

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

GIORDANO

佐丹奴國際有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)
(股份代號：709)

截至2024年6月30日止六個月 之未經審核中期業績公佈

概覽

- 本集團按固定匯率計算的收入按年持平，受匯率影響下跌3.4%。按固定匯率基準，海灣阿拉伯國家合作委員會錄得0.6%的收入增長，而東南亞及澳洲則上升6.7%。大中華按年進一步下跌5.1%，延續自2023年下半年開始的跌勢。過往的策略著重透過提升價格及削減成本措施以提升盈利能力，而品牌、產品及市場營銷的投資並不重大，導致大中華的收入按年下跌。
- 毛利率錄得58.9%，上升0.2個百分點，主要乃由於渠道組合變動所致；即由於批發的貢獻減少，而批發的毛利率一般低於其他渠道，因而令本集團的毛利率有所提升。本集團自有零售渠道的平均售價雖然較高，惟未能減輕銷量下降及產品成本上升的影響。因此，受不利的匯率所影響，本集團毛利按年下跌3.1%。
- 經營費用佔收入百分比上升2.9個百分點；比率由46.6%增至49.5%，主要與公司按要求召開特別大會而產生的一次性非經常性開支所致。
- 本公司股東應佔淨溢利為1.20億港元(2023年：1.90億港元)。該跌幅乃由於2024年的一次性非經常性開支、來自南韓合營公司的一次性收入大幅減少、大中華的溢利大幅下跌，以及與本公司五年業務策略轉型計劃相關的經營費用增加所致。

- 於第二季度，我們於本集團內實施了一系列速效措施，著重於市場營銷、採購、店舖營運、庫存管理及線上業務提速。於實施有關計劃後，我們已開始見到正面成果。
- 本集團存貨維持於相對穩定的水平，為5.14億港元(2023年：5.01億港元)，而存貨對成本流轉日數則增加八天至119天。
- 經營業務之現金流入淨額為2.65億港元。於2024年6月30日，本集團的淨現金餘額為7.20億港元。儘管匯兌差額對本公司的現金狀況造成負面影響，惟我們的整體財務狀況仍然穩健。
- 每股基本盈利為7.4港仙(2023年：12.0港仙)。
- 董事會已宣派中期股息每股8.0港仙(2023年：每股17.0港仙)。

佐丹奴國際有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)提呈，本公司及其附屬公司(「本集團」)截至2024年6月30日止六個月的未經審核中期業績，連同比較數字及說明附註如下。

合併利潤表

(未經審核)
截至6月30日止六個月

(除每股盈利外，以百萬港元為單位)

	附註	2024年	2023年
收入	2	1,903	1,970
銷售成本	4	(783)	(814)
毛利		1,120	1,156
其他收入及其他收益，淨額	3	24	36
分銷費用	4	(811)	(815)
行政費用	4	(131)	(103)
經營溢利	4	202	274
融資費用	5	(22)	(17)
應佔一間合營公司溢利		15	30
除所得稅前溢利		195	287
所得稅	6	(53)	(68)
期內除所得稅後溢利		142	219
應佔：			
本公司股東		120	190
非控制性權益		22	29
		142	219
本公司股東應佔之每股盈利	7		
基本(港仙)		7.4	12.0
攤薄(港仙)		7.4	11.8

合併綜合收益表

(未經審核)
截至6月30日止六個月

(以百萬港元為單位)

		2024年	2023年
期內除所得稅後溢利		142	219
其他綜合收益：			
不會重新分類至損益賬之項目：			
於其他綜合收益按公允值處理之			
金融資產公允值變動		-	1
海外附屬公司非控制性權益應佔之			
換算匯兌調整		(5)	7
或可重新分類至損益賬之項目：			
海外附屬公司、一間合營公司及			
分公司之換算匯兌調整		(49)	(20)
期內總綜合收益		(88)	207
應佔：			
本公司股東		71	171
非控制性權益		17	36
		(88)	207

合併資產負債表

(未經審核)
6月30日
2024年

(經審核)
12月31日
2023年

(以百萬港元為單位)

附註

資產			
流動資產			
現金及銀行結存		749	935
應收賬款及其他應收款	9	297	319
存貨		514	474
租金預付款項		4	3
可收回所得稅款		3	4
流動資產總額		1,567	1,735
非流動資產			
於其他綜合收益按公允值處理之金融資產		1	1
於損益賬按公允值處理之金融資產		28	28
按金及其他應收款	9	84	74
一間合營公司權益		440	494
投資物業		15	16
物業、機器及設備		156	166
使用權資產		802	762
商譽		541	541
遞延稅項資產		34	39
非流動資產總額		2,101	2,121
資產總額		3,668	3,856
負債及權益			
流動負債			
銀行貸款		29	30
應付賬款及其他應付款	10	496	552
租賃負債		315	329
授出認沽期權負債		81	81
應付所得稅		102	104
流動負債總額		1,023	1,096
非流動負債			
租賃負債		392	337
遞延稅項負債		99	111
非流動負債總額		491	448
負債總額		1,514	1,544
股本及儲備			
股本		81	81
儲備		1,835	1,890
擬派股息	8	129	218
本公司股東應佔權益		2,045	2,189
非控制性權益		109	123
權益總額		2,154	2,312
權益及負債總額		3,668	3,856
淨流動資產		544	639
資產總額減流動負債		2,645	2,760

