

行業概覽

除另有說明外，本節的資料乃摘錄自政府官方刊物及其他刊物以及 Euromonitor 報告（由本集團委託 Euromonitor 編製的市場研究報告）。摘錄自 Euromonitor 報告的資料反映了根據抽樣估計的市場狀況，並主要作為市場調查工具編製。凡提及 Euromonitor 不應被視為 Euromonitor 就任何證券價值或向本集團投資是否屬可取而發表的意見。我們相信，資料乃摘錄自適當來源及已合理審慎地摘錄及轉載該等資料。我們並無理由相信，該等資料在任何重大方面屬虛假或誤導，或遺漏任何重大事實而導致該等資料虛假或誤導。然而，除 Euromonitor 對 Euromonitor 報告所載資料進行獨立核實外，我們、獨家保薦人、[編纂]及[編纂]、[編纂]或任何彼等各自董事、代理、僱員或顧問或任何其他參與[編纂]的人士並無獨立核實有關資料。概不就 Euromonitor 報告的準確性、完整性或公平性發表任何聲明。我們的董事經合理查詢後確認，自 Euromonitor 報告日期及直至最後實際可行日期以來市場資料並無令本節資料存有保留意見、與本節資料相抵觸或對其有重大影響的重大不利變動。

緒言

我們已委託 Euromonitor（一間獨立市場調查公司）就二零一二年至二零二二年期間在中國、香港及澳門的視像、燈光及音響解決方案服務進行分析及報告，費用為 84,500 美元。

Euromonitor 於一九七二年創立，為消費者及行業市場策略研究的領導者之一。憑藉其全面的國際覆蓋與領先的創新性，其產品成為不同規模的全國及跨國公司的必要資源。Euromonitor 為私人獨立全球市場情報領先供應商，辦事處遍佈全球，並於 80 個國家駐有分析師。

1.1 研究方法

於編撰及編製 Euromonitor 報告時，Euromonitor 採用以下方法以收集多個資料來源、驗證所收集的數據及資料並對各受訪者的資料及觀點與其他人的資料及觀點進行交叉核對：

- 二手研究，涉及審查已發佈的資料來源，包括國家統計數據和官方資料來源，如刊物、專業貿易出版社及協會、公司報告（包括經審核財務報表（倘可用））、獨立研究報告以及基於 Euromonitor 自身的研究數據庫的數據。
- 一手研究，涉及採訪部分領先的行業參與者及行業專家以獲取最新的數據及有關未來趨勢的見解以及核實及交叉核對數據及研究估計的一致性。
- 預測數據的獲取乃透過參照具體的行業相關推動因素對宏觀經濟數據進行歷史數據分析的繪製。
- 檢討及交叉核對所有資料來源及獨立分析以構建所有最終的估計（包括中國、香港及澳門視聽解決方案市場的規模、格局、推動因素及未來趨勢）並編製最終的報告。

1.2 調查覆蓋

i. 調查釋義及範圍

- 「視像、燈光及音響解決方案服務」或「視聽解決方案服務」定義為包括以下活動、演唱會及頒獎典禮、展覽、路演、婚禮、新聞發佈會及其他的定制服務：
 1. 設備租賃，如投影儀、顯示器及電子屏、LED、燈光設備、揚聲器及立體音響系統

行業概覽

2. 幫助客人達到理想視聽效果的顧問及設計服務，提供(i)設備選取、統籌及配置的專業推薦意見，及／或(ii)創新設計及概念性提議(如圖表、背景、道具、舞台及舞台效果設計)
3. 製作服務，如道具製作、拍攝及編輯、動畫、動態影像，及
4. 技術服務，如設立、安裝、測試及運行推薦設備、執行舞台及演示計劃、活動全程技術支持

ii. 地理覆蓋

- 中國
- 香港
- 澳門

iii. 涵蓋期間

- 宏觀經濟數據
 - 二零一二年至二零一六年歷史期間
- 行業市場規模數據
 - 二零一二年至二零一六年歷史期間及二零一七年至二零二二年預測期間
 - 二零一六年的公司排名(按所佔合約價值銷售份額計算)

