

行業概覽

本節所用資料及統計數字部份摘錄及取材自多份政府官方刊物或其他來源。我們認為，本節的資料來源屬有關資料的恰當來源，而我們已合理審慎地摘錄及轉載有關資料。我們並無理由相信有關資料屬虛假或誤導或遺漏了任何事實致使該等資料屬虛假或誤導。董事確認，經合理查詢後，有關市場資料在弗若斯特沙利文報告日期以後並無任何不利變動對本節資料構成限制、與本節內容相衝突或對本節資料有重大不利影響。該等資料並未經我們、[編纂]、董事、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他各方獨立核實，且我們概不就上述資料的準確性發表任何聲明。

委託弗若斯特沙利文編製的報告及資料來源

就[編纂]而言，我們委聘獨立第三方弗若斯特沙利文進行有關香港電子支付終端市場的研究。弗若斯特沙利文為一家於1961年在紐約創立的全球顧問公司，在全球各地設有40多個辦事處，擁有超過1,800名行業顧問、市場研究分析員、技術分析員及經濟師。弗若斯特沙利文的服務包括技術研究、獨立市場研究、經濟研究、企業最佳常規諮詢、培訓、客戶研究、競爭情報及企業策略。

編製上述報告時，弗若斯特沙利文進行了詳細的第一手研究，其中涉及與行業專家及競爭對手進行訪談。弗若斯特沙利文亦進行第二手研究，其中涉及審閱公司報告、獨立研究報告、官方數據來源及其自身研究數據庫所得的數據。弗若斯特沙利文已根據宏觀經濟數據的歷史數據分析，得出不同的市場規模估計數據，其預測方法整合合適的模型及指標而得出估計。我們在本文件收錄若干弗若斯特沙利文報告的資料，原因是我們認為該等資料有助[編纂]了解香港的電子支付終端市場。

我們已同意就編製弗若斯特沙利文報告向弗若斯特沙利文支付470,000港元的費用。支付該金額並非視乎上市成功與否或弗若斯特沙利文報告的研究結果而定。

我們的董事確認，經合理調查後，有關市場資料在弗若斯特沙利文報告日期以後並無任何重大不利變動對本節資料構成限制、與本節內容相衝突或對本節資料有重大影響。

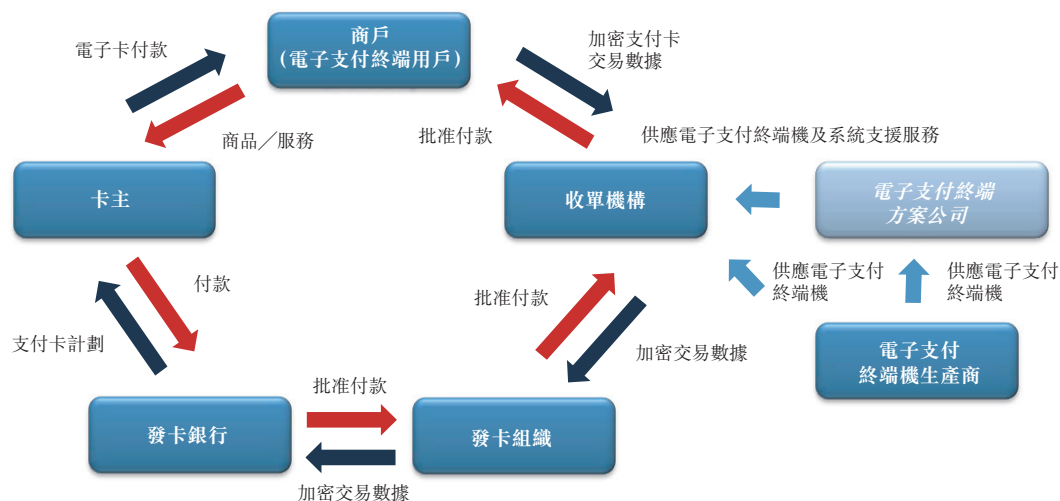
行業概覽

香港電子支付行業概況

引進電子支付

在香港引進電子卡支付縮短了消費者的付款時間，因而刺激了香港商戶的積極銷售和消費者的即興消費。

電子支付包括在香港商戶完成的卡類支付交易。該等電子支付交易一般由卡主在商戶處透過商戶的電子支付終端機出示其支付卡（即為信用卡或扣賬卡）啟動。電子支付終端機隨即向收單機構傳送經保密的交易數據。收單機構一般是為商戶提供電子支付終端機連同支付交易處理服務的銀行或支付交易處理商。於收單機構的支付卡所得交易數據然後將通過支付卡發行機構交予發卡銀行。發卡銀行認證電子支付資料，並透過發卡機構及收單機構以認證碼形式向商戶的電子支付終端機發出批准或拒絕的回應，繼而完成電子支付。下圖載列典型的電子支付交易。