未經審核簡明合併中期財務報表附註

1. 重大會計政策

(a) 編製基準

此截至2024年6月30日止六個月之未經審核簡明合併中期財務報表(「未經審核中期業績」)乃按照香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)之適用披露規定及香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒布之香港會計準則第34號「中期財務報告」編製。讀者應將此未經審核中期業績連同截至2023年12月31日止年度的經審核年度財務報表一併閱覽，該年度財務報表乃按照香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)編製。

除特別註明外，此未經審核中期業績乃以百萬港元(「百萬港元」)為單位列賬。編製此未經審核中期業績所採用之會計政策及計算方法與編製截至2023年12月31日止年度的經審核年度財務報表所用相同，於附註1(b)所披露的本期間所採納經修訂之準則除外。

此未經審核中期業績之所得稅乃按照個別司法地區之應課稅收入以適用之稅率計算。

此未經審核中期業績已於2024年8月15日獲董事會批准刊發。

(b) 經修訂之準則的影響

本集團已應用以下香港會計師公會頒佈之經修訂之準則，並於2024年1月1日開始之本集團財政年度生效：

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| — 香港會計準則第1號之修訂本 | 將負債分類為流動或非流動和附帶契諾之非流動負債 |
| — 香港財務報告準則第16號之修訂本 | 售後租回中的租賃負債 |
| — 香港詮釋第5號(經修訂) | 財務報表的列報— 借款人對含有按
要求隨時付還條文的有期貸款的分類 |
| — 香港會計準則第7號及
香港財務報告準則第7號之修訂本 | 供應商融資安排 |

對採納上文經修訂的準則不會導致本集團的會計政策或財務業績或狀況出現重大變動。

(c) 已頒佈但尚未生效的經修訂之準則

本集團並無提前應用該等已頒佈但尚未生效的新增及經修訂之準則。採納該等準則預期不會對本集團的財務業績或狀況構成重大影響。

2. 銷售額及營運分部

本集團按發展策略以及營運控制以釐定其營運分部。主要分為兩個營運分部：零售及分銷分部及對海外加盟商之批發業務。管理層以地區及品牌之角度來管理零售及分銷之營運分部。

按照地區，零售及分銷營運分部於中國大陸及海灣阿拉伯國家合作委員會包含直營店及加盟店。香港及澳門、台灣，東南亞及澳洲地區市場並沒有重大之當地加盟店。本集團門市遍佈在大部分東南亞以及海灣阿拉伯國家合作委員會地區。

品牌方面，本集團現時經營*Giordano*及*Giordano Junior*、*Giordano Ladies*、*BSX*以及其他自有及授權經營之品牌。

經調整EBITDA乃指未扣除融資費用、所得稅、使用權資產與物業、機器及設備之減值、折舊及攤銷、應佔一間合營公司溢利以及未分配之總部職能項目前的溢利(虧損)。分部業績乃未扣除融資費用、應佔一間合營公司溢利、所得稅及未分配之總部職能項目。此乃向管理層及高級決策者匯報以作資源分配及評估分部表現的計量基準。

本集團之營運分部銷售額及經營溢利(虧損)按地區之分析如下。

	(未經審核)						
	截至2024年6月30日止六個月						
(以百萬港元為單位)	中國大陸	香港及 澳門	台灣	東南亞及 澳洲	海灣阿拉伯 國家合作 委員會	對海外 加盟商之 批發	合計
銷售額	300	182	206	739	362	114	1,903
經調整EBITDA	2	59	42	232	136	13	484
折舊及攤銷							
—使用權資產	(12)	(39)	(21)	(84)	(53)	-	(209)
—物業、機器及設備和 投資物業	(3)	(2)	(3)	(15)	(7)	-	(30)
分部業績	(13)	18	18	133	76	13	245
總部職能							(43)
融資費用							(22)
應佔一間合營公司溢利							15
除所得稅前溢利							195

2. 銷售額及營運分部(續)

(未經審核)
截至2023年6月30日止六個月

(以百萬港元為單位)	中國大陸	香港及 澳門	台灣	東南亞及 澳洲	海灣阿拉伯 國家合作 委員會	對海外 加盟商之 批發	合計
銷售額	333	188	226	734	361	128	1,970
經調整EBITDA	17	73	51	240	129	9	519
折舊及攤銷							
—使用權資產	(13)	(37)	(22)	(81)	(48)	—	(201)
—物業、機器及設備和 投資物業	(3)	(1)	(3)	(12)	(6)	—	(25)
分部業績	1	35	26	147	75	9	293
總部職能							(19)
融資費用							(17)
應佔一間合營公司溢利							30
除所得稅前溢利							287

以品牌劃分之零售及分銷營運分部之進一步分析如下。

(未經審核)
截至6月30日止六個月

(以百萬港元為單位)	2024年		2023年	
	銷售額	經營溢利	銷售額	經營溢利 (虧損)
零售及分銷				
<i>Giordano 及 Giordano Junior</i>	1,502	201	1,548	237
<i>Giordano Ladies</i>	122	18	135	25
<i>BSX</i>	4	—	4	(1)
其他	161	13	155	23
	1,789	232	1,842	284

