

行業概覽

本節載有與我們經營所在行業有關的資料及統計數字。本節所載的若干資料及統計數字乃摘錄自及源自多個官方的公開來源以及弗若斯特沙利文（獨立第三方）發出的委託報告。此外，本節及本文件其他章節載有摘錄自弗若斯特沙利文就本文件編製的委託報告（或弗若斯特沙利文報告）的資料。請參閱本節「有關本節」。我們相信本節資料的來源乃屬恰當，且我們已合理審慎地摘錄及轉載有關資料。我們概無理由相信有關資料在任何重大方面屬虛假或具有誤導成分，且並無遺漏任何事實致使有關資料在任何重大方面屬虛假或具有誤導成分。然而，除弗若斯特沙利文外，我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、我們或彼等各自的任何董事、高級職員、僱員、顧問、代理或代表或參與[編纂]的任何其他各方概無就本節資料的準確性發表任何聲明，且並無獨立核實該等資料。除另有指明者外，本節所有數據及預測均源自弗若斯特沙利文報告。

資料來源

我們已委託弗若斯特沙利文對中國及柬埔寨非皮革手袋OEM行業進行研究。弗若斯特沙利文為一間於一九六一年在紐約創立的獨立全球市場研究及諮詢公司，於弗若斯特沙利文報告日期，在全球各地設有40多個辦事處，擁有逾2,000名行業顧問、市場研究分析員、技術分析員及經濟師。我們已就編製及使用弗若斯特沙利文報告向弗若斯特沙利文支付項目總費用800,000港元。無論我們能否成功[編纂]或弗若斯特沙利文報告的結果如何，我們均須支付該款項。

弗若斯特沙利文於收集相關市場數據編撰弗若斯特沙利文報告時採用的方法包括直接訪談及間接研究。直接訪談乃對相關機構或人士進行，以取得客觀真實的數據及前景預測。直接訪談的結果僅供參考。間接研究涉及綜合從公開來源所得的數據及刊物（包括中國、柬埔寨及北美洲政府機構的官方數據及公佈）以及由本公司主要競爭對手所刊發有關行業及市場參與者的市場研究報告。董事認為，由於本節所載資料乃摘錄自弗若斯特沙利文報告，而弗若斯特沙利文乃一間獨立的專業市場研究公司，在其專業領域內擁有豐富經驗，因此該等資料屬可靠及不含誤導成分。弗若斯特沙利文以上述方法收集資料及數據，且該等資料及數據已經其內部分析模式及技術進行仔細分析、評估及核實。

行業概覽

假設

於編撰及編製弗若斯特沙利文報告時，弗若斯特沙利文已採納下列假設：(i)中國、柬埔寨及北美洲的社會、經濟及政治環境於預測期間可能保持穩定；(ii)假設中國經濟於預測期間保持穩定增長；(iii)本節所述主要行業增長動力可能帶動中國及柬埔寨非皮革手袋OEM行業於預測期間穩定及健康發展；及(iv)於預測期間不會爆發戰爭或大規模災難。

中國、柬埔寨、北美洲及全球的經濟增長

中國：過去數年，中國經濟維持穩定的增長步伐。根據中國國家統計局，於二零一二年至二零一六年，中國的名義國內生產總值按8.3%的複合年增長率增長。根據國際貨幣基金組織（「國際貨幣基金組織」），於二零一六年至二零二一年，中國的名義國內生產總值預期將按8.5%的複合年增長率增長。

柬埔寨：二零一六年，柬埔寨的名義國內生產總值達到194億美元，二零一二年至二零一六年的複合年增長率為8.3%。根據國際貨幣基金組織，柬埔寨的名義國內生產總值預計於二零二一年前將達到291億美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為8.4%。

北美洲：就本節而言，北美洲包括美國及加拿大。北美洲的名義國內生產總值由二零一二年的180,000億美元增長至二零一六年的201,000億美元，二零一二年至二零一六年的複合年增長率為2.8%。根據國際貨幣基金組織，北美洲的名義國內生產總值預計於二零二一年將達到247,000億美元。