1.3 預測基準及假設

Euromonitor 按下列假設作為 Euromonitor 報告的基準：

- 於二零一七年至二零二二年預測期間內三個市場(中國、香港及澳門)的經濟預計將保持穩定增長；
- 於預測期間內，中國、香港及澳門的社會、經濟及政治環境預計保持穩定；
- 於預測期間內並無外部衝擊(如金融危機)或視像、燈光及／或音響設備短缺，而影響中國視像、燈光及音響解決方案及其相關服務的需求與供應；
- 主要市場推動因素(比如多元化三個市場的重點領域、旅遊業增長、向特定行業注資以及活動場地的基礎設施發展)預計將促進中國、香港及澳門視像、燈光及音響解決方案市場的發展；及
- 主要推動因素(包括客戶對吸引消費者的新穎、互動及創新方式不斷增長的需求)以及互補產業的發展(比如表演)將可能推動中國、香港及澳門視像、燈光及音響解決方案服務以及製作的未來利益及增長。

有關研究結果可能受到此等假設的準確性及此等參數的選擇所影響。

2. 中國、香港及澳門視像、燈光及音響解決方案行業的概覽

視像、燈光及音響解決方案行業的行業價值鏈

視聽解決方案服務行業的上游從業者為視聽設備製造商及視聽設備租賃供應商，主要從事製作及租賃視像、燈光及音響設備。視聽解決方案服務行業的下游從業者為有活動舉辦及組織要求的客戶。該等終端客戶主要處於(其中包括)汽車、電子消費品及娛樂行業。

行業概覽

政府法律及法規概覽

當前，中國、香港及澳門視聽解決方案及設備租賃公司並未受特定規則、框架，或可能影響行業的協會及其運作方式所規管。各類活動適用的牌照及登記取決於策劃活動的性質及規模，通常為活動籌辦方的責任。

主要成本中心

就擁有大部分主要視聽設備的公司而言，三大成本主要涉及人力成本、設備折舊及倉庫租賃開支。就主要自競爭對手及上游視聽設備製造商租賃設備的公司而言，其三大主要成本為設備租賃開支、人力成本及運輸成本。

主要發展及趨勢

除倉庫外，大型視像、燈光及音響解決方案公司通常擁有或向用作刻錄或物色及展示目的的工作室的擁有權方向發展。由於專業性，少數從業者通常無法在物色客戶時動用工作室空間，反而依賴過去的成品及計算機模擬的組合方式展示彼等的能力。

在中國、香港及澳門，領先或專業公司亦使用新先進設備補充設備存貨，以與為滿足客戶需求而不斷變化的兼容性及軟件要求相一致。

3. 中國視像、燈光及音響解決方案行業

中國市場的視聽解決方案服務供應商通常分為三類。第一類，在中國擁有辦事處的外資視聽解決方案服務公司的附屬公司或辦事處。第二類，主要專注於價值超過人民幣0.5百萬元的中高端合約的本地高端視聽解決方案服務供應商。第三類，主要專注於價值較低活動（如婚禮及宴會）的低端視聽解決方案服務供應商。低端視聽解決方案服務格局相當分散。

該等公司的主要成本

表1 所選租賃設備的消費物價指數(二零一二年至二零一六年)

人民幣/日	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年
LED屏(每平方米)	575.1	507.3	459.6	426.5	408.0
揚聲器(每台)	488.3	485.8	484.4	483.9	482.0
燈(每台)	288.5	286.8	285.7	285.1	284.0

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

設備租賃成本略微超過有關設備折舊及倉庫租賃開支的合併成本。由於主要視聽解決方案服務公司主要位於一線城市，近年該等城市倉庫租賃成本急劇增長亦促使更多公司考慮租賃而非購買其設備。LED屏、燈光及揚聲器系統為視聽解決方案服務供應商需要的最常用設備。儘管技術進步，在特定場所可能存在技術限制或因終端消費者的成本有所差異，對老式設備的需求可能仍會持續。不同種類設備的折舊率亦不同，取決於損壞速度及產品更新速度。