2. 銷售額及營運分部(續)

本公司駐於香港。其於香港及澳門(包括零售及批發銷售)錄得對外客戶之銷售額為2.96億港元(2023年：3.16億港元)；於中國大陸為3.00億港元(2023年：3.33億港元)；而於其他市場對外客戶之銷售額為13.07億港元(2023年：13.21億港元)。

分部之間之銷售額為4.22億港元(2023年：3.75億港元)已予合併對銷。

3. 其他收入及其他收益，淨額

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	
	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
特許權及授權收入	14	14
政府補貼	-	1
利息收入	10	11
租金及分租收入	4	4
於損益賬按公允值處理之金融資產之公允值虧損	-	(6)
出售物業、機器及設備之淨虧損	(1)	-
匯兌虧損淨額	(7)	(2)
其他	4	14
	24	36

4. 經營溢利

經營溢利已扣除：

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	
	截至6月30日止六個月 2024年	2023年
銷售成本		
存貨銷售成本	783	813
陳舊存貨撥備及存貨撇銷淨額	-	1
	783	814
分銷費用		
員工成本	303	304
折舊支出		
—使用權資產	202	194
—物業、機器及設備	27	22
土地及樓宇之租賃費用		
—最低租金支出	15	20
—或然租金費用	89	100
物業管理費、政府地租及差餉及公用事業費用	50	48
廣告宣傳、推廣及激勵措施	39	42
包裝及運輸	28	26
銀行及信用卡收費	14	14
其他	44	45
	811	815
行政費用		
員工成本	93	73
折舊支出		
—使用權資產	7	7
—物業、機器及設備和投資物業	3	3
法律及專業費用	11	3
核數師酬金	3	3
電腦及通訊	3	3
差旅費	2	1
其他	9	10
	131	103

5. 融資費用

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	
	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
租賃負債利息	22	17
銀行貸款利息	-	-
	22	17

6. 所得稅

香港利得稅是根據期內之估計應課稅溢利按16.5%(2023年:16.5%)之稅率計算。香港以外溢利之應繳所得稅乃按個別司法地區適用之稅率計算。

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	
	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
本期所得稅		
香港	1	1
香港以外	34	38
扣繳稅項	18	11
	53	50
遞延所得稅		
短暫性差異之衍生及撥回	-	18
	53	68

此支出不包括期內應佔合營公司之所得稅400萬港元(2023年:900萬港元)。於合併利潤表中之應佔一間合營公司溢利乃扣除該司法地區適當之所得稅計提。

7. 每股盈利

每股基本及攤薄盈利乃按期內本公司股東應佔除所得稅後盈利1.20億港元(2023年:1.90億港元)計算。

每股基本盈利乃按截至2024年6月30日止六個月內已發行股份之加權平均股數1,614,555,002股(2023年:1,587,483,303股)計算。

每股攤薄盈利乃按期內已發行股份之加權平均股數1,614,555,002股(2023年:1,587,483,303股)加上假設根據本公司購股權計劃授出之所有尚未行使購股權皆獲行使而發行之股份之加權平均股數8,911,412股(2023年:17,195,576股)計算。

8. 股息

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	
	截至6月30日止六個月	
	2024年	2023年
已宣派之中期股息為每股8.0港仙 (2023年：每股17.0港仙)	129	272
已派付之2023年末期股息為每股13.5港仙 (2022年：每股15.0港仙)	218	240

2023年末期股息乃按本公司於2024年5月29日之已發行股份總數派付。

於2024年8月15日的董事會會議上，董事會已宣派中期股息為每股8.0港仙(2023年：每股17.0港仙)。此項中期股息在結算當日並無確認為負債。

9. 應收賬款及其他應收款

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	(經審核)
	6月30日	12月31日
	2024年	2023年
應收賬款	208	234
減：虧損撥備	(37)	(37)
應收賬款淨值	171	197
其他應收款，包括訂金及預付款項	126	122
應收賬款及其他應收款	297	319
按金及其他應收款	84	74

應收賬款主要來自加盟商、授權經營商及百貨公司之零售收入。本集團在正常情況下給予30至90日信貸期。應收賬款及其他應收款之賬面值與其公允值相若。

從發票日計已扣除虧損撥備之賬齡分析如下：

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	(經審核)
	6月30日	12月31日
	2024年	2023年
0至30日	122	153
31至60日	20	33
61至90日	12	3
逾90日	17	8
	171	197

10. 應付賬款及其他應付款

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	(經審核)
	6月30日 2024年	12月31日 2023年
應付賬款	195	199
其他應付款及應付費用	301	353
	496	552

以下為從發票日計之應付賬款賬齡分析：

(以百萬港元為單位)	(未經審核)	(經審核)
	6月30日 2024年	12月31日 2023年
0至30日	170	185
31至60日	15	4
61至90日	4	4
逾90日	6	6
	195	199

