

疫情改變消費習慣 港網上銷售雙位數增 盯緊雙11兼聖誕 雷蛇料下半年能保增長

新冠肺炎疫情形成的「宅經濟」，為雷蛇（01337）旗下業務帶來增長機會。雷蛇香港區總經理郭美琪表示，服務業務包括虛擬信用積分Razer Gold、金融科技業務Razer Fintech的B2B支付處理業務增長顯示，香港的網上銷售亦錄得雙位數增長。她續說，雖然疫情發展仍有不確定性，但隨着遊戲主機例如PlayStation及Xbox新一代推出，配合雙11、聖誕節等多個節日，集團預期下半年仍能保持增長勢頭。

前景亮麗

大公報記者 李潔儀

原本以電競周邊產品供應為主的雷蛇，近年積極開拓服務業務，包括Razer Gold及Razer Fintech。

直播興起帶動硬件需求

雷蛇香港區總經理郭美琪接受訪問時表示，雖然集團近年加快發展服務業務，但佔比仍然微不足道。由於服務業務毛利率高於硬件業務，有約40%至50%，即使服務業務在2019年佔集團整體收入約10%，惟其貢獻的毛利有達20%。

集團投資者關係總監羅啟琳補充說，目標5年後，服務業務佔收入比重提升至25%水平，硬件業務仍然是重要的部分。她解釋，主要因為在新技術推進造成的產品更新換代、直播興起帶動相關硬件的需求等。

對於今年初全球爆發新冠肺炎疫情，在「宅經濟」刺激下，雷蛇各項業務均能受惠。郭美琪透露，雷蛇香港網上商店Razer Store便錄得雙位數升幅，部分硬件需求較大，例如桌上電腦、用於直播的麥克風Razer Seiren X等，預期下半年仍能保持增長勢頭。

至於Razer Fintech業務，2019年來自B2B的付款總額約21億美元（約

164億港元），按年增長50%，是東南亞等新興市場最大的O2O電子支付網絡之一。羅啟琳表示，疫情加強電子支付的發展，「（消費者）由以往抗拒、不懂用，到疫情改變消費習慣」，直接令金融科技市場有顯著增長。

不排除拓其他地區虛銀業務

今年初，Razer Fintech牽頭財團於新加坡申請虛擬銀行牌照，羅啟琳表示，目前仍在等候當局的結果，預期下半年公布。她續說，新加坡全數碼銀行業務會是第一步，不排除參與其他地區的虛擬銀行業務。

另外，雷蛇在2017年3月推出zGold虛擬信用積分服務，是Razer Gold的前身，除了提供包括充值的電子支付渠道，亦設有用戶忠誠度獎賞計劃Razer Silver，會員透過賺取Razer Silver以兌換產品。

郭美琪指出，目前Razer Gold在全球130個地區設有340萬個銷售點，其中在東南亞、拉丁美洲及中東等新興市場發展迅速，美國市場收入亦有顯著上升。至於香港市場，線下Razer Store今天（13日）起提供相關預付卡銷售服務。



虛擬信用積分 Razer Gold特點

網上	網下
● 與逾129個電訊營運商合作帳單付費服務	● 逾340萬個銷售點，例如便利店、大型超市
● 為逾111間銀行在新興市場提供互聯網銀行服務	● 迅速發展新興市場包括東南亞、拉丁美洲、中東、北非
內容	
● 有超過3.3萬隻電子娛樂內容	
● 可支援10種語言	

大公報製表

◀ 雷蛇香港區總經理郭美琪（左）與投資者關係總監羅啟琳
大公報記者李潔儀攝

定製產品及服務 增用戶黏度

新聞分析 李潔儀

全球電競市場發展迅速，研究公司Newzoo數據顯示，2019年市場規模約11億美元（約86億港元），估計到2022年增至17.9億美元（約140億港元），當中有逾七成電競觀眾屬於千禧世代或Z世代。

這群年輕世代正是雷蛇（01337）的重要用戶群，為建立完善的遊戲生態系統，在電競的軟件和硬件外，雷蛇近年積極發展金融科技（Fintech），藉而構建具協同效應的生