全球：全球名義國內生產總值由二零一二年的744,000億美元增長至二零一六年的753,000億美元，複合年增長率為0.3%。根據國際貨幣基金組織，全球名義國內生產總值預計於二零二一年將達到952,000億美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為4.8%。

中國非皮革手袋OEM行業

中國非皮革手袋OEM行業的市場概覽

中國為世界最大的手袋生產基地之一。中國的手袋製造商大部份為OEM，彼等的手袋生產技術較為先進。廣東、福建、浙江及河北為四個主要的手袋製造商產業集群。在中國，出廠價高於人民幣300元的非皮革手袋即被劃分為奢侈手袋；出廠價介乎人民幣100元至人民幣300元之間的，會被劃分為高檔手袋；而出廠價低於人民幣100元的，則被劃分為大眾及中檔手袋。

行業概覽

中國非皮革手袋OEM行業的價值鏈分析

原材料供應商為中國非皮革手袋OEM行業的主要上游參與者。於某些情況下，OEM客戶會委任原材料供應商，以監察手袋的品質。在中國非皮革手袋OEM行業的中游，部分OEM已經與國際品牌建立深厚的合作關係。此外，中國手袋製造業訂立現場分包安排乃屬行業慣例。中國非皮革手袋OEM行業下游的主要參與者則包括品牌擁有人、品牌特許權持有人及採購公司。

中國非皮革手袋OEM行業的市場規模

按檔次劃分的非皮革手袋OEM行業的產值（中國），
二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

於二零一六年，中國非皮革手袋OEM行業的大眾及中檔手袋產值達到人民幣482億元，佔總產值的80.1%。於二零一六年，高檔及奢侈手袋產值為人民幣120億元。展望未來，大眾及中檔非皮革手袋產值預期將會達到人民幣704億元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為7.9%。

中國非皮革手袋OEM行業的市場增長動力

全球非皮革手袋零售市場穩定增長：全球非皮革手袋零售市場的零售銷售總值由二零一二年的790億美元增長至二零一六年的984億美元，二零一二年至二零一六年的複合年增長率為5.6%。全球手袋零售市場的穩定增長推動中國非皮革手袋OEM行業進一步發展。

技術及設備改良：過去數十年，由於機械化水平相對偏低，故此非皮革手袋的生產流程極為依賴人手工序。近年，先進的生產技術及設備不但提高生產效率，亦減低了生產成本。

行業概覽

中國非皮革手袋OEM行業的未來機遇及挑戰

人民幣兌美元匯率波動：人民幣兌美元出現貶值，由二零一二年的人民幣6.31元兌1.00美元跌至二零一六年的人民幣6.64元兌1.00美元。人民幣貶值提高了於該期間內產生海外收入的以中國為基地的出口商的競爭力。在中國，大部份由OEM生產的手袋均出口至其他發達國家。美國於相應期間一直為中國製非皮革手袋的最大出口目的地。因此，大部份中國非皮革手袋OEM均可受惠於人民幣兌美元貶值。自二零一七年五月至九月，人民幣兌美元呈升值趨勢，於二零一七年九月達到人民幣6.48元兌1.00美元。人民幣兌美元升值，乃主要由於美元指數疲弱、人民幣與美元利差擴大及中國收支結構有所改善所致。人民幣升值可能對以中國為基地的出口商產生負面影響。

手袋OEM的轉型及升級：近年來，大量中國的領先手袋OEM經已將彼等涉及相對簡單的生產工序的生產設施轉移至勞工成本較低的東南亞國家，而涉及較複雜技術的生產設施則仍然留在中國。展望未來，預期中國非皮革手袋OEM將會專注製造中檔及高檔非皮革手袋。

加深與國際品牌的合作：近年來，由於設計能力提高，中國領先的非皮革手袋OEM逐步參與國際品牌的手袋設計。預期與國際品牌的深厚合作關係將會推動中國非皮革手袋OEM行業的未來發展。