應付賬款及其他應付款之賬面值與其公允值相若。

管理層對本集團經營業績及財務狀況之論述及分析

除非另行說明，以下論述均指本集團截至2024年及2023年6月30日止六個月之按年比較。

概覽

- 本集團按固定匯率計算的收入按年持平，受匯率影響下跌3.4%。按固定匯率基準，海灣阿拉伯國家合作委員會錄得0.6%的收入增長，而東南亞及澳洲則上升6.7%。大中華按年進一步下跌5.1%，延續自2023年下半年開始的跌勢。過往的策略著重透過提升價格及削減成本措施以提升盈利能力，而品牌、產品及市場營銷的投資並不重大，導致大中華的收入按年下跌。
- 毛利率錄得58.9%，上升0.2個百分點，主要乃由於渠道組合變動所致；即由於批發的貢獻減少，而批發的毛利率一般低於其他渠道，因而令本集團的毛利率有所提升。本集團自有零售渠道的平均售價雖然較高，惟未能減輕銷量下降及產品成本上升的影響。因此，受不利的匯率所影響，本集團毛利按年下跌3.1%。
- 經營費用佔收入百分比上升2.9個百分點；比率由46.6%增至49.5%，主要與公司按要求召開特別大會而產生的一次性非經常性開支所致。
- 本公司股東應佔淨溢利為1.20億港元(2023年：1.90億港元)。該跌幅乃由於2024年的一次性非經常性開支、來自南韓合營公司的一次性收入大幅減少、大中華的溢利大幅下跌，以及與本公司五年業務策略轉型計劃相關的經營費用增加所致。
- 於第二季度，我們於本集團內實施了一系列速效措施，著重於市場營銷、採購、店舖營運、庫存管理及網上業務提速。於實施有關計劃後，我們已開始見到正面成果。
- 本集團存貨維持於相對穩定的水平，為5.14億港元(2023年：5.01億港元)，而存貨對成本流轉日數則增加八天至119天。
- 經營業務之現金流入淨額為2.65億港元。於2024年6月30日，本集團的淨現金餘額為7.20億港元。儘管匯兌差額對本公司的現金狀況造成負面影響，惟我們的整體財務狀況仍然穩健。
- 每股基本盈利為7.4港仙(2023年：12.0港仙)。
- 董事會已宣派中期股息每股8.0港仙(2023年：每股17.0港仙)。

經營業績

表1：本集團經營業績

(以百萬港元為單位)	截至6月30日止六個月				
	2024年	佔收入百分比	2023年	佔收入百分比	變動
本集團收入 ¹	1,903	100.0%	1,970	100.0%	(3.4%)
毛利	1,120	58.9%	1,156	58.7%	(3.1%)
其他收入及其他收益，淨額	24	1.2%	36	1.8%	(33.3%)
經營費用	(942)	(49.5%)	(918)	(46.6%)	2.6%
經營溢利	202	10.6%	274	13.9%	(26.3%)
應佔一間合營公司溢利	15	0.8%	30	1.5%	(50.0%)
融資費用	(22)	(1.2%)	(17)	(0.9%)	29.4%
所得稅	(53)	(2.7%)	(68)	(3.4%)	(22.1%)
非控制性權益應佔除所得稅後溢利	(22)	(1.2%)	(29)	(1.5%)	(24.1%)
股東應佔除所得稅後溢利	120	6.3%	190	9.6%	(36.8%)
本集團同店銷售額 ²	1,444		1,464		(1.4%)
全球品牌銷售額 ³	2,247		2,324		(3.3%)
全球品牌毛利 ³	1,406		1,460		(3.7%)
期末現金及銀行結存淨額	720		1,014		(29.0%)
期末存貨	514		501		2.6%
存貨對成本流轉日數 ⁴	119		111		8
期末門市數目	1,774		1,798		(24)

收入及毛利

2024年上半年，按固定匯率基準的收入持平，惟以港元計算，則較去年下跌3.4%。此乃主要由於大中華的表現欠佳，錄得8.3%的跌幅。在此區域內，中國大陸、香港及台灣分別錄得9.9%、6.3%及8.8%的跌幅。

本集團零售收入按固定匯率基準上升1.1%，惟仍按年下跌2.6%。差額乃由於港元匯兌大部分貨幣升值導致匯兌虧損所致。按地區劃分的收入下跌主要由於大中華下跌5.1%，延續自2023年下半年以來的下跌趨勢，而海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞及澳洲的收入則分別錄得0.6%及6.7%的增長。總括而言，先前策略大部分僅著重於透過提升價格及削減成本措施以提升盈利能力，對品牌、產品及市場營銷的投資並不明顯，對未來的增長亦不可持續。

於零售渠道方面，按固定匯率基準的線下銷售額為15.39億港元，惟以港元計算則下跌2.9%，原因為中國大陸的線下業務因缺乏品牌投資而下跌26.5%，導致庫存高企，最終延遲了本季新產品的推出。因此，本集團面臨可比較店舖銷售額下跌及店舖關閉。

另一方面，線上銷售額按年比較幾乎持平，受中國大陸增長所帶動，按固定匯率基準上升1.7%，而毛利率則下跌1.5個百分點，導致毛利下跌100萬港元，原因乃為清理庫存而提供較大力度的價格折扣。自2023年下半年至2024年上半年，價格折扣開始加大力度。中國大陸以外的線上業務規模相對較小，其貢獻僅佔總線上收入的21.2%，部分原因為缺乏與第三方平台的API整合。線上業務佔比為11.7%，低於行業標準。資訊科技升級預計將於2024年下半年完成，我們有信心於2025年及之後加速並推動較高銷售額。