資料來源：弗若斯特沙利文

香港的信用卡流通量及滲透率

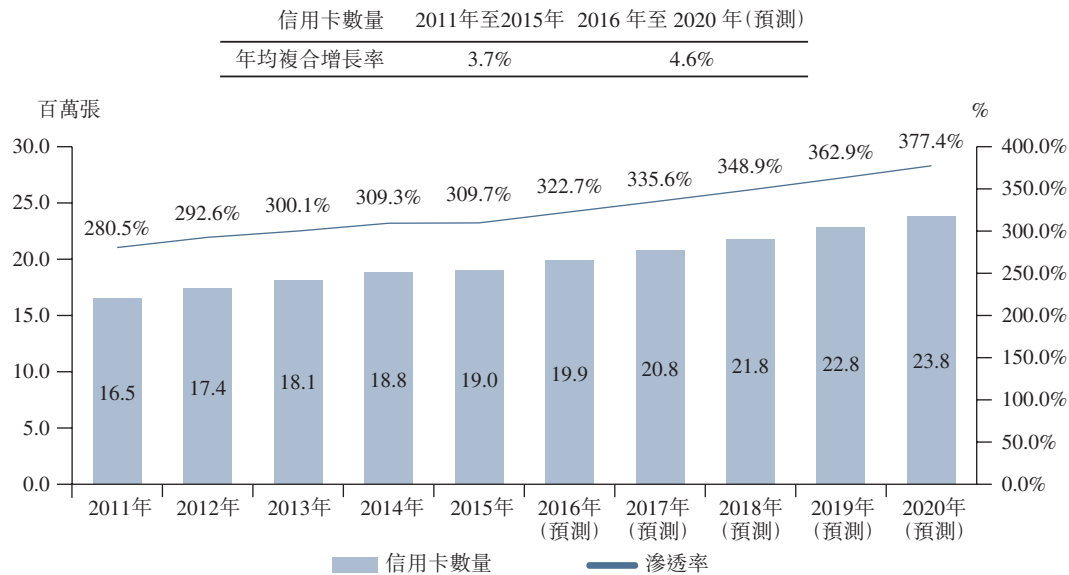
香港市面流通的信用卡數量及滲透率預計將於2016年至2020年間大幅增加。

2011年至2015年期間，信用卡總數由16.5百萬張攀升至19.0百萬張，年均複合增長率為3.7%。由於與傳統貨幣相比，電子貨幣愈來愈方便，加上信用卡發卡銀行所給予的折扣及獎賞，預計信用卡數量的年均複合增長率將增至4.6%，並將於2020年底升至23.8百萬張。

行業概覽

於2011年，香港每人平均擁有約2.8張信用卡。於2015年，香港信用卡滲透率增加至約309.7%，即每人擁有的信用卡數量增加至約3.1張，預計該數字將於2020年前達到約3.8張。下表載列於2011年至2020年香港的信用卡流通量及滲透率。

2011年至2020年(預測)香港信用卡流通量及滲透率



附註：信用卡用戶人數 (18歲或以上)

