

[請即時發放]



## 莎莎公佈 2017/18 年度全年業績

\* \* \*

受惠於本地消費及內地旅客大增 溢利增長 **34.7%**至 **4 億 4,010 萬港元**

### 業績亮點

- 集團持續經營業務的營業額上升 6.2%至 80 億 1,760 萬港元。
- 集團年內溢利為 4 億 4,010 萬港元，同比增長 34.7%。
- 在本地消費持續復甦及內地訪港旅客強勁增長的帶動下，港澳地區的零售及批發業務銷售額上升 7.9%至 67 億 6,160 萬港元，同店銷售增長為 3.9%。
- 持續經營業務之店舖數目由去年的 263 間增至 265 間。
- 每股基本盈利為 14.6 港仙（2017 年：11.2 港仙）。
- 建議末期股息為每股 11.0 港仙（2017 年：8.0 港仙），以及特別股息為每股 3.0 港仙（2017 年：無），以慶祝集團成立 40 週年。全年股息合共每股 17.5 港仙（2017：17.0 港仙）。

（2018年6月21日 – 香港）– 莎莎國際控股有限公司（「莎莎」或「集團」；股份代號：0178），今天公佈其截至2018年3月31日止年度（「財政年度」）之全年業績。

本地消費持續復甦及內地訪港旅客強勁增長，尤其在第四季強勁業績帶動下，集團持續經營業務的營業額按年增長 6.2%至 80 億 1,760 萬港元。集團港澳地區的零售及批發業務銷售額由去年的 62 億 6,650 萬港元上升 7.9%至 67 億 6,160 萬港元。計及已終止的台灣經營業務所產生的 2,510 萬港元淨虧損，集團年內的溢利為 4 億 4,010 萬港元，較上一財政年度錄得的 3 億 2,670 萬港元，上升 34.7%。截至 2018 年 3 月 31 日，集團持續經營業務之店舖數目由去年的 263 間增加至 265 間，「莎莎」店舖淨增加三間及單一品牌專櫃淨減少一間。

每股基本盈利為 14.6 港仙（2017 年：11.2 港仙）。董事會建議末期股息為每股 11.0 港仙（2017 年：8.0 港仙），以及特別股息為每股 3.0 港仙（2017 年：無），以慶祝集團成立 40 週年，以現金方式支付並提供以股代息選擇。全年股息合共每股 17.5 港仙（2017：17.0 港仙）。

### 零售及批發業務

集團於港澳地區的零售銷售額增長 7.9%，同店銷售則上升 3.9%，而本地顧客及中國內地旅客的交易宗數分別上升 3.3%及 4.6%。自去年 10 月集團搬遷香港的倉庫，並進行整合後，集團的業務增長勢頭持續至本財政年度末，下半年的零售營業額增幅明顯擴大至 13.0%，當中第四季的增長是全年最快，達 18.6%。美元疲弱而人民幣強勢，提高了內地居民外遊及增加其消費意欲。本地及亞太區經濟市道轉好，加上就業情況理想，令樓市及股市暢旺，均對零售業帶來支持，因而帶動集團銷售增長。港澳地區每宗平均銷售金額全年錄得 4.1%增幅，顯示顧客之購買力有所提升。

年內，集團加快推出新產品，以豐富產品組合，迎合市場需求，同時在銷售增長與毛利率之間取得更好的平衡。接近下半年末期，集團推出多款高銷量的潮流產品，成功推動業務增長。因此，雖然下半年的毛利率微跌0.4個百分點，但毛利同期錄得**11.8%**的增幅。

**中國內地**業務方面，集團整體營業額按當地貨幣計算增長**5.0%**至**2億9,870萬**港元，而同店銷售按當地貨幣計算則增長**5.1%**。由於成本控制更見成效及店舖貢獻上升，集團於這市場的虧損收窄至**1,020萬**港元。營業額增長的原因，主要是當地管理團隊已經穩定，提高了營運效率和功能。透過專注優化物流和倉庫營運，並採取新營運措施，由香港進口貨物至中國內地的時間較去年縮短接近**50%**，有助降低庫存量、改善倉庫營運及提升效率，物流成本按年減少**35%**。