批發渠道錄得9.6%的跌幅，其中中國大陸錄得10.1%的跌幅，主要因大量貨品已在2023年年底運送所致。對南韓之批發亦面臨按年9.5%的跌幅。因此，對海外加盟商之批發下跌9.3%。

表2：收入分析

(以百萬港元為單位)	截至6月30日止六個月				
	2024年	貢獻	2023年	貢獻	變動
大中華	802	42.1%	875	44.4%	(8.3%)
東南亞及澳洲	739	38.9%	734	37.3%	0.7%
海灣阿拉伯國家合作委員會	362	19.0%	361	18.3%	0.3%
按市場劃分之本集團收入	1,903	100.0%	1,970	100.0%	(3.4%)
線下業務	1,483	77.9%	1,527	77.5%	(2.9%)
線上業務	222	11.7%	224	11.4%	(0.9%)
零售	1,705	89.6%	1,751	88.9%	(2.6%)
對海外加盟商之批發	136	7.1%	150	7.6%	(9.3%)
對中國大陸加盟商之批發	62	3.3%	69	3.5%	(10.1%)
按渠道劃分之本集團收入	1,903	100.0%	1,970	100.0%	(3.4%)

毛利率錄得58.9%，上升0.2個百分點。此乃主要由於渠道組合變動，批發業務的貢獻受南韓批發減少拖累而按年下降。由於批發業務的毛利率一般較其他渠道的平均毛利率為低，因此拉高了本集團的毛利率。由於較高貨運成本及不利貨幣影響，儘管我們的自有零售渠道的平均售價較高，惟未能減輕銷量下跌及產品成本上升的影響。因此，本集團的毛利按年下跌3.1%。

表3：毛利分析

(以百萬港元為單位)	截至2023年 6月30日 止六個月						匯率換算 影響	截至2024年
	毛利	產品成本	售價	銷量	其他	6月30日 止六個月 毛利		
東南亞及澳洲	446	(69)	173	(76)	2	(26)	450	
海灣阿拉伯國家 合作委員會	227	(24)	77	(46)	-	(1)	233	
中國大陸	164	(7)	5	(13)	-	(6)	143	
香港及澳門	143	(9)	13	(15)	-	-	132	
台灣	144	(18)	43	(34)	-	(6)	129	
市場組合	-	1	(8)	7	-	-	-	
零售及分銷	1,124	(126)	303	(177)	2	(39)	1,087	
海外加盟商/ 附屬公司之批發	32						33	
本集團	1,156						1,120	

其他收入及其他收益，淨額

其他收入及其他收益包括特許權收入、授權收入、利息收入、租金收入、政府援助及匯兌差額。其他收入減少的部分原因乃由於按年不利匯兌差額及政府補助減少。

經營費用及經營溢利

經營費用對收入比率增加2.9個百分點(2023年：46.6%)，主要由於我們的前任行政總裁之遣散待遇及與公司決議活動相關的法律開支等非經常性開支所致。

由於業主繼續將租金調整至與2019冠狀病毒病前相若的水平，去年的租金減免未能實現，亦對我們的經營費用造成影響。若撇除非經常性項目，受大中華經營溢利下跌62.9%拖累，相關經營溢利僅下跌14.7%。

本集團的經營溢利為2.02億港元，下跌26.3%，經營利率為10.6%，主要受上述一次性非經常性項目、大中華業務下滑及匯率影響所致。

使用權資產與物業、機器及設備之淨減值

根據香港會計準則第36號的規定，本集團對使用權資產、物業、機器及設備並無重大減值撥備或撥回。

融資費用

融資費用為2,200萬港元(2023年：1,700萬港元)，主要由於租賃負債的推算利息較高。

股東應佔除所得稅後溢利

2024年上半年錄得本公司股東應佔除所得稅後溢利(「股東應佔溢利」)為1.20億港元，較去年的1.90億港元減少，淨利潤率縮減至6.3%(2023年：9.6%)。該減少主要由於一次性非經常性項目及大中華表現欠佳導致經營盈利能力下降，以及南韓合營公司在充滿挑戰的經濟環境下分佔溢利較低所致。

表4：股東應佔溢利變動

(以百萬港元為單位)

截至2023年6月30日止六個月之股東應佔溢利	190
對海外加盟商／附屬公司之批發	7
海灣阿拉伯國家合作委員會	1
東南亞及澳洲	(5)
台灣	(7)
南韓	(14)
中國大陸	(15)
香港及澳門	(17)
總部費用、融資費用、所得稅及非控制性權益	(14)
股東應佔溢利變動	(64)
截至2024年6月30日止六個月按固定匯率換算之股東應佔溢利	126
貨幣換算差額	(6)
截至2024年6月30日止六個月之股東應佔溢利	120

市場分析

以下之意見以當地貨幣為單位，倘若是以港元為單位，則根據固定匯率計算，以撇除因換算財務報表所產生之扭曲。

大中華

表5：大中華之除所得稅前溢利

(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)	截至6月30日止六個月				
	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	709	100.0%	747	100.0%	(5.1%)
毛利	416	58.7%	451	60.4%	(7.8%)
其他收入及其他收益，淨額	4	0.6%	10	1.3%	(60.0%)
經營費用	(397)	(56.0%)	(399)	(53.4%)	(0.5%)
經營溢利	23	3.3%	62	8.3%	(62.9%)
融資費用	(4)	(0.6%)	(2)	(0.3%)	100.0%
除所得稅前溢利	19	2.7%	60	8.0%	(68.3%)