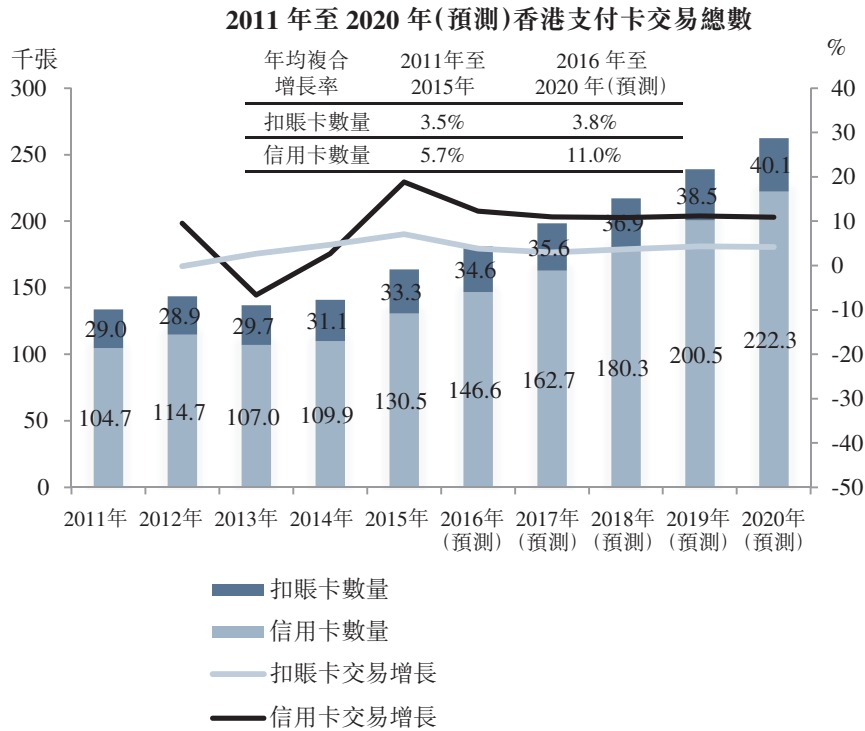
資料來源：香港金融管理局、弗若斯特沙利文

信用卡／扣賬卡的交易宗數及結算金額

信用卡及扣賬卡的交易宗數及結算金額預期將繼續增加。

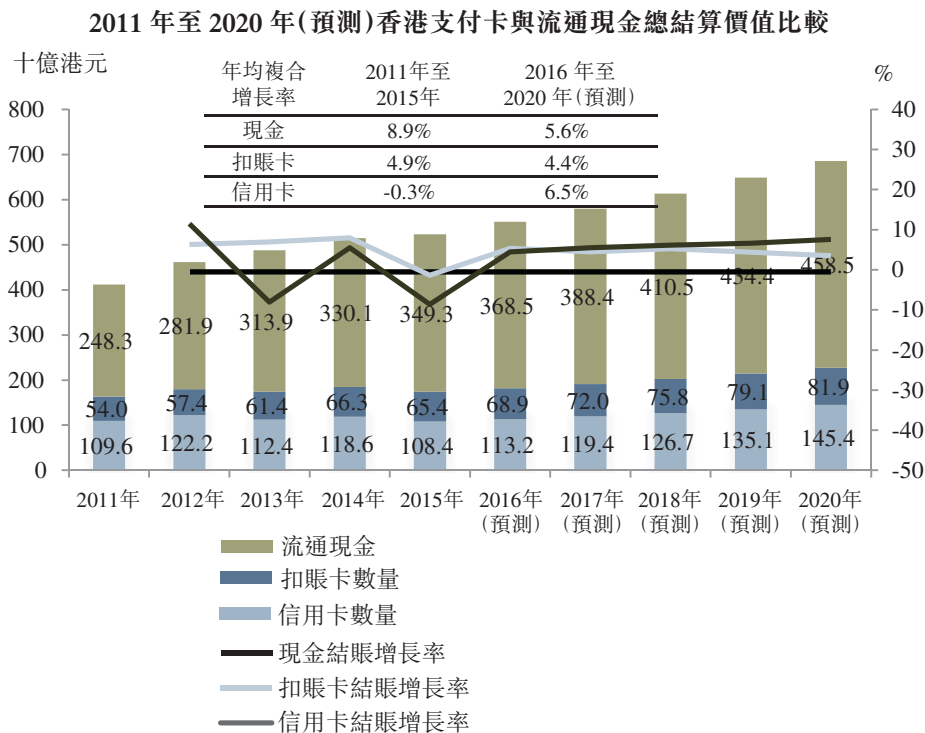
過去五年，信用卡交易總數按年均複合增長率5.7%增加。預計於未來五年，增長率將攀升至約11.0%，此乃由於信用卡組織提供更多的金錢獎賞及獨家優惠以及付款方式的偏好轉移所致。因此，於2016年至2020年，預計信用卡的總結算金額亦將按年均複合增長率6.5%增加。過去五年，扣賬卡交易結算金額以年均複合增長率3.5%增加，預期該增長率將於2016年至2020年保持穩定。然而，現金流通量的增長率於2016年至2020年期間預計下降至約5.6%，這意味著消費者今後更可能將錢保留在儲蓄賬戶中以支付信用卡交易。由此說明非接觸式付款的普及導致小額交易量增加趨勢，原因是2015年信用卡的交易宗數增加而交易結算金額減少。預期趨勢將於近期持續。下表載列於2011年至2020年香港的信用卡／扣賬卡交易宗數。