因若干活動在中國不同地區，視聽解決方案服務供應商通常將委託第三方物流公司處理視聽設備運輸，而對擁有及維持車隊的公司而言不具有成本效益。燃料及人力成本構成高速公路運輸成本應佔的兩個關鍵因素。

行業概覽

鑒於該等視聽解決方案服務公司的收入不穩定，聘用臨時工人乃屬常見，於回顧期內勞工短缺得到改善。由於缺少大量經驗及技能豐富的勞動力，促使眾多視聽解決方案服務公司轉向聘用臨時工人，旨在滿足項目或合約執行需求。勞工成本上漲主要由於人力短缺及中國勞動年齡人口數量萎縮致使預計該狀況於回顧期內將惡化而所致。

行業概覽

中國視像、燈光及音響解決方案供應商的歷史市場表現

表2 視像、燈光及音響解決方案行業之合約價值銷售(二零一二年至二零一六年)

人民幣百萬元	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年	二零一二年至 二零一六年 複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案 合約價值	4,154.6	4,615.8	5,068.1	5,524.3	5,966.2	9.5%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

於二零一二年至二零一六年，高端視聽解決方案行業的整體合約價值按複合年增長率9.5%增至人民幣5,966.2百萬港元。該等公司主要專注於四個類別：展覽、會議、演出及其他價值至少為人民幣0.5百萬元之合約。總合約價值增長乃主要歸因於展覽、新聞發佈會及商演(尤其是汽車製造商)數目增加。隨著中國經濟增速放緩，預期該行業於不久將會適度增長。

中國視像、燈光及音響解決方案行業的主要推動因素

視聽解決方案服務水平之新技術升級

上游多媒體技術在當前環境下快速發展及演變，並納入了如線性音源、高清視頻顯示屏、數字傳輸系統及智能控制系統的先進技術。申請該等技術可提高向客戶提供的服務水平，並亦超越過往技術限制，使其更易於執行較複雜的舞台設計要求。

展覽行業日益上漲的需求導致視聽合約價值不斷增加

近幾年，超過5,000平方米的展覽數目由二零一一年按複合年增長率8.0%增至二零一五年的9,283場展覽。此外，於同期展覽行業的總經濟價值按複合年增長率12.3%增至二零一五年的人民幣4,803億元。上述均有助於促進市場上對視聽解決方案合約的需求。

中國在國際會議市場贏得市場份額

受強勁的經濟增長支持，中國正成為越來越受歡迎的國際會議目的地，於二零一六年舉辦410次國際會議，使其成為在亞太地區內舉辦該類會議的第二個最受歡迎的目的地。該類國際會議為於該增長中受益匪淺的視聽解決方案供應商的重要收益來源。

中國視像、燈光及音響解決方案行業的限制

中國缺乏有關視聽解決方案行業的教育或培訓選擇以及妨礙員工培訓及發展的有限行業技術經驗，為該行業阻礙人才發展的主要因素，導致人才外流至其他行業或市場。為維持該行業的長期發展，須適當解決該等限制，確保人才發展及保留。

中國視像、燈光及音響解決方案供應商的未來前景及趨勢

表3 視像、燈光及音響解決方案的估計合約價值銷售(預測)(二零一七年至二零二二年)

人民幣百萬元	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年	二零二一年	二零二二年	二零一七年至 二零二二年 複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案 合約價值	6,431.6	6,913.9	7,411.7	7,938.0	8,493.6	9,071.2	7.1%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

行業概覽

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

於預測期內，高端視像、燈光及音響解決方案供應商的合約價值銷售預計由人民幣6,431.6百萬元增至人民幣9,017.2百萬元。合約收益增長預計來自中國市場對展覽、新聞發佈會及與商業有關的促銷活動及演出及新興電子競技活動的興趣增長。然而，預期增長速度較過往數年放緩。

