐ 跑 Grants Finder
只收藏还 open 且 eligibility 明确的项目，别把补贴当收入。
- ☐ 交付第一个可展示案例
客户允许的话，整理成 1 页 case study：问题、做法、结果、截图。



30 天清单卡住了?

扫码找 Rain，把你的业务想法、技术背景和目标客户发来，先拆第一版产品和交付路径。



官方来源清单

ASIC

公司注册步骤、officeholder duties、annual statements、fees。注册和年审费用以 ASIC 当天页面为准。

ABRS

Director ID 申请和 director 身份规则。一个人终身一个 director ID。

business.gov.au

ABN、business name、GST 注册入口、Grants and programs finder。

ATO

GST、PAYG withholding、company tax rates、super guarantee、BAS 和雇主义务。

你要查什么	去哪里	关键词
注册 Pty Ltd	ASIC	Steps to register a company
Director ID	ABRS	Director identification number
ABN / business name	business.gov.au	Register for an ABN / Register a business name
GST / PAYG / company tax	ATO	GST turnover threshold / PAYG withholding / company tax rates
补贴和项目	business.gov.au	Grants and programs finder



公司可以一个人开，路别一个人摸黑走。

把 Pty Ltd、税务、技术交付和第一批客户线索理顺，比“先注册再说”靠谱得多。

Rain

Senior IT Career Consultant

在澳洲近20年，Master of HRM，15年企业HR及猎头招聘工作经验，熟悉中国及澳洲就业市场情况。尤其在IT领域中拥有超过6年的咨询及招聘经验。

—— 是你拿下offer的最佳辅助！

毕业生求职规划

辅助在职人士跳槽晋升

已帮助数千余人成功就业

免费简历诊断

3000+

3000+ 咨询案例

1200+

1200+ 辅助成功
斩获offer

1000+

1000+ 简历诊断

in

<http://linkedin.com/in/rainqiu>



扫码找 Rain 聊聊你的公司和产品
适合 IT 咨询、AI 自动化、SaaS、留学生创业和
副业转正。我们不承诺补贴、投资、收入或签证
结果。