行業概覽



資料來源：香港金融管理局、弗若斯特沙利文

下表載列於2011年至2020年香港的支付卡交易總結算金額與現金流通量的比較。



資料來源：香港金融管理局、弗若斯特沙利文

行業概覽

香港電子支付終端行業及市場概況

歷史及發展

電子支付終端技術是於1981年在美國發明。數據擷取裝置引進到商戶，然而，買賣雙方的付款過程依然低效及緩慢，相關市場推廣活動極少。易辦事（香港）有限公司於1984年成立，由香港21家主要銀行聯合組成，為香港首個支援電子支付的系統。

在1990年代，電子數據擷取（「電子數據擷取」）成為新一代的電子支付技術，提升了數據的準確性及節省收集付款過程數據所需的時間。EMV磁條卡主要在電子數據擷取設備上使用。同時，八達通收費系統於1997年推出，並於2000年獲授權擴展至零售業。非接觸式智能卡技術的廣泛使用帶動對電子支付終端機及系統支援方案的需求。

自2002年起，隨著信用卡和電腦逐漸普及，電子支付終端機已成為標準的付款方式，以取代部份現金結算。其後，消費者與商戶之間的電子匯款及付款結算發展成為主要的付款方式。

隨著非接觸式付款自2008年起成為日常生活的一部份，流動電話支付成為電子支付行業內的一項革命性技術。使用流動支付不僅為消費者帶來方便，還能提升生產力和降低勞動成本。首批配備電子支付終端認證的流動電話於2011年推出，令流動支付更加有效。隨著科技的快速發展，預期電子支付終端機將添加更多先進技術，而由於使用情況將變得更成熟，每次交易所需標準時間將日益減少。儘管普及率不會大幅增長，但行業內的設施及氣候已準備好接受急劇變化。

付款方案供應商

付款方案供應商指透過提供電子支付產品及服務的企業實體，提供多種支付方式包括扣賬卡及信用卡以及銀行轉賬及實時網上銀行轉賬等銀行付款方式。一般而言，他們使用定製的軟件作為服務模型，以為客戶實現單一付款途徑，提高付款效率以及用戶體驗。

付款方案供應商的分類

分銷商 – 為與各卡組織（即萬事達、Visa及銀聯等）擁有直接合約關係的商戶提供服務，並自行收集資金。

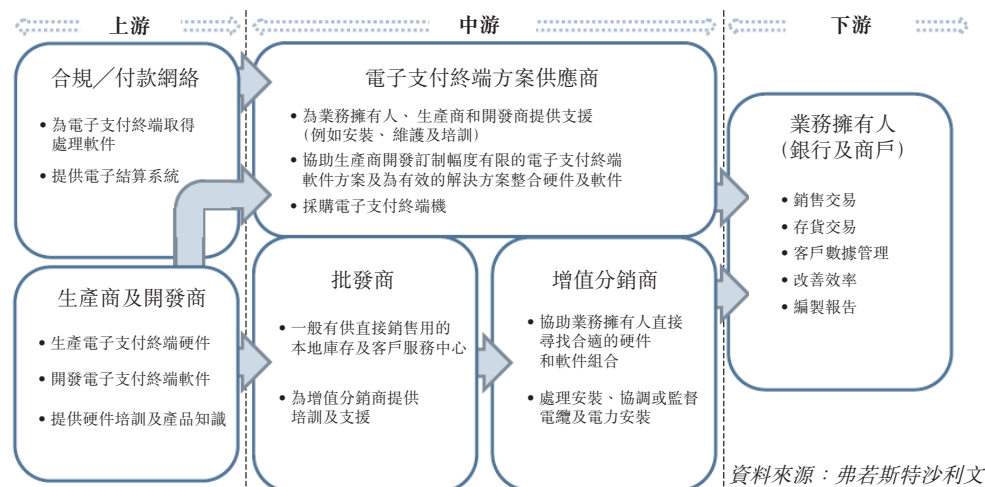
收單銀行 – 收單銀行代表商戶收集各卡組織所得的資金，但商戶與卡組織仍保持合約關係。

