

# 主席獻辭



本人欣然宣佈，莎莎集團截至2012年3月31日止財政年度（「本財政年度」）表現理想。本財政年度是集團取得多項傑出成就的一年，集團有效維持並進一步鞏固其作為亞洲領先及最受歡迎化粧品零售集團的地位。集團的營業額錄得顯著升幅，而在營運槓桿效應支持下，集團的除稅後溢利亦錄得穩健增長。尤其是香港，本地消費市場暢旺主要由內地訪港旅客數目上升及消費增長所帶動。因此，集團在香港及澳門的銷售額錄得顯著的29.8%按年升幅，增長至50億9,270萬港元，當中約64%的銷售額來自內地訪港旅客，而除稅後溢利則按年上升41.9%至6億7,440萬港元。集團成功於新加坡、馬來西亞及台灣地區錄得雙位數銷售增長，店舖總數亦由77間增加至92間，有助集團擴大市場份額。集團繼續以審慎律己的策略擴展店舖網絡，並於亞洲區內增開新店。該策略尤其體現在集團於中國大陸市場的店舖擴展，於本財政年度年底，集團在中國大陸市場的「莎莎」店舖數目為48間，較上一財政年度增加85%。中港兩地市場已經並持續提供龐大商機，使集團的盈利能力得以提升，增長空間更廣闊。

集團核心業務的基礎穩固，繼續為我們拓展香港以外市場提供支持，並配合集團持續增長的策略。該拓展策略影響集團於本財政年度的盈利能力。然而，我們堅信集團在短期盈利能力與長遠前景之間正逐步取得適當平衡。於本財政年度，集團營業額上升30.7%至64億510萬港元，而除稅後溢利則增長35.4%至6億8,970萬港元。

董事會建議派發末期股息每股3.5港仙及特別股息每股8港仙。倘獲股東同意，有關股息將於2012年9月7日（星期五）或其前後向於2012年8月23日（星期四）登記為股東的該等人士派發。本財政年度的年度股息總額為每股17.5港仙。





### 市場挑戰

集團須繼續克服不同的市場挑戰。於本財政年度第四季，香港零售銷售額增長開始放緩，本地生產總值的按年增長亦放緩至0.4%，相對上一季度則為3.0%。於2012年首季，中國大陸的零售銷售額增長按年下降至14.8%，而2011年的增長則為17.1%。

於不同的營運環境，化粧品市場都能表現出較強的抵禦能力。集團會吸取往績及經驗，按照審慎律己的策略去擴展店舖網絡，以靈活和快速的方式調整未來市場策略來應對市場出現的變化。

短途內地旅客訪港次數越趨頻繁，並多選擇於即日來港購物再返回內地。此趨勢為集團帶來機遇，因為集團已經開始在傳統購物地段以外有策略地擴展零售店舖網絡以配合此需求。隨著短途內地訪港旅客人數增加，其購物模式與長途內地訪港旅客的分別越來越大。集團因應購物模式的變化，著手研究及調整產品組合以迎合該等變化，包括提供更多日常用品及非處方藥品以供客戶選購。

租金成本於年內持續上升，預期未來升勢仍會持續。此趨勢既是風險亦是挑戰。然而，由於集團靈活應對，此風險得以緩解。為應付租金壓力，集團作好準備遷店往租金較為合理的地段。由於集團已建立龐大的店舖網絡，集團亦能於開設新店前利用現有店舖取得因關閉舊店而失去的部分生意。同時，猶如集團於本財政年度所實行的計劃一樣，我們將繼續採取審慎律己的店舖擴展策略來應付挑戰。

在中國大陸，集團的業務規模仍然較小。儘管蓬勃的內地經濟逐步放緩，集團仍然充滿信心在此平台上繼續發展，並取得強勁增長。年內，集團繼續優化前線員工的招聘及培訓，強化管理資源及架構，及提升市場佔有率和競爭力。集團亦著手穩步優化產品選擇，並透過自動化及規範化流程及系統，從而提升規模擴展能力。因此，集團成功贏得美容品牌及業主的鼎力支持，同時生產效率亦得以提升。

隨著集團於新加坡、馬來西亞及台灣地區的市場佔有率及地位提升，集團開始吸引有意建立零售業務並與我們緊密合作的美容品牌。集團將繼續



於現有業務平台上發展，以擴大市場佔有率、建立更強大的零售網絡，並實現更高市場滲透率。由於集團已作好準備抓緊海外市場的增長機遇，我們的目標是將更多品牌引入店舖，並積極物色機會成為更多品牌的獨家代理商。在台灣地區，隨著中國大陸旅客自由行計劃放寬，吸引更多旅客從中國內地赴台旅遊，集團期望會因此而受惠。

