



主席獻辭

↑ 14.2%
8,756.1 百萬港元
集團營業額

↑ 13.3%
935.2 百萬港元
集團年內溢利

46.5%
集團毛利率

280 個亞洲銷售點



本人欣然宣佈，莎莎國際控股有限公司在截至2014年3月31日止財政年度（「本財政年度」）繼續錄得良好的表現。

集團於本財政年度的業績繼續取得理想的增長，進一步鞏固了我們作為亞洲區內最受歡迎化粧品零售集團的市場領導者地位。儘管全球經濟復甦緩慢，以及中國大陸旅客訪港人次增長放緩，但集團營業額仍保持增長，至87億5,610萬港元，集團於亞太區網絡的店舖總數也合共增加至280間。

本年度集團亦推出嶄新生活概念店Sa Sa Supreme。此生活概念店吸引了多個國際知名品牌及年輕潮流品牌成為合作夥伴，進一步打開了與多個重要品牌的合作通道，也進一步鞏固了我們作為亞洲區內一站式美粧用品專門店的領導地位。我們相信，此概念店可更深入地鞏固莎莎的品牌形象，吸引更多的美粧品牌與我們建立策略夥伴合作關係，並建立更廣泛、更多元化及更忠誠的客戶基礎。我們深信，此概念店將使各方均獲得重大裨益。

集團致力為股東賺取持續及穩定的回報。董事會欣然建議派發末期股息每股9.0港仙及特別股息每股5.5港仙，連同已派付的中期股息每股4.5港仙及特別股息每股4.5港仙，本財政年度派發的年度股息總額為每股23.5港仙。

於困難市況下延續業務增長

在我們的核心市場香港，因受惠於中國大陸訪港旅客，以及自2003年開始推行的個人遊計劃，旅客消費增長，致使零售銷售亦持續增長。中國大陸旅客消費已成為香港零售銷售增長的一項重要驅動力，並將於未來持續推動本地零售銷售增長。

由於中國大陸經濟發展及訪港旅客結構的不斷變化，導致了旅客特質、旅客購物習慣及旅遊模式的不斷演變。縱使化粧品行業仍保持抵禦經濟變化的特性，但上述變化亦已對本財政年度業績造成一定的影響，其顯示主要來自低線城市且消費力較弱的訪港旅客數目日益增加，從而影響到我們的毛利及銷售增長。

為應對這些挑戰，集團已研究及制訂了更適合的產品策略，並以我們一貫的高效益和高效率的方式加以執行。同時，我們就不同顧客推出更多價格合適的產品，進一步滿足顧客對不同價位產品日益上升的需求，從而繼續達至穩定的銷售增長。於策略層面，集團在傳統購物區以外物色更合適的店舖地點，策略性地擴展零售店舖網絡以迎合市場新需求。

與此同時，我們加倍注重價格競爭力以加強對本地顧客的重視。並推出多項折扣促銷及推廣活動，以刺激銷售，酬謝多年來一直支持集團的廣大顧客。

年內，中國內地及新加坡市場表現較弱。其主要是由於人事及執行能力問題。因此，港澳地區以外市場分部對集團營業額的貢獻僅輕微由15億6,840萬港元增加4.2%至16億3,400萬港元。我們現已逐步投放更多專才及管理資源，以改進現行的管理架構，從而為我們在香港核心市場以外地區的未來增長奠下基礎。



主席獻辭

中國大陸市場方面，我們將繼續調整策略，以應對這個重要而瞬息萬變的市場。我們重整店舖的計劃已取得相當成效，亦已大幅加快回報。我們優化地理網絡佈局，並已著手重點發展華南營運板塊，此乃重整業務模式策略中的一個重要環節，將有助進一步鞏固我們於中國大陸地區的業務基礎。

年內，我們見證了發展蓬勃及競爭日益激烈的中國大陸電子商貿市場，我們將這種競爭視為一個讓市場更嚴謹、更規範化的機會。這也為我們的品牌營造了一個可脫穎而出的環境。我們充分瞭解了現時國內網上消費者的基本需求及取向，致力投放更多資源於市場推廣及產品組合方面，並配合我們強化線上競爭力以及線上線下協調的策略，我們深信，這將對集團提升消費者互動及推動增長至關重要。

一直以來，集團致力滿足顧客需要，恪守不斷提升產品組合及服務的承諾，並以此為使命。因此，集團持續不斷地贏得本地顧客及世界各地遊客的信任及多年的支持，我們對此深感自豪。