勞工成本及原材料價格不斷上漲：過去數十年，由於勞工成本較低，不少國際手袋品牌都將其生產外判給中國非皮革手袋OEM。然而，中國最低工資不斷上漲，令大部份中國非皮革手袋OEM逐漸失去勞工成本方面的競爭優勢。此外，原材料價格不斷上漲將對中國非皮革手袋OEM的生產成本造成壓力。

中國非皮革手袋OEM行業的進入門檻

熟練及經驗豐富的勞工：非皮革手袋OEM行業需要大量熟練勞工參與手袋的生產流程。然而，業內的熟練勞工短缺。由於熟練勞工多受聘於知名的非皮革手袋OEM，故新入行企業可能難以招聘熟練及經驗豐富的勞工。

資本需求：非皮革手袋OEM行業是一個資本密集型的行業。有關行業需要巨額的前期投資興建廠房、購置設備、招聘僱員及進行日常營運。因此，巨額的前期資本需求是大部份新入行企業的主要進入門檻之一。

行業概覽

與原材料供應商的關係：對中國非皮革手袋OEM行業的業者而言，物色可靠並可持續供應優質原材料（如PU、PVC及帆布）的原材料供應商非常重要。新入行企業通常需與原材料供應商建立緊密的業務關係，才能達致最高的生產效率，而彼等在這方面將會面臨挑戰。

中國原材料、勞工成本及非皮革手袋出廠價的走勢

**PU及PVC價格走勢（中國），
二零一二年至二零二一年估計**



資料來源：弗若斯特沙利文

**手袋OEM行業的勞工平均月薪（中國），
二零一二年至二零二一年估計**

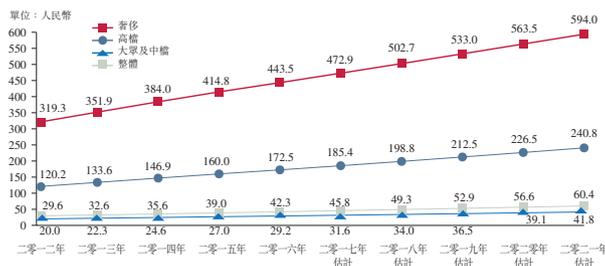


資料來源：弗若斯特沙利文

PU及PVC為非皮革手袋OEM行業的主要原材料。PU的價格由二零一二年的每噸人民幣31,428.7元減至二零一六年的每噸人民幣24,205.8元。PU價格下跌乃主要由於油價暴跌所致。PU的價格預期於二零二一年將會達到每噸人民幣24,592.5元。同樣地，PVC的價格由二零一二年的每噸人民幣16,304.9元減至二零一六年的每噸人民幣12,849.3元。PVC的價格預期於二零二一年將會達到每噸人民幣13,790.1元。

中國手袋OEM行業的勞工平均月薪於二零一二年至二零一六年的複合年增長率為10.0%。二零一六年，業內工人的平均月薪達到人民幣3,231.5元。由於缺乏熟練勞工及勞工流失率偏高，預期中國手袋OEM行業的勞工平均月薪在二零二一年將會上升至人民幣4,231.5元。

按檔次劃分的手袋平均出廠價（中國），二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

二零一二年至二零一六年，中國非皮革手袋的平均出廠價呈上升趨勢。大眾及中檔非皮革手袋的平均出廠價由二零一二年的人人民幣20.0元上升至二零一六年的人人民幣29.2元，複合年增長率為9.9%。展望未來，由於原材料價格及勞工成本不斷上漲，預期中國大眾及中檔非皮革手袋的平均出廠價將於二零二一年達到人民幣41.8元，複合年增長率為7.4%。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的市場概覽

由於勞工供應充足及勞工工資相對較低，不少手袋製造商均將其中國的生產基地遷至東南亞國家，例如柬埔寨。遷移工廠至柬埔寨的主要優勢包括(i)享有主要發達國家及地區（包括美國、加拿大、日本及歐盟成員國）的免關稅進口、免配額進口及／或優惠關稅待遇，(ii)經濟表現穩定以及(iii)大量吸引外商直接投資的優惠。另外，由於柬埔寨一直採取「亞洲工廠」增長模式，令不少北美洲及歐洲國際品牌將其手袋生產工序外判給柬埔寨的OEM。預期將手袋生產工序外判給柬埔寨OEM的趨勢日後將會持續。

