

108-110 年
重點產業人才供需調查及推估結果
摘錄
會展產業

辦理機關：經濟部國際貿易局

一、產業調查範疇

本次會展產業調查範疇為展覽業、會議業及場地業，依行政院主計總處 105 年第 10 次修訂「行業標準分類」屬「會議及展覽服務業」(8202)，定義為從事會議及工商展覽籌辦或管理之行業。

二、產業發展趨勢

- (一) 政府推動會展產業發展，協助公協會爭取國際會議，並透過海內外行銷，吸引海外企業來臺辦理企業會議，同時輔導業者辦理新展，並辦理專業展覽，帶動會展產業發展。
- (二) 若景氣保守，未來會展產業人力供需將趨於供需較平衡狀態，若景氣持平或樂觀，未來會展產業人力供需將呈現需求大於供給狀態。未來在會展產業環境和結構快速變遷情形下，學校端教育若無法隨趨勢及時更新並提高會展產業人才質量，可能導致專業人才供不應求。應整合產學差距，以降低學用落差。

三、人才量化供需推估

以下提供會展產業 108-110 年人才新增供給、新增需求推估結果，惟推估結果僅提供未來勞動市場供需之可能趨勢，並非決定性數據，爰於引用數據做為政策規劃參考時，應審慎使用；詳細的推估假設與方法，請參閱報告書。

依據調查及推估結果，108-110 年會展產業平均每年新增供給為 204 人、新增需求為 207~361 人，其中新增供給逐年減少，新增需求則呈遞增趨勢，致供需缺口逐年擴大。

單位：人

景氣情勢	108 年		109 年		110 年	
	新增需求	新增供給	新增需求	新增供給	新增需求	新增供給
樂觀	305	219	379	201	399	192
持平	255		316		333	
保守	175		217		229	

註：持平=以綠燈構成景氣持平情境；樂觀=以景氣燈號之紅燈與黃紅燈構成景氣樂觀情境；保守=以黃藍燈與藍燈構成景氣保守情境。

資料來源：經濟部國際貿易局(2019)。「會展產業人才供需調查及推估結果報告(108 年)」。

四、欠缺職務之人才質性需求調查

以下摘述會展產業所缺人才之質性需求調查結果，詳細之人才需求條件彙總如下表。

(一) 欠缺之人才類型按展覽、會議管理等兩業別區分，整理如下。

1. 展覽業：行銷企劃專員、行銷企劃經理、業務專員、業務經理等 4 類。

2. 會議業：專案執行人員、專案經理等 2 類。

3. 整體而言，會展產業人才欠缺主要原因在於「在職人員流動率過高」。

(二) 在學歷要求方面，各類人才均以大專以上教育程度為需求；另對於各類人才之專業背景雖不設限，但以具企業管理、流通及供應鏈、旅館及餐飲等學類背景尤佳。

(三) 在工作年資要求方面，各類人才均需有一定的工作經驗，其中展覽業之行銷企劃專員、業務專員，以及會議業之專案執行人員，年資要求不長，具 2 年以下年資即可，其餘則要求至少 2 年以上工作經驗。

(四) 在欠缺人才之招募方面，各類人才之招募均不具困難，且招募對象均以本國人才為主，尚無海外攬才需求。

所欠缺之人才職類	人才需求條件				招募難易	海外攬才需求	人才欠缺主要原因	職能基準級別
	工作內容簡述	基本學歷/學類(代碼)	能力需求	工作年資				
展覽業								
行銷企劃專員	依據公司或顧客需求進行市場調查，依據展覽定位，規劃展覽行銷與媒體活動；於展覽現場進行活動管控；於展後撰寫結案報告。	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131) 流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)	1. 蒐集市場資訊 2. 撰寫行銷企劃 3. 展前進行行銷宣傳活動 4. 展中執行現場相關活動 5. 展後撰寫結案報告	2 年以下	普通	無	在職人員流動率過高	4
行銷企劃經理	1. 規劃與執行市場研究調查 2. 擬定展覽行銷策略 3. 執行展覽行銷專案活動 4. 管理行銷團隊人員 5. 確保顧客滿意度	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131) 流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)	1. 研擬展覽行銷策略 2. 管理行銷團隊 3. 執行行銷企劃 4. 監督行銷策略執行 5. 分析展覽行銷效益	2-5 年	普通	無	在職人員流動率過高	5
業務專員	1. 展前負責招攬廠商、開發潛在客戶，拓展市場 2. 展中進行各種服務 3. 展後主動拜訪客戶，維繫良好客戶關係	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131)	1. 進行市場調查 2. 招攬參展廠商 3. 提供展前服務 4. 提供展場服務 5. 撰寫結案報告 6. 維護顧客關係	2 年以下	普通	無	在職人員流動率過高	4

所欠缺之人才職類	人才需求條件				招募難易	海外攬才需求	人才欠缺主要原因	職能基準級別
	工作內容簡述	基本學歷/學類(代碼)	能力需求	工作年資				
		流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)						
業務經理	1. 根據市場情勢，進行展覽策略規劃 2. 接洽展覽業務，開發潛在客戶 3. 主動拜訪客戶，維繫客戶關係 4. 管理業務團隊，執行績效控管	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131) 流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)	1. 進行市場研究 2. 管理業務團隊 3. 擬定徵展策略並執行徵展行銷 4. 簽訂合作合約 5. 提供參展廠商現場服務 6. 進行展後分析	2-5年	普通	無	在職人員流動率過高	5 ₋
會議業								
專案執行人員	在專案執行過程中，負責蒐集資料，進行協力廠商聯繫作業，完成專案經理指派之分工項目，執行會議及活動的現場管理，製作結案報告及完成其他主管交辦事項、客戶溝通。	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131) 流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)	1. 協助提案企劃 2. 完成會議前的分組工作 3. 完成會議進行中的分組工作 4. 執行會議現場人員管理 5. 完成會議結束後的分組工作 6. 完成結案作業 7. 維護顧客關係	2年以下	普通	無	在職人員流動率過高	4 ₋
專案經理	帶領專案團隊完成專案任務，工作的過程中擔任領導者的角色，指導並監督專案團隊按照正確預定時間與預算，進行會議專案工作，擔任客戶主要聯繫窗口，提供適切專案，滿足客戶需求。	大專/不限科系，惟具下列學類背景尤佳： 企業管理細學類(04131) 流通及供應鏈細學類(04132) 旅館及餐飲細學類(10131)	1. 進行專案投標 2. 管理專案團隊 3. 控管專案進度 4. 管理會議現場 5. 維護客戶發展 6. 進行結案分析	2-5年	普通	無	在職人員流動率過高	5 ₋

註：(1)上表代碼依據教育部 106 年第 5 次修訂「學科標準分類」填列。

(2)本表基本學歷分為高中以下、大專、碩士以上；工作年資分為無經驗、2 年以下、2-5 年、5 年以上。

(3)職能基準級別依據勞動部勞動力發展署 iCAP 平台，填寫已完成職能基準訂定之職類基準級別，俾了解人才能力需求層級。「-」表示其職類尚未訂定職能基準或已訂定職能基準但尚未研析其級別。

資料來源：經濟部國際貿易局。