市場上大部分公司現已演變為一站式服務供應商，以提高客戶數量及忠誠度。該行業可能從單一的視聽解決方案相關服務轉移。隨著該等公司發展市場專業知識及建立更強大的組合，彼等更傾向於與終端客戶建立長期關係，以獲取經常性業務及合約。

市場准入壁壘

需耗費多年建立良好品牌聲譽

就高端視像、燈光及音響解決方案及服務市場而言，主要客戶通常要求更高，並傾向於與有強大的組合及往績記錄的視聽解決方案公司建立業務關係以持續合作。然而，於該行業建立成功及良好的品牌聲譽及往績記錄需要大量投資及時間，對新入行者構成重大准入壁壘。

人才傾向於與領先視聽解決方案供應商合作

熟練及有才能的僱員為視聽解決方案公司取得成功的關鍵，視聽解決方案公司需要多年培訓及經驗以培養自身的人才。難於直接聘用經驗豐富的人才，因行業頂尖人才通常傾向於加入市場領先從業者，使得新入行者難以吸引及招聘人才。

機遇及威脅

一帶一路倡議由習近平主席於二零一三年提出，將促進中國視聽行業的發展。一帶一路倡議推動了一系列活動，如中國東盟博覽會、歐亞經濟論壇及中阿博覽會。更多政府及非政府組織活動預計將圍繞一帶一路話題舉行，將為視聽解決方案行業的未來發展帶來強大動力。

國內外市場新入行者可能對現有視聽解決方案供應商造成威脅。隨著視聽技術快速發展及消費者對高品質視像、燈光及音響體驗(例如增加互動、解像度高及逼真感)的需求不斷增加，視聽解決方案供應商須持續擴大服務範圍，以在變幻莫測的市場生存。

此外，鑒於在中國經濟增速放緩的背景下預計人民幣兌美元貶值，匯率進一步波動可能對視聽解決方案行業帶來風險，因該行業的設備採購及人才物色按匯率相對較弱的人民幣進行。人民幣持續貶值亦將可能削弱行業內對視聽服務及解決方案的需求，而客戶可能因市場不確定因素受重大影響。然而，預計所得收益淨額的潛在變動可能部分降低該風險。

行業概覽

競爭環境

中國高端視聽解決方案行業市場相對分散。九大領先從業者所佔的總市場份額為18.3%，而視像、燈光及音響解決方案市場的餘下份額由大量其他從業者分佔。由於領先從業者在財務、技術及人力資本方面具有優勢，領先從業者通常整體上較餘下的競爭者增長速度更快。因此，預期市場集中度將在預測期間增加。

4. 香港視像、燈光及音響解決方案

香港視像、燈光及音響解決方案供應商通常發展特定領域或視聽業務領域。例如，若干供應商已於演唱會相關製作方面建立行業專業知識，而其他競爭從業者於籌辦展會方面建立行業專業知識。

中型活動的合約規模起始金額約為80,000港元，並預計於下一個五年維持類似水平，而大型合約起始金額為200,000港元及以上。該等合約可能包括一系列服務，例如提供音響設備及舞台搭建。就大型視聽解決方案供應商而言，合約可能包括其他、補充視像、燈光及音響相關服務，例如諮詢、視聽造型及設計、實際當日營運及廣播服務。

該等公司的主要成本

表4 甄選設備的平均定價(二零一二年至二零一六年)

港元	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年
麥克風(每台)	4,839	4,790	4,752	4,742	4,735
揚聲器(每台)	20,061	19,857	19,699	19,660	19,631
混音器(每台)	19,058	18,864	18,714	18,677	18,649

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

香港市場的視聽解決方案供應商及設備供應商通常擁有一系列硬件資產，且僅於所需產品不在其設備目錄中時租賃有關設備。設備成本、聘用技術勞工成本、運輸及存儲設備成本佔香港市場視聽解決方案供應商營運成本的大部分。