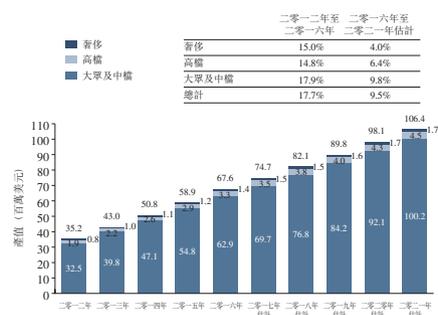
在柬埔寨，出廠價高於40美元的非皮革手袋即被劃分為奢侈手袋；出廠價介乎15美元至40美元之間的，會被劃分為高檔手袋；而出廠價低於15美元的，則被劃分為大眾及中檔手袋。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的價值鏈分析

大部份非皮革手袋的原材料均是從其他國家（如中國）入口。在柬埔寨非皮革手袋OEM行業的中游，部份OEM已經與國際手袋品牌建立深厚的合作關係。在柬埔寨非皮革手袋OEM行業的下游，品牌擁有人或品牌特許權持有人會直接向OEM採購手袋或將此項工序外判給採購公司。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的市場規模

按檔次劃分的非皮革手袋OEM行業產值（柬埔寨），
二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

行業概覽

柬埔寨的大部分非皮革手袋OEM均會參與製造大眾及中檔手袋。二零一六年，柬埔寨非皮革手袋OEM行業的大眾及中檔非皮革手袋產值達到62.9百萬美元，佔總產值的93.0%，而高檔及奢侈手袋於二零一六年的產值則為4.7百萬美元。大眾及中檔非皮革手袋產值預期於二零二一年將會達到100.2百萬美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為9.8%。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的市場增長動力

發達國家經濟復甦：於二零一二年至二零一六年，美國的名義國內生產總值按3.5%的複合年增長率增長。隨著發達國家的國內生產總值及人均可支配收入不斷上升，全球經濟近年逐步復甦。發達國家經濟復甦對提高消費品（包括手袋）購買力有著重要作用，而由於柬埔寨是主要的非皮革手袋生產基地，故預期柬埔寨非皮革手袋OEM行業將會進一步發展。

具競爭力的勞工成本：與中國相比，柬埔寨的勞工成本相對較低。二零一六年，柬埔寨手袋OEM行業的平均月薪超過160美元，而中國手袋OEM行業的平均月薪則超過480美元。因此，預期柬埔寨相對較低的勞工成本將吸引外商投資製造業，如非皮革手袋OEM行業。

發達國家的關稅優惠：作為發展中國家，柬埔寨受惠於28個發達國家（包括美國、加拿大、歐盟成員國及日本）的普及特惠稅待遇。因此，越來越多來自該等發達國家的非皮革手袋品牌傾向將其生產工序外判給柬埔寨的非皮革手袋OEM。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的未來機遇及挑戰

遷入的工廠數目不斷上升：近年來，越來越多外國非皮革手袋OEM（尤其是規模龐大的OEM）將其生產基地遷往柬埔寨。在柬埔寨設立工廠的主要優勢包括享有主要發達國家的貿易優惠及低勞工成本。因此，預期日後將有更多非皮革手袋工廠從其他國家遷往柬埔寨。

管理技巧有所提升：由於對管理人力資源及商業物流的知識及技巧有限，故此不少柬埔寨非皮革手袋OEM在經營業務時均可能遇上困難。展望未來，預期將會越來越多柬埔寨非皮革手袋OEM著力提升彼等的管理能力。

行業概覽

基礎設施落後：柬埔寨非皮革手袋OEM的業務營運可能受其落後的基礎設施所局限。例如，過份依賴進口電力經常導致供電不穩，繼而影響手袋OEM的日常運作。此外，路況欠佳亦影響準時送貨。為吸引更多對製造業的投資，柬埔寨政府正在努力改善其落後的基礎設施。