行業概覽

整合商－整合商管理卡組織的合約關係，收取商戶的資金及為其處理資金。整合商收集資金、結算商戶的銀行賬戶交易及代表多家商戶與付款方法公司協商。

香港的電子支付終端市場

電子支付終端結合硬件及軟件系統，在特定業務模式下有特定的組合。作為硬件及軟件供應商，生產商及開發商將傾向透過外判銷售及售後服務以降低成本及改善產品性能。因此，許多上游軟件及硬件供應商可滿足電子支付行業的自然需求。生產商及開發商通常為跨國公司，激發起其下游本地批發商及增值分銷商湧現。下圖說明香港電子支付終端行業的產業鏈。



香港使用中的電子支付終端機

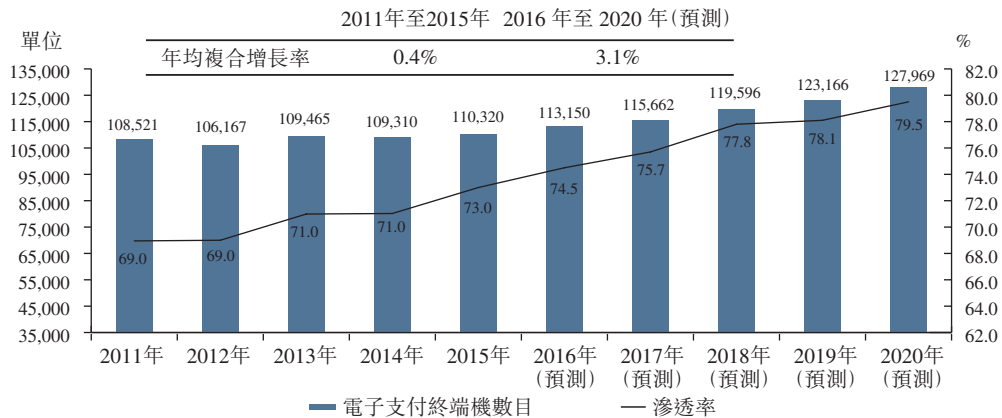
香港電子支付終端機的滲透率一直穩步增加。

由於香港的終端機總數量會因應香港零售業表現而調整，故香港使用中的電子支付終端機總數量一直變動。由於對電子支付的接受程度日益提升，零售商舖的開店數目很可能增加，因而需要更多電子支付終端機。另一方面，隨著香港愈來愈多零售商舖接受信用卡付款，電子支付終端機的滲透率適度增長，由2011年的69.0%增加至2015年的73.0%。

行業概覽

由於使用中的電子支付終端機總數量以3.1%的年均複合增長率於2020年底前達到127,969部，預計該滲透率將於同期升至79.5%。下表載列於2011年至2020年在香港使用電子支付終端機的商戶總數。

2011年至2020年(預測)香港使用中的電子支付終端機總數

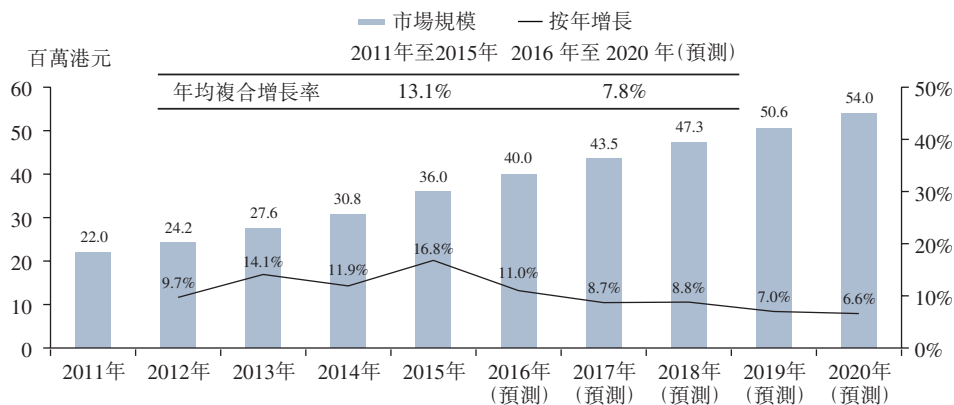


資料來源：香港特別行政區政府統計處、弗若斯特沙利文

電子支付終端機及周邊設備銷售的市場規模

經歷過去五年的高速增長後，市場將在新產品的帶動下進一步增長。

隨著香港電子支付終端機在零售商戶的滲透率增加，電子支付終端機及周邊設備的市場規模錄得年均複合增長率13.1%，由2011年的22.0百萬港元增加至2015年的36.0百萬港元。具備先進功能的新型電子支付終端機流入市面，預期將於未來帶動有關市場。於2016年至2020年，市場規模估計將由2016年的40.0百萬港元進一步增加至2020年的54.0百萬港元，年均複合增長率為7.8%。下表載列於2011年至2020年以收益計算的香港電子支付終端機及周邊設備銷售的市場規模。