然而，視聽設備的維修、儲存及運輸對香港市場視聽解決方案供應商的營運成本施加了上漲壓力。由於香港市場的從業者通常投資直接擁有的一系列設備，故該等從業者須負責確保保管及維護所需設備。樓宇租賃及物流服務價格不斷上漲導致香港視聽解決方案及服務供應商的營運成本增加。由於香港柴油價格日益上漲，運輸設備至場地的成本相應增加，導致該等視聽解決方案及服務供應商的營運成本增加。

鑒於硬件預期損耗及典型產品的壽命週期，視聽解決方案及租賃供應公司所用主要設備及軟件通常平均每6至8年更換一次。

因經濟擴張對適當勞動力的需求加上人口增長停滯不前，對香港勞工成本造成上漲壓力。二零一七年五月法定最低工資增至每小時34.50港元，亦增加工資壓力。

行業概覽

香港視像、燈光及音響解決方案供應商的歷史市場表現

香港視聽解決方案市場各類業務模式

表5 視像、燈光及音響解決方案行業的合約價值銷售(二零一二年至二零一六年)

百萬港元	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年	複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案	734.3	764.9	797.6	832.5	868.3	4.3%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

於二零一二年至二零一六年，視聽解決方案市場的整體合約價值按複合年增長率4.3%增至868.3百萬港元。香港繼續為視像、燈光及音響解決方案行業的有吸引力市場，歷史期間內所舉行的活動數目增加。

香港視像、燈光及音響解決方案行業的主要推動因素

香港政府已作出巨大努力，提高香港作為一個主要的MICE(會議、獎勵旅遊、大型會議及展會)目的地的魅力，從而為視聽解決方案行業創造商機。香港旅遊發展局(HKTB)於二零零八年十一月成立香港會議及展覽拓展部(MEHK)辦公室以支持MICE主辦方及執行活動。MEHK辦公室在推動MICE發展方面不可或缺。香港旅遊發展局將繼續推行各項策略，例如繼續為MICE主辦方及訪客提供支援；支持其貿易合作夥伴競標大型會議；及吸引到香港進行中小型會議及獎勵旅遊。

改善藝術場景將有助於視像、燈光及音響解決方案行業。政府投資240億港元開發西九龍文化區，旨在變為藝術、文化及娛樂區，並設有多個表演藝術場地及博物館。政府亦致力於推廣大型活動，例如香港藝術節，為該等活動提供資金。

香港視像、燈光及音響解決方案行業的限制

展會及會議場地的缺乏一直是香港長期存在的問題。這種能力限制帶來一些挑戰，比如失去機會，尤其是在旺季，因場地有限而不得不拒絕展會申請。儘管如此，香港政府正積極探索各種措施以解決該問題，包括研究將灣仔運動場改造成可供展覽及展會場地的可行性。

香港視像、燈光及音響解決方案供應商的未來前景及趨勢

表6 視像、燈光及音響解決方案的估計合約價值銷售(預測)(二零一七年至二零二二年)

百萬港元	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年	二零二一年	二零二二年	複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案 合約價值銷售	909.1	952.8	998.5	1,047.4	1,098.8	1,152.6	4.9%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

鑒於預測期內在市場將舉行的活動數目不斷上漲，香港視像、燈光及音響解決方案行業預期將於二零一六年至二零二零年持續穩定增長。隨著香港成為

行業概覽

主要藝術及音樂活動的熱門地點，行業從業者預期，於香港舉行的大中型活動數目於日後將增加，因香港持續發展成為主要藝術及娛樂中心，受到國際藝術家對該地區的青睞。

行業概覽

視像、燈光及音響解決方案行業於預測期間將呈正增長，於二零一七年至二零二二年增加4.9%。若干主要因素的綜合作用可能於中長期有益於該行業，包括可用的大型活動場地、會議及展覽室以及媒體及表演藝術空間內的大型促銷活動正增加。越來越多企業對創新活動及推廣裝置的視聽解決方案需求亦很有可能刺激增長。

香港越來越多的視聽解決方案供應商預計為客人提供一體化服務，通常包括一系列綜合解決方案。從活動的視聽概念設計至籌劃及執行，香港越來越多的視像、燈光及音響解決方案供應商轉向該模式發展。