柬埔寨非皮革手袋OEM行業的進入門檻

熟練及經驗豐富的勞工：柬埔寨非皮革手袋OEM行業的知名公司均具備招聘及培訓熟練勞工的能力及經驗。因此，柬埔寨非皮革手袋OEM行業的新入行企業難以招聘熟練及經驗豐富的勞工。

資本投資：設立一間全新的非皮革手袋OEM工廠必須在固定資產、原材料、技術及人力資源方面作出巨額投資，並需為日常營運維持充足的營運資本。對新入行企業而言，對巨額資本投資的需求被認為是主要進入門檻之一。

不熟悉本地市場環境：經過多年的營運，柬埔寨領先的非皮革手袋OEM已熟悉柬埔寨當地的市場環境。然而，對柬埔寨非皮革手袋OEM行業的新入行企業而言，彼等很可能因不熟悉本地政府政策、法律及當地僱員文化等而導致日常業務營運面對各種困難。

柬埔寨原材料、勞工成本及非皮革手袋出廠價的走勢

**PU及PVC 價格走勢（柬埔寨），
二零一二年至二零二一年估計**



資料來源：弗若斯特沙利文

**手袋OEM 行業的勞工平均月薪（柬埔寨），
二零一二年至二零二一年估計**



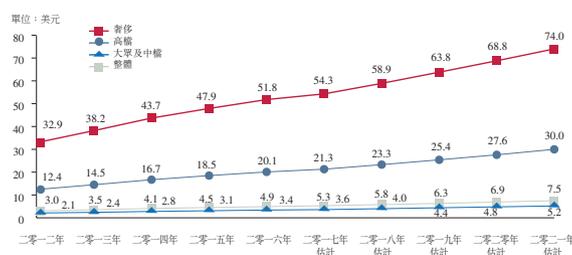
資料來源：弗若斯特沙利文

柬埔寨的PU價格由二零一二年的每噸7,216.9美元跌至二零一六年的每噸4,663.1美元。有關PU價格下跌乃主要由於油價暴跌所致。PU價格估計於二零二一年將會達到每噸5,187.6美元。PVC在柬埔寨的價格亦出現下滑，由二零一二年的每噸4,848.2美元跌至二零一六年的每噸1,987.2美元。預期PVC的價格於二零二一年將會達到每噸2,146.6美元。

行業概覽

於二零一二年至二零一六年，柬埔寨手袋OEM行業生產勞工平均月薪的複合年增長率為19.7%。於二零一六年，業內勞工的平均月薪達到164.2美元。隨著柬埔寨手袋OEM行業進一步發展，預期日後對勞工的需求將有所增長。因此，預期勞工的平均月薪在二零一六年至二零二一年將按複合年增長率13.9%增長，於二零二一年將會達到315.4美元。

按檔次劃分的手袋平均出廠價（柬埔寨），二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

大眾及中檔非皮革手袋的平均出廠價由二零一二年的2.1美元升至二零一六年的3.4美元，複合年增長率為12.8%。展望未來，隨着原材料價格及勞工成本不斷上升，預期大眾及中檔非皮革手袋的平均出廠價將於二零二一年達到5.2美元，複合年增長率為8.9%。

非皮革手袋OEM行業的競爭形勢

全球非皮革手袋OEM行業的競爭形勢

按銷售收益劃分的非皮革手袋OEM排名及市場份額（全球），二零一六年

排名	全球市場的領先 非皮革手袋OEM	按銷售收益劃分的 全球市場份額(%)	工廠地點
1	東莞環藝實業有限公司	0.65	中國、越南及緬甸
2	JS Corporation	0.63	中國、越南及印尼
3	Dada Corporation	0.52	中國、越南、印尼及孟加拉
4	Prosperous Group	0.48	中國及越南
5	本集團	0.40	中國及柬埔寨