香港及澳門

於香港及澳門，受到消費者北上內地消費的趨勢及缺少政府消費券(其於上一年度帶來一次性消費勁揚)的推動下，我們錄得收入按年微跌。盈利能力不僅受到上述因素亦受到租金成本上升及因應市場存貨量上升而提供更高折扣策略的顯著影響。我們發現，香港及澳門市場於5月及6月實施速效措施後得以改善，其通過商品計劃聚焦於門市周轉，改善暢銷產品的銷售可及性，並於銷售點進行品牌故事敘述。

中國大陸

於回顧期內，我們在中國大陸的線下銷售額大幅減少26.5%，而可比門市銷售額下降15.9%。銷售額下降因市場上賬齡高企的存貨所導致，亦為我們品牌概念及知名度下降的直接結果。由於我們通過若干削減成本的措施進一步斷開品牌與消費者的聯繫，銷售額降幅增大。我們在中國大陸的毛利大幅下跌12.8%。隨著我們推出以門市營運為中心的速效措施及商品計劃，我們看到第二季度銷售額逐步改善，線下按年銷售額降幅放緩，由第一季度的30.6%減少至第二季度的20.9%。

線上渠道之銷售額增長1.7%，主要由於折扣所致，但亦造成毛利率下降1.5個百分點。該折扣策略於2023年下半年推行，並持續至2024年上半年。儘管線上渠道增長影響正面，但其以線下零售及毛利率降低為代價，亦無法抵銷線下盈利能力的損失。由於我們推出了速效措施，聚焦於加速線上業務轉移至毛利率較高的其他平台，我們看到第二季度收入得以改善，錄得增長13.5%，而第一季度則為下跌11.0%。

台灣

由於經濟環境不明朗，台灣市場波動不止。然而，我們BSX及Giordano Ladies等品牌具備十足韌性，幫助緩和整體溢利的下降。

表6：大中華之收入及門市統計

	截至6月30日止六個月								
	收入			期末門市數目					
				加盟店		直營店		總數	
2024年	2023年	變動	2024年	2023年	2024年	2023年	2024年	2023年	
(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)									
中國大陸	311	333	(6.6%)	320	335	134	145	454	480
台灣	216	226	(4.4%)	-	-	161	171	161	171
香港及澳門	182	188	(3.2%)	-	-	41	39	41	39
總數	709	747	(5.1%)	320	335	336	355	656	690

由於售價上升及庫存高企，大中華的收入及門市數量均有所減少，影響市場整體盈利能力。

東南亞及澳洲

表7：東南亞及澳洲之除所得稅前溢利

(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)	截至6月30日止六個月				
	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	783	100.0%	734	100.0%	6.7%
毛利	477	60.9%	446	60.8%	7.0%
其他收入及其他收益，淨額	1	0.1%	14	1.9%	(92.9%)
經營費用	(336)	(42.9%)	(313)	(42.7%)	7.3%
經營溢利	142	18.1%	147	20.0%	(3.4%)
融資費用	(12)	(1.5%)	(9)	(1.2%)	33.3%
除所得稅前溢利	130	16.6%	138	18.8%	(5.8%)

該區域的營商環境維持穩定。印尼及新加坡等市場受到奏效的本地化營銷工作帶動展現強勁增長。然而，泰國及馬來西亞的表現受到熱銷貨品庫存不足的影響而到達瓶頸。預期該情況透過我們的速效措施將於下半年得以改善。

表8：東南亞及澳洲之收入及門市統計

(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)	截至6月30日止六個月				
	收入			期末門市數目	
	2024年	2023年	變動	2024年	2023年
印尼	409	360	13.6%	231	241
泰國	135	139	(2.9%)	157	154
新加坡	102	91	12.1%	30	28
馬來西亞	88	94	(6.4%)	87	86
越南	37	37	持平	35	46
澳洲	10	10	持平	5	6
柬埔寨	2	3	(33.3%)	2	3
總數	783	734	6.7%	547	564

海灣阿拉伯國家合作委員會

海灣阿拉伯國家合作委員會區域持續呈現增長勢態，儘管地緣政治緊張持續影響海灣阿拉伯國家合作委員會市場的宏觀經濟環境，其中對抵埗阿聯酋的遊客數量的影響尤為嚴重，銷售額及溢利於2024年上半年均更進一步提升。然而，我們致力於推動產品創新及度身訂造的營銷策略，對我們在這個重要市場的長期持續發展仍然十分重要。

表9：海灣阿拉伯國家合作委員會之除所得稅前溢利及門市統計

(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)	截至6月30日止六個月				
	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	363	100.0%	361	100.0%	0.6%
毛利	233	64.2%	227	62.9%	2.6%
其他收入及其他收益，淨額	2	0.5%	–	–	不適用
經營費用	(159)	(43.8%)	(152)	(42.1%)	4.6%
經營溢利	76	20.9%	75	20.8%	1.3%
融資費用	(7)	(1.9%)	(6)	(1.7%)	16.7%
除所得稅前溢利	69	19.0%	69	19.1%	持平
加盟店	41		38		3
直營店	138		134		4
期末門市數目	179		172		7