態。

雖然這個商業模式在本港較為少見，但由於雷蛇本身早已吸納8000萬個註冊賬戶，當中逾八成屬於35歲以下，雷蛇深諳這群年輕世代「想要什麼」，因此在發展金融科技時，透過定製相關產品及服務，既有助提高用戶對雷蛇品牌的黏度，亦為集團帶來新收入來源。

根據世界銀行集團發布的《2017全球普惠金融指數報告》（The Global Findex Database 2017）

顯示，全球有17億人口並無持有銀行賬戶，或所享銀行服務不足。不過，Adroit市場研究報告指出，全球金融科技市場規模預計將於2025年達4600億美元（約3.6萬億港元），可見市場發展潛力。

事實上，雷蛇已經向新加坡金管局申請虛擬銀行牌照，提供全數碼銀行業務，一旦成功，則有望進一步助力集團的金融科技發展，甚至拓展其他市場的虛擬銀行業務，未來發展可期。

自製口罩抗疫 擬再推新產品

【大公報訊】記者李潔儀報道：疫情橫掃全球，不少企業加入防疫產品的生產大軍，雷蛇（01337）是其中一員，其香港區總經理郭美琪表示，製造口罩是新嘗試，原意只為解決民眾和前線醫護人員防疫需要，未來

不排除再出相關新產品。

郭美琪指出，在資源及網絡的配合下，雷蛇在新加坡僅利用24天時間，調整部分生產線用作自動化口罩生產線，並由專門團隊負責。

郭美琪續說，市場對口罩需求甚

高，雷蛇會繼續生產。

雷蛇在今年4月初設立口罩生產線，據了解，公司在新加坡設立20部口罩販賣機，首輪免費向當地市民提供500萬個口罩，並捐出最多100萬個口罩至世界各地的衛生部門。

中原十大屋苑交投升40%



▲擎天半島1座高層業主由四千萬元，劈至逾三千萬元才獲買家承接

【大公報訊】記者林志光報道：新冠肺炎疫情第三波爆發雖來勢洶洶，但樓市暫似未見太大影響，十大屋苑過去兩日的周末交投，仍錄10宗或以上成交。不過，業界下半月樓市表現將視乎政府會否進一步收緊防疫措施。

政府及專家雖已明確指出，近周疫情已是社區爆發，但難阻置業者的買樓欲望。中原地產及美聯物業各統計的十大二手屋苑周末交投，分別按周上升40%及36.4%，錄14宗及15宗成交。

防疫收緊 市場現觀望氣氛

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，近日疫情嚴峻影響二手睇樓量，不過，二手成交卻仍活躍，相信是各國的量化寬鬆，及低息環境，加上疫情未打擊自用需求，令樓市保持平穩。

美聯物業住宅部行政總裁布少明指出，本港疫情再現反彈，但發展商仍如常推售單位，不少買家入市置業，交投氣氛仍好，二手成交亦未見顯著減慢，他認為如疫情受控後，市場氣氛會更旺。

利嘉閣總裁廖偉強表示，近周疫情雖越見嚴重，但大眾似乎已視抗疫為常態，未有如之前般出現恐慌情緒，該行的十大屋苑周末成交也錄10宗，按周無升跌；同時，暫亦未聞發展商會因而減慢或暫停賣樓部署。不過，政府隨即收

緊防疫措施，室礙買家外出睇樓欲望，市場觀望氣氛重現。他認為，假如下半月政府再進一步收緊措施，令大多數經濟活動再如前兩波爆發發難難以進行，包括發展商暫停推售新盤等，屆時便不單樓市會受影響。

二手交投雖穩定，但不時有減價賣樓情況出現。市場消息透露，尖沙咀九龍站擎天半島1座高層F室3房單位，實用面積1124方呎，業主由原叫價4000萬元，劈至3028萬元，才獲買家承接，呎價26940元，成交價較銀行估價低約17%。另天水圍嘉湖山莊美湖居8座低層D室3房單位，實用面積540方呎，成交價只約555萬元，呎價10278元。該屋苑上月曾有多宗兩房單位的成交，成交價超過500萬元，最高更逾556萬元；而3房單位一般也達600萬元或以上。