市場准入壁壘

與設備投資、維護及折舊相關的高企營運成本與其他高營運成本為進入行業的壁壘。對特定技能、技術專業知識及勞動力的需求以及運輸主要活動設備的日益上漲成本及存儲該等技術設備的實際場地的高昂租金，為新入行者帶來市場壁壘。

機遇

視像、燈光及音響解決方案的地區需求仍然強勁，多家香港公司選擇服務區內國家及市場。提供高質素服務及高度專業的結合協助香港視像、燈光及音響解決方案公司樹立強大的品牌聲譽。香港品牌的實力可使該等視像、燈光及音響解決方案公司在有意向的周邊地區市場站穩腳步。

威脅

終端客戶越來越關注價格

由於經濟前景不容樂觀，典型終端客戶對價格越來越敏感。鑒於在領先從業者外的市場異常分散，終端客戶可能跨越現有客戶關係而就小型活動物色聘用小型公司，旨在於經濟低迷時最佳地管理成本。對特定種類的高端或高質素設備的需求以及特定活動所需服務規模可能受制於香港經濟環境的不確定因素。

市場上越來越多外資企業拓展業務

通常已建立全球業務的若干公司現已湧入香港視像、燈光及音響解決方案市場。該等總部在香港境外的公司選擇進入香港市場，一般為了發展與中國及澳門市場的關係以進軍該等市場。

准入壁壘較少導致更分散的市場

由於進入香港視像、燈光及音響解決方案市場的壁壘較少，若干視像、燈光及音響解決方案及設備租賃公司湧入中小型合約市場。由於業內從業者甚多，市場有不少選選，致令小型合約競爭激烈，對小型從業者造成合約定價的下降壓力。

匯率減弱可能導致市場疲軟

雖然港元與美元掛鈎，但中國經濟前景疲軟可能影響在內地市場有大量業務機會的香港公司。這對於在中國擁有重大業務而亦以港元呈報的香港公司而

行業概覽

言尤為顯著。就該等從業者而言，因不利匯率造成虧損，人民幣貶值可能影響呈報收益。

競爭環境

表7二零一六年視像、燈光及音響解決方案供應商的市場排名及份額(按合約價值銷售計算，以港元呈列)

排名		市場份額	上市狀況
第一	公司A	21.4%	私營
第二	公司B	14.6%	私營
第三	公司C	9.0%	私營
第四	本集團	8.4%	私營
第五	公司E	7.9%	私營

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

** 上表所報之市場份額數據乃透過實地調查計劃而釐定，計劃包括案頭研究及行業訪談。雖然可從某些公司中獲取經審核數據，惟該等公司通常不會將收益數字分成本調查中涵蓋的相關類別。就此等公司以及載於市場份額內但並無公開上市的公司而言，我們乃根據由不同行內資料來源所提供的估計(即不只限於該等公司本身)，並盡量於該等估計中尋求共識。

於二零一六年，就合約價值銷售而言，香港三大從業者佔有本地視像、燈光及音響解決方案市場約45.0%。大中型合約存在重大的准入壁壘，原因為大型公司希望就經常性活動如展會及會議挽留彼等的客戶。因此，大型活動主辦方擬聯絡擁有資源及在有關大型活動工作的良好往績記錄的從業者。彼等將成為市場上的領先從業者，因而使得彼等得以維持佔據在這一層面的市場份額。在缺乏相匹配的資源下，小型公司因而難以進入中大型活動市場及增長其市場份額。

5. 澳門視像、燈光及音響解決方案行業

澳門已開始多樣化及投資於其他領域，包括非博彩旅遊，以促進經濟復甦。透過發展澳門休閒、零售及娛樂節目，澳門政府希望促進經濟復甦。澳門會議、獎勵、大型企業會議及活動(MICE)旅遊業於回顧期內迅速擴張，於澳門舉行的該類活動數目按複合年增長率5.9%增至二零一六年的1,276場。