南韓(一間由獨立管理團隊管理之擁有48.5%權益的合營公司)

表10：南韓之應佔淨溢利及門市統計

(以百萬韓圓為單位)	截至6月30日止六個月				
	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	77,640	100.0%	87,676	100.0%	(11.4%)
毛利	41,936	54.0%	47,704	54.4%	(12.1%)
淨溢利	5,486	7.1%	10,186	11.6%	(46.1%)
應佔淨溢利	2,662		4,945		(46.2%)
期末門市數目	115		138		(23)

南韓市場受到宏觀經濟壓力的影響，導致銷售額下降。儘管如此，在消費者對新商品的正面反應及策略營銷努力的推動下，我們預期該情況將於本年度下半年得以改善。

海外(大中華以外)加盟商及授權經營商

表 11：海外加盟商及授權經營商之門市統計

	於6月30日門市數目	
	2024年	2023年
東南亞	183	175
南韓*	115	138
南亞	89	56
非洲	26	22
其他市場	20	19
總數	433	410

* 本集團擁有48.5%權益的南韓合營公司，同時是本集團的加盟商。

儘管海外加盟商及授權經營商網絡在南亞及非洲等新興市場有所增長，其仍不足以抵銷緬甸等大型傳統特許經營市場的不佳表現，該等市場的業務受緊張政治局勢影響，導致海外加盟商市場的銷售額減少9.3%。

財務狀況

流動資金及財務資源

於2024年6月30日，現金及銀行結存(扣除銀行貸款後)為7.20億港元(2023年：10.14億港元)。現金大幅減少乃主要由於營運資金流入減少及來自用於支付股息分派的融資活動的現金流出增加。近期的股息分派亦遠高於同行及市場慣例。儘管現金流量按年大幅減少，本公司的財務狀況仍屬穩健。然而，淨現金的減少需要本公司更仔細地檢查股息分派，以邁向更傳統的常規。該措施將確保本公司未來的財務穩定和營運靈活。

銀行貸款為2,900萬港元(2023年：500萬港元)。本集團之槓桿比率(按銀行借貸總額與權益總額之比率計算)為1.3%(2023年：0.2%)。本集團的流動比率為1.5(2023年：1.8)，以流動資產15.67億港元(2023年：18.36億港元)及流動負債10.23億港元(2023年：9.95億港元)計算。

物業、機器及設備

資本開支為2,700萬港元(2023年：3,200萬港元)，主要用於店舖升級及店舖搬遷。

商譽及授出認沽期權負債

商譽及授出認沽期權負債來自2012年及2015年收購海灣阿拉伯國家合作委員會業務。本集團已進行所須的減值測試，並確認商譽並無出現減值。

於南韓合營公司之權益

我們佔股48.5%的南韓合營公司的賬面價值，按權益法計算，微跌6.6%至4.40億港元，主要由於韓圜貶值及股息收入。

存貨

本集團存貨為5.14億港元(2023年：5.01億港元)。存貨對成本流轉日數微升八天至119天(2023年：111天)，乃由於本年度上半年銷售表現下降導致大中華的庫存高企。然而，與往年相比，存貨的組成由於陳舊庫存的增加進一步惡化，在中國大陸尤為嚴重。欠缺新穎商品導致銷售額下降。

為確保並無過多的「資產負債表外」存貨將於未來構成問題，本集團一直追蹤供應商及加盟商的存貨。我們的系統存貨狀況仍屬良好。

表12：系統存貨

(以百萬港元為單位)	於		
	2024年 6月30日	2023年 12月31日	2023年 6月30日
本集團擁有之存貨	514	474	501
擁有48.5%權益的南韓合營公司持有之存貨	181	182	205
中國大陸加盟商持有之存貨	34	38	35
供應商之製成貨品	11	15	53
非本集團擁有之存貨	226	235	293
系統存貨總額	740	709	794

應收和應付賬款

應收及應付賬款流轉日數分別為38天(2023年：38天)及45天(2023年：27天)。

展望

今年為本集團轉型的關鍵一年，我們的新任行政總裁自2024年4月起掌舵。在其領導下，我們正在執行「佐丹奴-超越界限」的五年策略，專注於四大戰略：重整、重振、重配及重建連繫。此策略旨在將本公司轉型為增長型企業，並協助本集團在大中華重奪時尚服裝品牌的領先地位，加速在海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞的增長，並使佐丹奴再次成為增長型公司。

新的領導層對所有市場進行了徹底的業務審查，而結果顯示，於過去十多年來的策略幾乎只重視透過提升價格及削減成本措施以提升盈利能力，對品牌、產品及營銷的投資並不明顯，對未來的增長亦不持續。業績從銷售及品牌印象變差、皇牌產品表現下滑，加上與客戶的連繫轉弱等一一反映出來。儘管投資界普遍歡迎我們高於市場的慷慨派息率，但此亦攤薄了我們於2024年的現金狀況。有鑒於此，我們意識到有必要重整我們的基礎，並實施各種措施，為本集團重新定位從而得以增長。我們以消費者為中心的策略將著重於重整我們的基礎、重振我們的品牌、重配我們的渠道至數字先導的模式，並透過優質產品及引人入勝的品牌故事與消費者重建連繫，提升他們的整體體驗。

