

# 主席獻辭



↑ 19.7%

7,669.8 百萬港元  
集團營業額

↑ 19.7%

825.6 百萬港元  
集團年內溢利

46.4%

集團毛利率

260 個銷售點  
位於亞洲

本人欣然宣佈，莎莎國際控股有限公司在截至2013年3月31日止財政年度（「本財政年度」）繼續錄得穩健增長，表現理想。集團業績於本財政年度再創新高，營業額上升19.7%至76億6,980萬港元，溢利增長19.7%至8億2,560萬港元。集團的亞洲業務發展令人欣喜，現時零售網絡已擴展至260間店舖，正好為莎莎創業35年誌慶。集團表現領先亞洲，且已穩站區內最受歡迎化粧品零售集團的地位。

集團致力為股東創造滿意及穩定的回報。董事會欣然建議派發末期股息每股5.0港仙及特別股息每股9.0港仙，連同已付的中期股息每股2.5港仙及特別股息每股4.5港仙，本財政年度的年度股息總額為每股21.0港仙。

### 市場透視

過去數十年來，我們見證了化粧品行業不斷演變，一日千里。化粧品及美容產品已一洗過去奢侈品的形象，漸漸成為生活上必不可缺的日用品。這種演變意味著化粧品行業越來越具備抵禦經濟氣候變化的能力，表現持續超越整體市場。

香港方面，中國大陸旅客訪港總次數中有逾半為即日往返旅客，數目超越過夜旅客。與此同時，零售市場繼續受惠於訪港大陸旅客人數的整體強勁增長。當中即日往返大陸旅客的平均消費金額較長途過夜大陸訪港旅客為低，並以購買日用品為主，故此，我們致力研究並重新為產品策略佈局，如推出更多價格較優惠的產品以提升效益和效率。這靈活策略有助集團抓緊需求與日俱增的機遇，同時鞏固銷售平台，加上集團一直以致力於滿足顧客需要，不斷提升產品組合及服務，贏得本地顧客及旅客的信任和忠實支持，讓集團穩健的銷售增長得以持續。

隨著大陸旅客的結構變化，我們的零售網絡亦因而有策略性調整，集團在傳統購物區以外建立據點。此策略令我們能在租金較合理、機會更多更廣的地區回應不同的市場需求。一直以來，集團以一貫的宗旨滿足顧客需求，提升產品組合及服務，並視此為使命。因此，本財政年度再一次證明我們善於滿足本地顧客及遊客的需求。

在集團審慎建立的零售網絡支持下，我們於年內在香港以外的市場錄得穩定的銷售增長。港澳地區以外市場分部所帶來的營業額由13億1,240萬港元增加19.5%至15億6,840萬港元。集團的整體策略是繼續在香港核心市場以外地區鞏固業務基礎，為未來發展做好準備。為達成此項目標，我們正著力提升集團的規模擴展能力，包括在集團各個營運環節中實施品質管理系統，統一工作流程及文件處理格式。有關措施不僅改善經營效率，亦有助我們達成各項業務目標。集團亦已落實監控程序，以改善管理效益及把風險降至最低。

此外，我們繼續在人力資源及知識基礎上投放資源，以保持集團的優勢，幫助我們推動業務增長。人手不足一直是香港零售業面對的主要挑戰。為減少員工流失及降低職位空缺率，我們舉辦新聘人員分享會以加強團隊關係，並進行員工滿意度調查，藉此幫助集團瞭解及回應員工的事業抱負及個人發展需要。我們連續12年舉辦管理見習生計劃，為每名管理見習生制定清晰的事業發展方向，令他們擁有更大的事業滿足感。為提升員工實力，集團亦不斷推出多項職能培訓及發展計劃。

## 主席獻辭

中國大陸市場方面，我們繼續建立業務基礎和鞏固規模擴展能力，並銳意就瞬息萬變的市場調整集團策略。集團致力在此平台上繼續發展，力求掌握這個朝氣勃勃而前景遠大的機會，創造輝煌碩果。為支持集團擴展店舖網絡和市場滲透，我們已在國內各個營運版塊進一步強化本地管理團隊。集團亦投資於市場推廣，以支持我們在市場上的自家品牌，並首次就國內市場委任特定的「瑞士葆麗美」Suisse Programme品牌代言人。

