

T S L | 謝瑞麟

Tse Sui Luen Jewellery (International) Limited

謝瑞麟珠寶（國際）有限公司*

公佈2021/22全年業績

穩中前行 待機而發

財務摘要

截至 3 月 31 日止年度	2022 年 港幣百萬元	2021 年 港幣百萬元
營業額	2,767.8	2,648.6
毛利	1,062.8	959.7
毛利率 (%)	38.4	36.2
本公司擁有人應佔盈利/(虧損)	15.5	(44.0)
每股基本盈利/(虧損) (港仙)	6.2	(17.6)
擬派每股末期股息 (港仙)	2.0	不適用

(2022 年 6 月 21 日—香港) 亞洲最具規模的珠寶商之一謝瑞麟珠寶(國際)有限公司 (「謝瑞麟珠寶」或「公司」, 連同其附屬公司, 「集團」, 股份代號: 417), 今天宣佈其截至 2022 年 3 月 31 日止年度 (「本年度」) 之全年業績。

本年度集團營業額為港幣 2,767,800,000 元, 較截至 2021 年 3 月 31 日止年度 (「2020/21 財政年度」) 的港幣 2,648,600,000 元增加 4.5%。本年度本公司擁有人應佔盈利為港幣 15,500,000 元, 而 2020/21 財政年度的本公司擁有人應佔虧損為港幣 44,000,000 元。本年度本公司擁有人應佔每股盈利為 6.2 港仙。董事會建議派發截至 2022 年 3 月 31 日止年度之末期股息每股 2.0 港仙。

集團主席及行政總裁謝邱安儀女士表示: 「在經濟復甦及消費意欲上升的推動下, 集團業務於本年度首三季度已逐漸回復。然而, 由於中國內地部分地區出現零星本地疫情爆發, 故本年度最後一季中國內地零售銷售額有所下跌, 香港的零售銷售額自第五波疫情爆發後亦急劇下降。面對疫情帶來的種種挑戰, 集團在品牌建立、客戶體驗管理和優化技術等方面不斷前進, 以適應後疫情所帶來的新常態和新時代趨勢。」

由於 2021 年零售市道復甦，儘管第五波疫情自 2022 年初起持續對集團香港零售業務造成負面影響，本年度集團香港及澳門零售業務的營業額仍然上升，同店銷售亦錄得增長。2021 年 11 月，集團推出以伴侶為目標客戶群的全新品牌「DUO by TSL」，首間 DUO by TSL 概念店於一個月後在尖沙咀隆重開幕。於本年度，集團亦策略性地關閉了兩間低效店舖，以整合香港店舖網絡。另一方面，受惠於中國內地旅客到訪限制的放寬，澳門經濟在本年度首三季度出現復甦跡象，但隨後因中國內地部分地區感染個案反彈受到負面影響。

自 2022 年初以來，為應對不同地區的零星疫情爆發實施了嚴格的社交限制措施，復甦速度因而受到攔阻，同時窒礙零售業的反彈。縱使中國內地經濟於本年度首三個季度有所復甦，集團中國內地自營店的營業額錄得輕微按年跌幅，集團在中國內地營運的同店銷售亦於本年度出現負增長。為有效達致市場細分，集團推出了另一新品牌「TSL TOSI」以進軍年輕人市場。TSL TOSI 首間概念店於 2021 年 9 月在蘇州開幕，隨後在廣州開設兩間店舖。截至本年度末，集團在中國內地設有三間 TSL TOSI 店舖。於本年度，集團在中國內地的店舖總數由 450 間增加至 465 間，包括自營店和加盟店。

電子商貿業務方面，集團營業額錄得高兩位數增長，歸功於產品種類優化和季節性促銷。於本年度，集團成功重整中國內地官方旗艦店，改善客戶的全渠道銷售體驗。在香港方面，除集團於本年度在香港天貓開設網店外，香港官方網店亦正進行改造。未來，集團將繼續提升數碼化平台並加強與電商平台的合作，以捕捉更多網上銷售及為客戶提供非凡體驗。

展望未來，全球及本地經濟前景仍不明朗。謝太補充：「雖然存在各種不確定性，但在疫情傳播減弱和消費意欲有所改善的前提下，我們仍對近期至中期零售市場的明顯增長持審慎樂觀態度。在此充滿挑戰的時刻，集團將繼續採取謹慎的成本效益措施，保持健康庫存水平，優化實體店和電子銷售渠道的網絡，以長遠和審慎的方式調整我們的業務策略。」

關於謝瑞麟珠寶（股份代號：417）

謝瑞麟珠寶(國際)有限公司（簡稱「謝瑞麟珠寶」，於百慕達註冊成立之有限公司）為目前亞洲最具規模的珠寶商之一，主要從事珠寶首飾設計、製造、貿易、零售及批發。謝瑞麟珠寶集團由本港珠寶業界傳奇人物謝瑞麟先生於1960年創立，並於1971年成立謝瑞麟珠寶有限公司，以及在1987年於香港聯合交易所上市，總部設於香港，更在多個其他亞洲主要城市，包括但不限於北京、上海、成都、廣州、深圳、澳門及吉隆坡經營超過500間珠寶分店，網絡覆蓋逾120個亞洲城市。

如欲了解更多有關謝瑞麟珠寶的資料，請瀏覽<https://corporate.tslj.com>或發電郵至ir@tslj.com。

*僅供識別