資料來源：弗若斯特沙利文

於二零一六年，全球非皮革手袋OEM行業的銷售收益達201億美元。非皮革手袋的生產基地主要位於中國、柬埔寨、越南、緬甸等亞洲國家。全球非皮革手袋OEM行業競爭非常激烈。以銷售收益計，本集團於二零一六年在全球非皮革手袋OEM行業佔市場份額的0.40%，位列第五。

行業概覽

中國及柬埔寨非皮革手袋OEM行業的競爭形勢

按銷售收益劃分的非皮革手袋OEM排名及 市場份額（中國及柬埔寨），二零一六年

排名	中國市場的領先 非皮革手袋OEM	按銷售收益劃分的 中國市場份額(%)	工廠地點
1	百福控股有限公司	0.73	中國及緬甸
2	本集團	0.51	中國及柬埔寨
3	適美手袋廠有限公司	0.38	中國
4	東莞環藝實業有限公司	0.34	中國、越南及緬甸
5	永沛企業有限公司	0.31	中國及柬埔寨

排名	柬埔寨市場的領先 非皮革手袋OEM	按銷售收益劃分的 柬埔寨市場份額(%)	工廠地點
1	本集團	68.3	中國及柬埔寨
2	Ideal Pacific (Cambodia) Ltd.	11.5	柬埔寨
3	永沛企業有限公司	8.8	中國及柬埔寨
4	Monopia Co. Ltd.	3.9	中國及柬埔寨
5	Teng Xun Co. Ltd.	2.1	柬埔寨

資料來源：弗若斯特沙利文

於二零一六年，中國非皮革手袋OEM行業的銷售收益為人民幣602億元。中國非皮革手袋OEM行業相對分散，該等OEM主要集中在廣東省、浙江省及福建省。按銷售收益計，本集團於二零一六年在中國非皮革手袋OEM行業佔市場份額的0.51%，位列第二。

於二零一六年，柬埔寨非皮革手袋OEM行業的銷售收益為67.6百萬美元。柬埔寨非皮革手袋OEM行業相對集中，五大業者佔二零一六年銷售收益總額的94.6%。按銷售收益計，本集團為柬埔寨最大的非皮革手袋OEM，於二零一六年在整個市場佔市場份額的68.3%。再者，在柬埔寨非皮革手袋OEM行業所有市場業者中，本集團的員工人數最高，亦為二零一六年按出口價值計柬埔寨最大的非皮革手袋出口企業。

本集團的生產基地戰略性地位於柬埔寨實居省及中國東莞。憑藉柬埔寨低廉的勞工成本，加上鄰近中國原材料供應商，令該生產設施架構富成本效益。此外，本集團擁有廣泛的客戶群，包括涵蓋中價品牌及大眾市場快速時尚品牌在內的國際知名品牌或彼等各自的採購公司。再者，本集團的高級管理層團隊實力雄厚，深諳行業知識，在實現收益增長方面往績卓越。

行業概覽

全球非皮革手袋零售市場

全球非皮革手袋零售市場的市場概覽

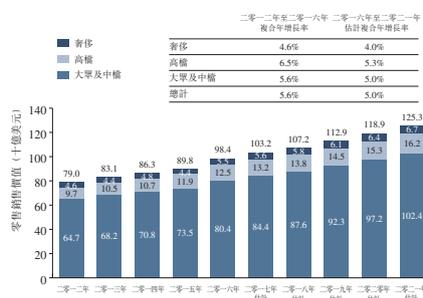
手袋普遍可分為手提袋、手拿包、單肩袋、便攜袋及配飾（如錢包）等。物料方面，手袋可分為皮革手袋及非皮革手袋。皮革手袋包括由牛皮、羊及其他動物外皮製成的手袋。非皮革手袋指由非皮革物料（如PU、PVC及帆布）製成的手袋。