資料來源：弗若斯特沙利文

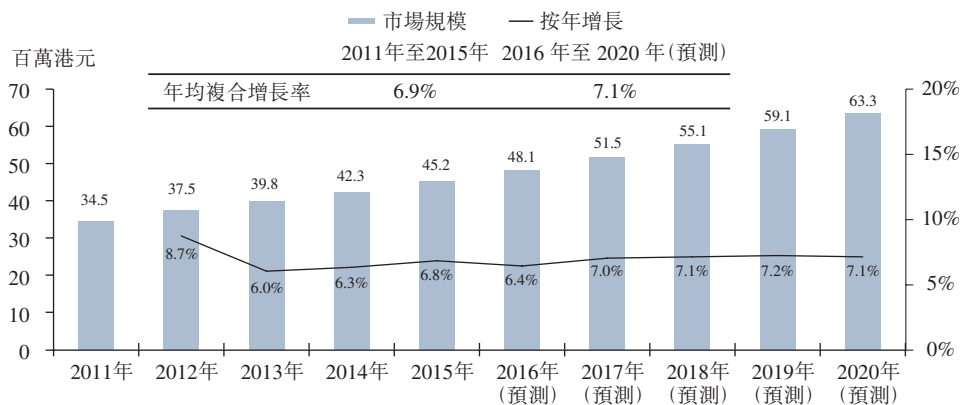
行業概覽

電子支付終端機系統支援服務市場規模

使用中的終端機數量增加，將進一步帶動電子支付終端系統支援服務市場。

自2011年至2015年，隨著使用中的電子支付終端機數量增加，香港電子支付終端機的電子支付終端系統支援服務（包括安裝、維修及維護服務）市場的規模由2011年的34.5百萬港元增加至2015年的45.2百萬港元，年均複合增長率為6.9%。受到日後對於維修和維護服務的需求增加所帶動，預計有關市場規模將進一步增長至2020年的63.3百萬港元，於2016年至2020年間的年均複合增長率將達到7.1%的較高水平。

下表載列2011年至2020年以收益計算的香港電子支付終端機系統支援服務市場規模。



資料來源：弗若斯特沙利文

香港電子支付終端市場的未來發展趨勢

電子支付終端機

未來數年，電子支付終端的技術發展將著重於商戶的客戶關係管理整合方面。更先進的新產品將配備更高性能，例如高速交易處理、更簡單易用、具有客戶互動功能的高解像度顯示屏等，從而改善消費者的付款體驗。

隨著電子支付終端行業迅速發展，消費者現時更適應無現金交易。消費者更頻繁使用電子支付平台，亦使智能卡付款及電子交易付款方式冒起。

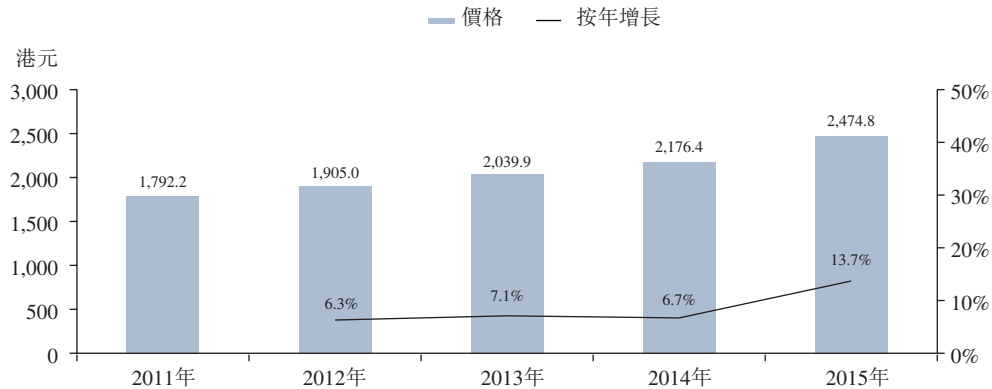
由於香港電子支付終端機的滲透率不斷上升，消費者期望每間店舖均接受卡類付款。因此，電子支付終端機對於香港新設立的零售商戶而言必不可少。