於上一個財政年度，我們就人力資源及知識庫建設上不斷投放資源，以鞏固集團的競爭優勢，推動業務的增長。然而，人手不足一貫是香港零售業面臨的主要挑戰。為應對這項挑戰，我們更好地改善了人才挽留及獎勵員工制度，當中包括剛採納之股份獎勵計劃，以嘉許員工對集團的貢獻，並激勵他們為集團營運的持續發展與莎莎並肩前進。我們期望，這項計劃能充分展示集團旨在成為備受僱員愛戴、肩負社會責任的最佳僱主這一目標。

未來發展路向

展望將來，2014/15財政年度將會是香港零售市場不容易的一年。我們預期市場的不穩定將會為我們帶來挑戰，當中包括國內訪港旅客的短期增長，及其前景較以往的不容樂觀，加上其消費減弱，均將不利於穩定的零售銷售增長。

毫無疑問，本地零售市場目前對中國大陸旅客的倚賴將繼續為業界帶來危機。儘管本地消費者佔整體消費者的比例偏低，但卻將為我們提供穩定增長的潛力及空間。

香港整體零售銷售額較去年的增長呈不穩定局面，意味著經濟前景將依然難以預測。雖然我們的銷售額今年上半年基數偏高，且期間由於加大力度推行促銷推廣導致毛利率受壓，但我們仍致力維持銷售增長及控制成本。

首先，我們將積極調整店舖網絡，控制租金成本，其次，我們亦將放緩執行表現較遜色地區增加店舖的計劃。此外，在非生產成本及存貨的持有成本方面，我們將實施更好的控制，使整體成本得以受控。

中至長期展望

我們對短期維持審慎的展望，然而，就業務的長期可持續發展能力我們卻充滿信心，不僅是我們於香港的店舖，對線下及線上以至區內的業務亦然。

根據商務及經濟發展局局長發表的最新報告，預測2017年的訪港旅客數字會超過7,000萬人次，並保守估計2023年的訪港旅客數字會超過一億人次。由於中國大陸中產階層迅速擴大，旅客消費金額走勢必然呈現上漲趨勢。同時，由於交通網絡的不斷完善，特別是港鐵廣深港

高速鐵路香港段預計於2017年通車，香港與中國大陸將進一步融合，香港往返中國大陸的交通時間將大大縮短。我們相信，如若在香港政府長期策略的支持下，香港的競爭力得以提升，而零售舖位供應亦將得以擴展。

憑藉莎莎獨有的市場定位，加上我們於香港核心市場的穩固基礎，集團致力於海外市場拓展莎莎品牌及加強發展這些海外業務，同時，就著各個市場當地經濟發展進程，分別按不同的步伐發展，以實現推動銷售增長、提升市場份額，從而提高海外市場對集團的貢獻。為實踐此目標，我們將繼續投放資源以進一步完善營運及業務流程的規範化、精簡化及自動化，並充分利用資訊科技，使其更具效率以強化集團的監控能力。營運效益有所改善，將提高我們擴展規模的能力，以支持當前及未來的持續增長。

集團將以靈活及果斷的態度，應對市場接踵而來的挑戰，並按照審慎但靈活的策略擴展業務。舉例而言，品牌管理將繼續成為業務的優先發展範疇。我們致力為顧客帶來最佳購物體驗和最優質產品服務，通過引入亞洲區內日益受歡迎的韓國品牌產品及家居自助美容儀器，以提供更多元化的產品組合予顧客。同時繼續鞏固專有品牌備受認可的市場地位，此舉將有助集團實現更高的利潤率。我們亦將繼續與供應商及美粧品牌建立更緊密的合作關係，為其提供全方位的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。

最後，作為有承擔的企業公民我們深感自豪，我們亦欣喜地看到年內集團的企業公民項目不斷加強。舉例而言，「莎莎美麗人生慈善基金」項目於2013年3月推出，這項基金作為集團履行企業社會責任的平台，讓集團以更有系統、更合乎原則的方式，為社會作出更大貢獻。

結語

本人藉此機會，向努力不懈工作的莎莎員工與專業團隊致以最衷心的感謝，正由於他們的不懈努力，才使得集團於競爭激烈且瞬息萬變的市場中，繼續茁壯成長，致力實現長遠的可持續發展的目標。同時，憑藉我們穩健的財政實力、對抗逆境和靈活應對的能力，並配合我們的店舖擴展策略、企業管治架構及審慎的成本控制措施，集團定可應付未來的挑戰。長久以來，莎莎集團擁有在不同經濟情況下皆能保持成功的往績紀錄。未來，我們將繼續致力擴展業務、搜羅環球優質時尚產品，為顧客提供優質客戶服務及帶來非凡購物體驗，保持我們於亞洲化粧品零售行業的領導地位。



郭少明博士，銅紫荊星章，太平紳士
主席及行政總裁
香港，2014年6月26日





TRUSSARDI
My Name

Guess

JUSTIN BIEBER
THE RISK

JUSTIN BIEBER

FRAGRANCES