在全球非皮革手袋零售市場中，奢侈非皮革手袋指零售價高於800美元的非皮革手袋，高檔非皮革手袋指零售價介乎200美元至800美元的非皮革手袋，中檔非皮革手袋指零售價介乎100美元至199美元的非皮革手袋，而大眾非皮革手袋則指零售價低於100美元的非皮革手袋。儘管零售市場內的非皮革手袋零售價範圍存在差異，大眾市場及中檔非皮革手袋的出廠價介乎於類似的價格範圍。於零售銷售市場內，大眾市場及中檔非皮革手袋的零售價差距主要由於品牌的附加值所致。因此，即使大眾市場及中檔非皮革手袋的出廠價介乎相同的範圍，該等手袋的零售價可能仍會存在若干價格差距。

為滿足消費者的需求，大眾及中檔非皮革手袋品牌傾向跟隨最新的時尚潮流，手袋設計上在展現此等潮流走勢之餘，亦會應用PVC及PU等經濟實惠的物料。該等非皮革手袋乃於發展中國家製造，其後運送至世界各地。

全球非皮革手袋零售市場的市場規模

按檔次劃分的非皮革手袋零售市場零售銷售價值（全球），
二零一二年至二零二一年估計



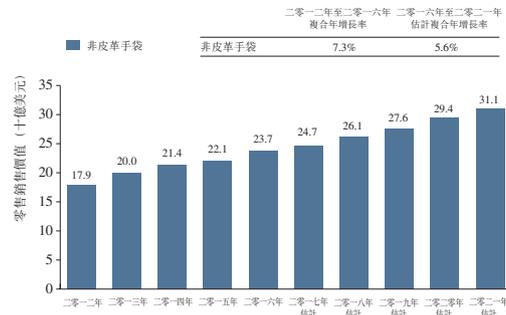
資料來源：弗若斯特沙利文

全球非皮革手袋零售市場的零售銷售價值由二零一二年的790億美元增至二零二一年的1,253億美元，複合年增長率為5.0%。按零售銷售價值計，大眾及中檔非皮革手袋零售市場佔二零一六年非皮革手袋整體零售市場的81.7%。全球大眾及中檔非皮革手袋零售市場的零售銷售價值估計於二零二一年將會達到1,024億美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為5.0%。

行業概覽

全球非皮革快速時尚手袋零售市場的市場規模

非皮革快速時尚手袋零售市場零售銷售價值（全球），二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

全球非皮革快速時尚手袋零售市場的零售銷售價值由二零一二年的179億美元升至二零一六年的237億美元，複合年增長率為7.3%。預期市場規模將於二零二一年達到311億美元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為5.6%。

全球非皮革手袋零售市場的市場增長動力

追求時尚：非皮革手袋品牌持續推出市場定位鮮明的新手袋系列及作品刺激銷量。近年來，隨著時尚觸覺不斷提高，客戶傾向購買設有不同款式的手袋。

銷售渠道眾多：為達致更高銷售額，大部份非皮革手袋品牌均設有多個銷售渠道。百貨公司、專門店及大賣場乃傳統的線下銷售渠道，令消費者購買非皮革手袋更加容易。互聯網日益普及，使線上平台逐漸成為消費者購買非皮革手袋時其中一個最重要的銷售渠道。

提高消費者的品牌意識：消費者願意為品牌產品支付更高的價格，乃由於品牌產品通常兼備良好品質及時尚設計。因此，提高消費者的品牌意識可進一步推動全球非皮革手袋零售市場發展。

全球非皮革手袋零售市場的未來機遇及挑戰

進一步發展線上銷售渠道：隨著互聯網滲透率上升，電子商務平台為客戶提供各式各樣的選擇，同時亦擴大全球目標客戶的覆蓋率。展望未來，預期大量大眾及中檔非皮革手袋品牌將於各大電子商務平台開設更多線上店舖，有望提高有關品牌的銷售價值及提升其品牌知名度。

行業概覽

對多元化設計及品牌價值的需求日益增加：由於非皮革手袋零售市場會隨著客戶喜好不斷改變而發展，預期消費者需求將由僅專注於產品所用原材料改為專注於產品的設計及品牌。因此，非皮革手袋零售市場日後將會繼續發展，並秉持注重設計及品牌價值的產品理念。