於二零一二年至二零一五年，澳門的公開演出及活動數目亦按複合年增長率3.4%迅速增長。在澳門舉行的演唱會數目強勁增長，由二零一二年的498場增長逾三倍至二零一五年的1,570場演唱會。澳門政府旅遊局的激勵措施旨在推廣澳門作為娛樂中樞，有助於帶動該等行業的增長。

澳門視聽解決方案公司的業務模式通常與香港公司類似，大部分從業者擁有設備及硬件資產。然而，規模類似的活動在澳門的合約規模比在香港要大，原因為所需設備通常須從香港運送至澳門，從而使價格進一步上漲。

該等公司的主要成本

表8所選設備的平均定價(二零一二年至二零一六年)

		二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年
麥克風(每台)	澳門元	6,329	6,402	6,477	6,552	6,628
揚聲器(每台)	澳門元	26,997	27,311	27,629	27,950	28,275
混音器(每台)	澳門元	24,573	24,859	25,148	25,441	25,737

行業概覽

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

澳門設備供應的價格通常高於香港及中國，由於設備供應商總體相對較少及採購成本相對較高所致。然而，設備成本一直保持相對穩定，並未觀察到有急劇增加，除非設備涉及新技術。Euromonitor 的估計揭示，於二零一二年至二零一六年期間設備價格按複合年增長率僅 1.2% 增長。

投資新設備的成本高昂。通常，視乎設備及軟件的種類，於每個季度或每年將新設備引入市場。因在使用中導致的磨損以及客戶需求變動以及對特定種類或型號設備的要求意味著若干公司期望每 6 至 8 年更換設備存貨。

勞工成本進一步增加公司運營成本。由於澳門勞工市場緊張及對熟練人力資源的大量需求，僱用具有相關技術專長及運營經營的僱員之成本於回顧期內大幅上漲。

澳門視像、燈光及音響解決方案供應商的歷史市場表現

表 9 視像、燈光及音響解決方案行業之合約價值銷售 (二零一二年至二零一六年)

百萬澳門元	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年	複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案	236.8	246.1	256.1	264.8	276.0	3.9%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

於二零一二年至二零一六年回顧期，澳門整體視像、燈光及音響解決方案市場增長 3.9%，於二零一五年，增長水平由於市場情緒疲軟及本地生產總值緊縮而略微下跌。於二零一六年，行業增長因經濟狀況改善而略微復甦。

澳門視像、燈光及音響解決方案行業的主要推動因素

政府專注於推動 MICE 及大眾市場旅遊

澳門政府正積極努力降低澳門經濟對賭場行業的嚴重依賴，以求發展可持續、長期增長的經濟。作為該舉措之一部分，澳門政府旅遊局在宣傳及發展旅遊活動中發揮關鍵作用。

增加澳門對中國其他地區的可達性

近期政策變動及基礎設施發展為澳門旅遊業帶來利好並間接有利於視像、燈光及音響解決方案行業。港珠澳大橋仍在持續建設中，亦將推動澳門政府旅遊局將澳門定位為娛樂及旅遊中心。該大橋落成預計將提供更多前往澳門的交通選擇並亦帶動該三個地區的區域旅遊。這可能潛在擴大企業對活動、裝置及遊客湧入活動的需求，促使相關行業增長。

澳門視像、燈光及音響解決方案行業的限制

市場上的視聽解決方案供應商可能繼續依賴澳門旅遊業的發展以及貿易活動及會議。由於該等行業佔澳門收入比重相當大，澳門旅遊業前景不及之前樂觀可能對澳門視像、燈光及音響解決方案行業產生緊縮及下滲的效應。

行業概覽

此外，澳門的活動場地(如金光綜藝館及金光會展)主要為不斷上漲的MICE及相關會議及展覽行業提供服務。適合其他種類活動的場地數目有限，通常限制了活動籌辦方或賭場方面對活動(如演唱會及藝術表演)的籌辦或規劃。