年內，我們繼續於新加坡、馬來西亞及台灣地區建立店舖網絡和推動銷情。然而因應當地市場狀況，有關投資只能緩步前進。集團其中一項主要優先處理目標，是透過雙向發展傳統及數碼平台的市場推廣工作，繼續鞏固莎莎的品牌優勢。在集團的電子商貿業務方面，我們成功滲透世界各地更多市場，並繼續擴闊客戶基礎，帶動銷售持續增長。

## 展望未來

有鑑於全球多個地區的經濟情況仍未見明朗，而預期消費者情緒恢復需時，2013/14財政年度將是充滿挑戰的一年。幸而多個主要經濟體（包括香港）在過去數月的表現均呈向穩跡象，加上化粧品市場一直頗具抗逆能力，因此我們對業務前景仍然審慎樂觀。集團將靈活、果斷地應對未來的市場挑戰，按照積極審慎的策略進一步擴展業務。

憑藉集團獨有的市場定位，加上香港核心市場的穩固基礎，我們致力打造莎莎品牌，並積極發展海外市場的業務。集團以提升市場份額、推動銷售增長為目標，希望提高海外市場對集團的貢獻。在香港行之有效的業務模式已成功套用至馬來西亞市場，近年來為集團帶來了穩定及令人滿意的回報。為提升規模擴展能力以支持現在以至未來的可持續增長，我們將繼續投放資源，並利用最先進的資訊科技提升整個集團的營運流程，使其更具效率，強化集團的監控能力。

儘管集團所在的大部分市場中，租金全面上調，我們透過持續提升生產力及毛利率，繼續新店開業的步伐，積極有序地建立零售網絡。集團其中一項令人雀躍的嶄新嘗試，是在香港以生活概念店的模式開設新店。此舉同時加強莎莎獨有的市場定位，強化其作為一站式美粧專門店零售商的形象。我們相信此概念店將可進一步鞏固莎莎的品牌形象、吸引更多國際品牌與集團合作，並開發及建立更廣泛及更忠誠的客戶基礎。

放眼將來，我們將繼續專注於品牌管理，為客戶提供最佳購物體驗和最優質產品。集團將不斷提升自家品牌的長遠品牌形象，並鞏固與供應商及美粧品牌的緊密合作關係，為他們提供全方位品牌管理服務及方案，全面照顧由建立品牌形象、市場推廣，以至銷售及分銷的流程。



集團於本年內努力減低存貨水平。我們成功就過往年度的存貨策略作出檢討和調整，使存貨週期大幅縮短14天至110天。我們將繼續採取嚴謹的方針管理來年的庫存風險及現金流量。

為配合莎莎「締造美麗人生」的使命，集團正於公司內建立強而有力的企業社會責任文化，旨在把有關訊息弘揚到社區層面。集團在剛過去的財政年度取得突破，於2013年宣佈推出新慈善項目「莎莎美麗人生慈善基金」，承諾更投入地參與和社會上與弱勢社群相關的計劃。集團於來年的首個慈善活動是由保良局為年輕女士舉辦的「美麗希望」計劃，計劃的目的是透過幫助年輕女士培養正面的人生態度，鼓勵社會人士重視關愛別人，為社會帶來「美麗」和「快樂」。

### 結論

全賴同事與專業管理團隊的不懈努力和前瞻遠見，集團才得以在此競爭激烈且變化不斷的市場中應付各種挑戰。本人深信，憑藉我們穩健的財政基礎、對抗逆境和靈活應對的能力，配合我們的擴展策略和審慎的成本控制措施，集團定可應付任何在未來出現的挑戰。莎莎集團一直以來都在不同經濟情況的交錯洪流中航行。我們將繼續致力擴展業務、從環球市場搜羅優質新穎的產品，提供世界級客戶服務、為客戶創造非凡滿足的購物體驗，用心保持集團在亞洲化粧品零售行業的領導地位。

藉此機會，本人謹向整個莎莎團隊，包括員工及管理層特別致謝。他們於年內為實現集團目標和願景表現出過人的忠誠和使命感。憑藉同事上下一心、創意不絕，莎莎集團方能一直堅守對股東的承諾，在現在與未來日子為股東創造可持續的價值增長。



郭少明博士，銅紫荊星章，太平紳士  
主席及行政總裁  
香港，2013年6月20日







# Fragrances



PARIS  
SASA  
MAIL DELIVERY  
Sasa International Holdings Limited

CARTE POSTALE

Tous les pays d'étrangers n'acceptent pas la correspondance au recto, se renseigner à la Poste.

Spring

1401 97th  
Parvill  
14. 11th  
highly...

this space for correspondence

this space for address only