**電子商貿**方面，營業額為**3億 8,330萬**港元。集團策略性地於**2017年4月1日**起提高免運費服務的門檻，導致銷售額較去年同期錄得在計算內的短暫跌幅。**2018年1月**起，集團與新的第三方倉庫服務供應商合作，大大改善了訂單處理時間及成本。在**2017年底**，集團推出全新手機應用程式，透過優化其穩定性及功能，改善網上訂單的情況。集團繼續與內地知名電子商貿平台如天貓國際及京東全球合作，以擴闊顧客層及推動銷售。

海外市場方面，集團於**新加坡**及**馬來西亞**的營業額分別為**2億 1,150萬**港元及**3億 6,250萬**港元，按當地貨幣計算較去年同期分別上升**1.9%**及**6.1%**。**2018年2月**，集團宣佈果斷地結束台灣地區錄得虧損的零售店舖，以集中資源提升中國內地、香港及澳門、新加坡及馬來西亞，以及電子商貿的營運表現。

## 展望及策略

港澳零售市場呈現明顯的復甦迹象，經濟環境理想、就業率高、地產及股票市場穩定、本地消費者消費意欲增強，均帶動強勁增長。

集團對香港及澳門旅遊及零售市場因「大珠江三角洲」計劃所提供的機遇持樂觀態度，特別是由於這些措施將分階段推出，集團能在不同時間充份地利用機遇。在區內的**9個**內地城市中，集團已於其中**7個**城市營運共**13家**分店(於**2018年3月31日**)。集團計劃於**2018/19**財年內開設約**4家**新店，初步確定選址於東莞、珠海及江門，進一步把握大灣區帶來的機遇。

為緊貼「新零售」的發展趨勢，集團開始將香港、澳門及中國內地實體店的客戶資料與莎莎網進行整合。這策略能助集團深入了解顧客的購物模式，並利用線上線下資源進行相應的跨平台推廣活動。集團將推出新的「電子商貿系統」及改善銷售點系統，為今後的發展提供強大而靈活的基礎。上述資訊科技及數碼層面的改進將改善顧客體驗和整體效率、優化物流流程、降低營運成本，並加快推出新產品的速度。

集團主席及行政總裁郭少明博士，**銀紫荊星章**，**太平紳士**總結：「在把握正在復甦之港澳核心市場機會之際，集團同時積極提升電子商貿的競爭能力，並迎合整個大灣區的蓬勃發展，在中國內地市場業務上有所進展。邁向『新零售』時代，集團將繼續制定策略，迎合不斷轉變的消費者行為、喜好和期望，集團周詳的策略和富前瞻性的思維將繼續鞏固莎莎於亞太地區美容產品零售界之領導地位。」

## 關於莎莎國際控股有限公司

莎莎國際控股有限公司現為亞洲區居領導地位的化粧品零售集團，在亞洲區設有約 260 間零售店及專櫃，銷售逾 700 個品牌產品，包括化粧品、護膚品、香水、頭髮護理用品、以至專有品牌及獨家代理的國際品牌產品。集團於亞太區聘用約 5,000 名員工。集團為「恒生綜合中型股指數」成份股，於 2011 年起獲選為「恒生可持續發展企業基準指數系列」成份股，並於 2015 年 6 月 8 日被納入「恒生高股息率指數」。集團亦自 2014 年及 2016 年起分別成為滬港通及深港通的合資格股票。

如欲獲取更多資訊，請瀏覽 <http://corp.sasa.com> 或聯絡：

### 莎莎國際控股有限公司

陳慧明

電話： 2975 3601

傳真： 2595 0797

電郵： [ming\\_chan@sasa.com](mailto:ming_chan@sasa.com)

### iPR 奧美公關

劉麗恩 / 劉碧思 / 徐詠妍 / 黃景怡 / 翟穎琳

電話： 2136 6952 / 2136 6953 / 2136 8059 / 3920 7676 / 3920 7683

傳真： 3170 6606

電郵： [sasa@iproilvy.com](mailto:sasa@iproilvy.com)