澳門視像、燈光及音響解決方案供應商的未來前景及趨勢

表10 視像、燈光及音響解決方案的估計合約價值銷售(預測)(二零一七年至二零二二年)

百萬澳門元	二零一七年	二零一八年	二零一九年	二零二零年	二零二一年	二零二二年	複合年增長率
視像、燈光及音響解決方案							
服務合約價值	287.0	299.3	312.8	330.6	352.4	375.3	5.5%

* 上述所有數字均四捨五入至小數點後一位。

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

預期澳門視聽解決方案市場於預測期內增長速度會更快，部分由於政府支持拓闊MICE行業及開發活動場地、酒店及度假村以適應更大規模的活動。

市場准入壁壘

在澳門小型公司進入視像、燈光及音響解決方案行業舉辦中小型活動的壁壘相對較低。然而，在市場上建立強大的品牌聲譽及實力對澳門新入行者及現有小型從業者持續構成挑戰。市場上大中型活動分部通常由在中國、香港及澳門擁有強大營運網絡的大型從業者主導。

機遇

隨著政府致力發展非博彩行業，將澳門發展為該地區娛樂中心為視像、燈光及音響解決方案公司帶來發展機遇。業內對視聽顧問及技術專業知識的需求有可能相應增加，以適應日益複雜的活動要求。

威脅

市場上越來越多外資企業拓展業務

若干公司已湧入澳門視像、燈光及音響解決方案市場，於創新顧問及視聽技術解決方案領域競爭。Dorier Macau 透過收購 Perfectus 進入市場，說明越來越多公司透過成立直接辦事處或透過併購從海外總部進軍澳門市場。該等外資企業通常利用於主要領域(如創新顧問及技術解決方案)已發展的相關行業特定專業知識，建立在海外策劃及執行的項目組合，並通常成為澳門視像、燈光及音響解決行業現有從業者的直接競爭者。

境外貨幣政策變動可能影響本地吸引力

由於澳門元透過其與港元的匯率間接與美元掛鉤，美國及中國貨幣政策變動可能影響澳門視聽解決方案及其他相關服務的相對承受能力。

行業概覽

競爭環境

表11 二零一六年視像、燈光及音響解決方案供應商的市場排名及份額
(按合約價值銷售計算，以澳門元呈列)

排名		市場份額	上市狀況
第一	公司A	19.3%	私營
第二	公司B	12.8%	私營
第三	公司C	12.6%	私營
第四	公司D	5.3%	私營
第五	本集團	4.4%	私營

資料來源：Euromonitor 從行業訪談及案頭研究作出的估計

** 上表所報之市場份額數據乃透過實地調查計劃而釐定，計劃包括案頭研究及行業訪談。雖然可從某些公司中獲取經審核數據，惟該等公司通常不會將收益數字分成本調查中涵蓋的相關類別。就此等公司以及載於市場份額內但並無公開上市的公司而言，我們乃根據由不同行內資料來源所提供的估計(即不只限於該等公司本身)，並盡量於該等估計中尋求共識。

視聽解決方案供應商市場對大中型活動而言相對整合，五大從業者佔澳門整體視像、燈光及音響解決方案市場的54.4%以上。就市場份額變動而言，預期市場於預測期間將不會出現重大轉移，若干香港知名及經驗豐富的運營商已雄據市場。儘管市場相對整合，領先公司須就其價格及所提供服務保持競爭力以留住客戶。由於進入高價值視聽解決方案市場壁壘高，於預測期內預計領先從業者不會發生重大變動。

6. 我們的競爭優勢

根據Euromonitor報告，我們的競爭優勢包括以下方面：(1)本集團憑借在視像行業建立的聲譽，創新元素為本集團在中國、香港及澳門強大的競爭優勢。本集團於視像、燈光及音響解決方案中提供新穎的活動策劃，與客戶攜手策劃、設計、支持及完成若干項目及活動；(2)本集團已在市場上建立了值得信賴的品牌及組合；及(3)我們定位為「一站式商舖」，為客戶提供一系列滿足創新及技術要求的一體化綜合解決方案。