行業概覽

香港電子支付終端機的價格走勢

根據弗若斯特沙利文，香港電子支付終端機的平均價格近年穩定增長。一部電子支付終端機的平均價格已由2000年約1,800港元增加至2015年約2,500港元。下表載列2011年至2015年電子支付終端機的價格走勢。

2011年至2015年電子支付終端機價格走勢（香港）



資料來源：弗若斯特沙利文

支付方案

近年，付款方案隨著科技迅速發展而不斷演變。近距離無線通訊(NFC)技術和射頻識別(RFID)付款方式等先進的付款方案在各行各業的商戶中逐漸普及。因此，在先進付款方式愈來愈受歡迎的情況下，各行各業日益需要實施新的付款方案。

有關儲值支付工具及零售支付系統的新監管架構於2015年推出，容許更多付款行業的市場經營者發行流動支付SIM卡，從而使消費者在同一NFC裝置上使用不同支付卡賬戶時更加靈活。此框架為NFC技術用戶提供更可靠的保障，同時促進了新支付技術的技術發展。因此，付款方案市場預計將於未來數年強勁增長。

行業概覽

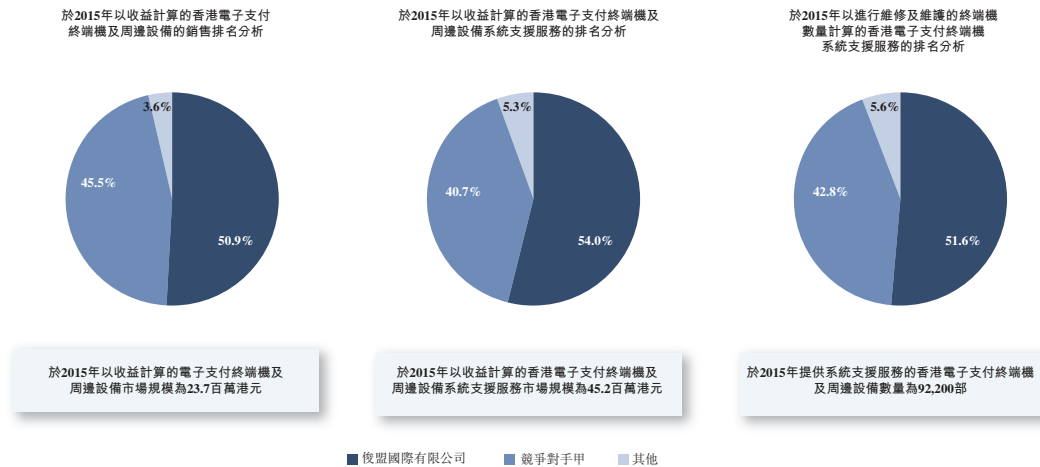
香港電子支付終端機及周邊設備採購以及電子支付終端系統支援服務市場的競爭格局

於香港從事電子支付終端機及周邊設備採購以及電子支付終端系統支援服務市場的電子支付終端方案供應商市場非常集中，兩大供應商以收益計為整個市場貢獻超過90%。俊盟國際作為領先的供應商之一，其已建立良好的客戶基礎，並與主要電子支付終端機生產商、收單機構及商戶保持良好和持續的合作關係。預計行業市場將出現進一步整固。收單機構傾向與擁有大量行業知識和強勁技術實力的分銷商合作，以為商戶提供優質的電子支付終端系統支援服務或其他售後服務。同時，商戶亦更願意向服務覆蓋範圍廣泛的知名供應商購買電子支付終端機及周邊設備。因此，小型供應商所佔的市場份額將逐漸被俊盟國際等領先供應商佔據。由於電子支付終端機生產商日益專注於產品生產過程，並將售後服務以及電子支付終端系統支援服務轉給可憑藉對當地市場情況的了解，以及在銷售和客戶關係方面擁有較多優勢而可為客戶帶來更大增值的分銷商或電子支付終端方案供應商，預計電子支付終端機生產商將減少其直接銷售佔比，並聘用更多例如俊盟國際等分銷商進行採購和提供電子支付終端系統支援服務。