茶果嶺新盤加推視乎疫情

此外，本月至今的首12日，因有發展商促銷新盤關係，暫已錄逾600宗成交，較上月同期上升20%，其中過去兩日便錄約240宗。其中觀塘KOKO HILLS第一期於上周六首輪銷售中售出85伙，發展商會德豐地產常務董事黃光耀表示，現階段會視乎疫情未來發展，才決定該盤的加推和次輪銷售部署，然未必會再作大規模銷售。另新地（00016）將在今日首度公布屯門御海灣的銷售部署。

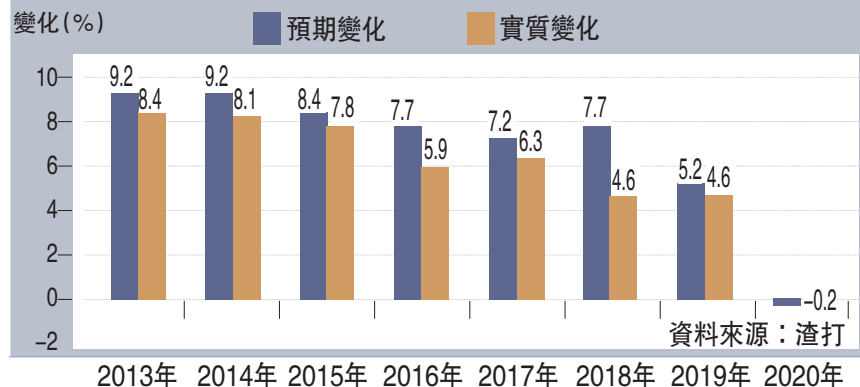
渣打：企業對灣區發展前景樂觀

【大公報訊】記者黃裕慶報道：渣打公布第11份大灣區製造業年度調查報告。該行大中華區高級經濟師劉健恆表示，受訪的逾190家企業預期今年工資水平將溫和下跌0.2%，是11年來首見。儘管在招聘人手方面不如以往困難，企業將生產線遷離中國的意願仍在，主要目的是分散風險。長遠而言，企業對大灣區的發展前景仍感樂觀。

料今年工資微跌 11年首見

最新一份年度調查結果於6月底公布。今年適值新冠肺炎疫情肆虐，加上中美摩擦時有起伏，在大灣區從事製造業的受訪企業，高達75%預期疫情將對業務構成負面影響，主要是憂慮訂單流失。整體而言，企業對亞洲區的前景不如全球其他地區悲觀。大灣區企業是於3月至5月初期間接受渣打訪問，當時也是內地疫情最緊張的

受訪企業預期2020年工資將下跌



時刻。

43%企業擬搬遷分散風險

劉健恆指出，在過往的同類調查之中，受訪企業一直面對工資持續上漲、招聘困難的情況，惟今年出現顯著改變。企業預期今年工資水平將平均下跌0.2%；事實上，2019年的實際



◀ 劉健恆形容區內企業對大灣區的長遠發展仍有信心
大公報攝

工資是上升4.6%（見上圖）。同時又認為勞工市場不如過往緊張的受訪企業佔比，由去年的24.4%大幅增加至43.5%，更有17.8%企業覺得勞工供應過剩。

儘管企業在勞工市場遇到的困難減少，劉健恆形容區內企業仍有意願將生產線遷離大灣區。43%受訪企業說「會更積極考慮搬遷」，原因是中美摩擦和疫情。19%企業已完成搬遷並開始營運，比率遠高於去年的6%。劉健恆指出，除了較為低端的製造業，部分高端製造業亦開始遷離大灣區，首要考慮是分散業務風險。

港聯繫人角色續加強

雖則疫情為企業在大灣區的業務前景帶來短期打擊，然而調查發現，57.8%受訪企業認為大灣區可望於未來3年至5年帶來新的業務機會，領前排第2位的「一帶一路」倡議（56.1%），以及第3位的人民幣國際化（55.6%）。

報告同時指出，雖然香港現時成為中美摩擦的磨心，預期香港作為連結內地與全球市場的重要角色仍將維持，甚至可能有所加強。