至於sasa.com，集團的目標是在不同市場取得更為均衡的增長。年內，集團以創造持續銷售增長為目標，成功滲透到世界各地市場，並繼續擴大客戶基礎。憑藉吸納更多元化和均衡的客戶群，集團將針對主要海外市場，繼續加大力度使業務策略更為本地化。集團將建立新的多媒體資訊，使網站內容更為豐富，以提升用戶體驗、客戶忠誠度及網上社群參與率，同時採用最新的網上、流動通訊及商業社交網站方案。我們相信，隨著集團獲得更多當地營商知識和市場認可，集團於主要海外市場的競爭力將會相繼提高。

### 前景

展望未來，莎莎集團的整體願景是致力提高其規模擴展能力。憑藉於港澳核心市場的良好往績紀錄及穩固基礎，集團將積極加強海外市場的業務，提升銷售額及市場份額，同時提高海外市場對集團的貢獻。這意味著集團將投放更多資源以

支持可持續的高增長。在資訊科技方面，集團將在規範、優化和自動化營運及業務流程方面投放資源，利用資訊科技提高效率及對整個集團的監控。這將使集團的規模擴展能力得以提升，從而支持集團於快速增長的化粧品市場中持續發展。



集團將繼續致力於建立及管理其積極主動的專業團隊，以協助履行集團的承諾，為亞洲地區的廣大客戶群提供最優質產品與最佳購物體驗。截至2012年3月31日止，集團各業務範疇的採購隊伍已增至超過140名員工，增幅約16%。我們明白員工

是集團成功的關鍵，因此我們將進一步投資於發展人力資源及集團的知識庫，以協助集團推動業務增長。此過程涉及在集團各階層和各營運市場的招聘計劃、挽留及激勵優秀人才方面的獎勵及培訓計劃。集團竭力為員工提供一個安全、健康和充實的工作環境，讓他們於莎莎獲得愉快的工作體驗。



憑著積極的企業社會責任意識，集團期望進一步加強其作為良好企業公民的角色。集團旨在通過提升員工的參與，在來年對環境及社區作出更大的貢獻，從而使社會責任文化紮根於本集團，並最終延伸至更廣闊的社區層面。我們將改善旗下基礎建設，為保護環境和造福社會帶來更多正面影響。集團亦將加強與非牟利組織合作，尤其是為社會帶來實際裨益而與莎莎願景相符的組織。就此，集團榮幸地成為本年度恒生可持續發展企業基準指數的成份企業。

為提升集團的品牌建立策略，我們將通過更具針對性的市場推廣活動提高宣傳效益，如在香港、中國大陸、馬來西亞及台灣地區舉辦廣受歡迎的香水節活動。該類活動亦深受我們的品牌合作夥伴歡迎。集團將繼續鞏固與供應商及美容品牌的緊密合作關係，為他們提供由品牌形象建立、市場推廣，到銷售及分銷的全方位品牌管理服務及解決方案。

最後，儘管集團於去年因成功檢討存貨策略而取得豐碩成果，但有見於目前的市場狀況，在來年的庫存風險及現金流管理方面，我們將採取更為嚴謹和審慎的措施。

### 結語

全賴我們同事及專業管理團隊的不懈努力，集團才得以在這個競爭激烈且變化不斷的經濟環境中持續茁壯成長，實現集團的可持續發展目標。本人深信，憑藉我們穩健的財政基礎、應變能力和靈活性、擴展策略以及審慎的成本控制措施，集團必可應付未來可能出現的挑戰。一直以來，莎莎集團在不同經濟情況下皆能保持成功的往績紀錄。我們將繼續致力擴展業務、從世界各地搜羅優質及趨時的潮流產品、提供優質客戶服務、為廣大客戶群創造非凡的購物體驗，並維持集團在亞洲化粧品零售行業的領導地位。

藉此機會，本人謹向莎莎團隊，包括員工及管理層表示謝意。他們於年內忠心耿耿，為實現集團目標和願景付出努力。有賴他們對集團的貢獻及創意，莎莎集團方能一直堅守對股東的承諾，於現在及未來的日子為股東們創造可持續價值。

郭少明博士，銅紫荊星章，太平紳士

主席及行政總裁

香港，2012年6月15日



Elizabeth Arden



# Fragrance