社交媒體的影響力不斷提升：社交媒體為以低成本分享及推廣資訊的有效途徑。非皮革手袋品牌（尤其是快速時尚品牌）傾向於社交媒體上推廣彼等的新產品，此舉能於短時間內有效地向彼等的目標客戶推廣有關產品。因此，預期非皮革手袋品牌日後將會更注重透過社交媒體推廣彼等的品牌及產品。

北美洲的非皮革手袋零售市場

北美洲非皮革手袋零售市場的市場概覽

在北美洲，奢侈非皮革手袋指零售價高於800美元的非皮革手袋，高檔非皮革手袋指零售價介乎100美元至800美元的非皮革手袋，而中檔非皮革手袋指零售價介乎50美元至99美元的非皮革手袋。大眾非皮革手袋則指零售價低於50美元的非皮革手袋。北美洲非皮革手袋零售市場中亦有許多大眾及中檔品牌。大眾及中檔非皮革手袋品牌通常為快速時尚品牌，特點在於產品壽命週期較短。

北美洲非皮革手袋零售市場的市場規模

按檔次劃分的非皮革手袋零售市場零售銷售價值（北美洲），
二零一二年至二零二一年估計



資料來源：弗若斯特沙利文

於二零一六年，大眾及中檔非皮革手袋零售市場的零售銷售價值佔北美洲零售市場零售銷售總值的76.3%。有關比例預期於二零二一年將會達到76.6%。北美洲大眾及中檔非皮革手袋零售市場的零售銷售價值由二零一二年的4,952.3百萬美元增至二零一

行業概覽

六年的6,590.8百萬美元，複合年增長率為7.4%，且估計於二零二一年將會達到8,848.6百萬美元，而於二零一六年至二零二一年的複合年增長率為6.1%。

北美洲非皮革手袋零售市場的市場增長動力

可支配收入穩定增長：二零一二年至二零一六年，加拿大的年度人均可支配收入按2.9%的複合年增長率增長，於二零一六年達到32,191.3加元。同時，美國的年度人均可支配收入由二零一二年的39,455.0美元增加至二零一六年的43,433.0美元，二零一二年至二零一六年的複合年增長率為2.4%。因此，北美洲可支配收入的穩定增長改善了消費者的購買力，並刺激了北美洲的非皮革手袋消費。

流動互聯網行業進一步發展：隨著4G電訊網絡發展，北美洲的流動互聯網行業亦見迅速增長。隨著流動互聯網行業的發展，除互聯網的網頁平台外，客戶亦可透過流動網站及手機應用程式進行線上購物。於二零一六年，北美洲快速時尚市場的線上銷售額佔總銷售額逾15%。我們部份的快速時尚品牌終端客戶亦已設有流動網站及手機應用程式以滿足消費者的需要。展望未來，預期更多大眾及中檔非皮革手袋品牌將會開發手機應用程式，以供消費者進行線上購物，這將增加該等品牌的零售價值並提高其品牌知名度。流動互聯網行業的進一步發展將有助北美洲非皮革手袋零售市場增長。

北美洲非皮革手袋零售市場的未來機遇及挑戰

電子商務迅速發展：北美洲的電子商務發展迅速，消費者可於互聯網上購物，提高購物的效率。因此，越來越多大眾及中檔手袋品牌開始與電子商務平台合作，建立其線上商店。若干快速時尚零售商亦為客戶提供線上購物後的送貨服務，藉此整合線上及線下渠道。在電子商務平台的協助下，該等於北美洲的本地非皮革手袋品牌可以較低成本拓展其海外業務。

高品質的非皮革手袋及激烈的市場競爭：隨著消費者的消費觀念轉向更為理性的消費，北美洲的客戶傾向選擇設計精美的優質品牌手袋，並在決定購買之前在多個品牌之間進行比較。此類消費者行為令市場競爭更形激烈。因此，非皮革手袋品牌（尤其是快速時尚品牌）將須提高定價意識，在不損害產品質量的情況下將產品價格設於具吸引力的水平，以保持於市場上的競爭力。