收單機構及終端用戶更傾向與電子支付終端方案供應商合作，並選擇不僅可提供優質電子支付終端機及周邊設備，同時亦可提供訂制付款方案服務以迎合特定業務模式需要的電子支付終端方案供應商。舉例而言，百貨公司可要求電子支付終端方案供應商設置有效的業務平台結算付款（於線下實體店作出的付款及於線上平台作出的付款），以有效地處理付款、收集客戶資料及分析其購物行為。同樣地，收單機構可要求電子支付終端方案供應商設計和開發有助於在付款環境中與客戶有效互動的付款標準，以及與電子支付終端機相關的維護或售後全套服務。業務規模的擴大和業務升級整合使客戶的需求變得愈來愈複雜，電子支付終端方案供應商須精簡結算的工作流程，以提供適用和兼容的產品和服務。由於許多電子支付終端方案供應商已注意到並更著重於為終端用戶提供訂制服務，預計此領域的競爭將更為激烈。

行業概覽

下表顯示於2015年以收益計算的香港電子支付終端方案供應商排名分析。



來源：弗若斯特沙利文

香港的電子支付終端方案供應商市場相當集中，兩大供應商於2015年所佔市場份額超過90%。俊盟國際為市場上最大供應商，採購電子支付終端機及周邊設備的收益為20.6百萬港元，而電子支付終端系統支援服務的收益為24.4百萬港元，分別佔香港市場份額57.1%及54%，其次為競爭對手甲，以收益計算於2015年佔相應兩個行業的市場份額40.5%及40.7%。餘下的市場份額由少數小型供應商佔據，包括與終端用戶就電子支付終端機及周邊設備的電子支付終端系統支援服務進行合作的電子支付終端機生產商，以及向終端用戶提供電子支付終端周邊設備作為附加功能的技術公司。此外，僅提供電子支付終端機及周邊設備相關的電子支付終端系統支援服務的供應商亦為市場帶來增長。

市場上亦包括提供電子支付終端系統支援服務的公司和向生產商採購電子支付終端機及周邊設備，並分銷予收單機構及商戶和在有需要時提供售後服務的專業第三方（如俊盟國際）。

由於俊盟國際等第三方分銷商擁有優質客戶資源以及表現良好的市場推廣和分銷渠道，預期日後生產商將聘用更多第三方分銷商從事採購以及電子支付終端系統支援服務，而俊盟國際等公司的市場份額預計將進一步增加。

競爭因素 – 准入門檻

業務網絡

與供應商和收單機構的業務往來在電子支付終端行業中至關重要。新成立的電子支付終端方案供應商公司要得到供應商的認同和信任需要投入大量時間和資源。鑒於

行業概覽

收單機構在電子支付終端相關公司的業務中發揮關鍵作用，因此，在收單機構與供應商之間發揮橋樑作用對於優化電子支付終端機採購和提高市場份額尤其重要。至於採購方面，電子支付終端機生產商僅向獲認證的首選分銷商或電子支付終端方案供應商提供終端機硬件培訓及軟件開發工具，有關培訓和工具對於軟件執行、維護和付款標準開發至關重要。同樣地，由於商戶必須透過收單機構提交電子支付終端機的申請，因此，收單機構對電子支付終端機的分銷及市場份額具有影響力。

市場知識及產品知識

市場知識及軟件開發能力有助於深入了解行業及如何提供創新的軟件方案。然而，市場上具備市場知識及軟件開發經驗的工程師和技術員有限，因而對新競爭者進入市場造成了限制。

發出認證的時間成本高昂

該領域的新創業公司現時的認證程序採用一系列對於多種屬性的檢驗，如合格性能及專業標準。新的經營者一般須花費大量時間方能取得認證，提高了初期成立階段的時間成本。

機遇

香港的電子支付終端市場發展完善，可隨時廣泛應用日新月異的電子支付終端技術。此外，為提升客戶滿意度和體驗，商戶追求更複雜的業務模式，使電子支付終端機及周邊設備及軟件方案的需求增加。

威脅

根據支付系統及儲值支付工具條例，香港的儲值支付工具營運者須每年申請牌照。為部署配合得宜的零售支付系統，新申請人傾向尋求與國際電子支付終端機生產商合作，以減少使用俊盟國際等電子支付終端方案供應商。此外，現時的網上購物業務將減低零售商戶電子支付終端的用量。