透過速效措施及內部能力重整基礎

我們已於第二季度開始推行以我們產品供應為中心的速效措施，並已見成效。我們的其中一項措施為提高門店生產力及消費者體驗，例如透過在銷售點加強產品故事講述；我們注意到我們的冰冰褲系列於30天內在大中華的售罄率高達30%。另一項計劃為優化我們的產品供應，加快反應速度，例如將暢銷產品重新分配至所有門店，以捕捉所有商機，並專注於在我們的門店重新補貨，以確保我們的暢銷產品不會缺貨，從而避免銷售損失。鑒於這些速效措施，於第二季度大中華的按年收入跌幅收窄至-2.8%，而第一季度的跌幅則為12.8%。

我們目標於2024年下半年實現正增長，並致力達至與2023年持平的全年收入增長。

於2024年8月，佐丹奴將在中國東莞為我們的業務夥伴及市場舉辦2025春夏訂貨會，我們將針對市場上的暢銷產品，介紹我們完善的走向市場策略。為了引起市場的「哄動」及興奮，我們亦將充分利用我們現有的產品線，透過我們的中國電子商務平台測試佐丹奴韓國的產品。此策略性行動可讓我們評估客戶反應，並據此調整我們的產品，提升我們在區內的市場佔有率。

此外，我們意識到有必要增強整個組織的能力。我們將開發全面的資訊科技路線圖、重組我們的團隊職能，並檢討及改善我們的流程，以確保我們為未來的增長做好充分準備。「超越界限」的其中一個重點為推行「*One Giordano*」計劃，此為一個透過集中總部職能以提高效率及規模經濟從而節省成本的計劃。在「*One Giordano*」計劃下，本集團將代表市場開發產品、品牌溝通、店舖設計及固定裝置，並代表所有渠道進行採購，並建立共享服務，以提高效率及效益。

重振品牌及重配渠道

「超越界限」的核心為重振佐丹奴的品牌組合。此舉措將為我們的產品注入新的活力，確保佐丹奴繼續成為代表著現代風格與優質的品牌形象。我們留意到消費者轉移至線上消費的趨勢，因此準備將我們的重心大幅轉向擴展所有市場的數碼足跡，尤其是中國大陸。此數碼轉型不僅提升了我們的線上佔有率，亦重塑了我們與客戶之間的聯繫方式。

重奪我們於大中華的地位、加速於海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞的增長，並使佐丹奴成為增長型公司

於2018年，我們決定不再優先發展中國大陸市場，導致區內所有渠道的零售表現未如理想。然而，中國大陸連同我們於香港的本地市場現已被指定為我們增長策略的樞紐。我們看到了大量的擴張及盈利機會。憑藉我們對這個市場的深厚根基及了解，我們將能充分利用對本地市場的洞察力，鞏固我們作為市場領導者的地位。

除了我們的據點，我們將繼續維持並擴展我們於海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞的足跡。這些地區代表著蓬勃的增長機會，而我們的策略正是針對這些充滿活力的零售環境而設。

我們員工所提供的策略

我們的員工都是強大的品牌擁護者，積極迎接改變，並能迅速應對新的挑戰。「超越界限」策略不僅是一項擴張計劃，更是致力將客戶放在工作中心的共同努力。在我們邁步向前的同時，本集團仍然致力投資於我們的員工上，並明白我們的文化對我們的成功至關重要。發展我們團隊的能力及才幹對於推動我們的轉型和維持我們的增長軌跡十分關鍵。

為我們股東改善財務表現

預期此新的營運方式將成為改善財務表現的催化劑。領導團隊將致力於2025年至2030年間實現高單位至低雙位數的複合年均增長率(CAGR)，並努力實現趨向歷史水平的除稅前利潤率，從而創造更多的股東價值。

總而言之，「超越界限」不僅是一個策略，更是一個創新的承諾、一個成功的藍圖，以及一個讓佐丹奴再次成為增長型公司的繁榮與活力的未來願景。佐丹奴「超越界限」的五年策略將於本公告後段概述。

管理層繼續感謝股東及持份者對本集團堅定不移的支持，以及對本集團的韌性及前景的信任。

佐丹奴五年策略—「超越界限」

「佐丹奴—超越界限」為一個為期五年的策略，旨在協助佐丹奴重奪大中華時尚服裝品牌的領先地位，加速在海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞的增長，並使佐丹奴再次成為增長型公司。該計劃的重點在於強大的支柱，旨在重整及支持本公司的基礎、重振佐丹奴品牌、重配本公司的渠道為數字先導模式，並透過卓越的產品及引人入勝的品牌故事重新與消費者重建聯繫，提升他們的整體體驗。

正如展望一節所詳述，五年策略的核心為重振佐丹奴品牌組合。這將為我們的產品注入新的活力，確保佐丹奴繼續成為代表著現代風格與優質的品牌形象。鑒於消費者轉移至線上消費的趨勢，本公司亦準備將重心大幅移向擴展全球數碼足跡，尤其是中國大陸。因此，整個組織的能力及實力將得到全面提升。本公司將制定全面的資訊科技路線圖、重組我們的團隊職能、檢討及改善我們的流程，以及重塑我們與客戶的聯繫方式，以確保佐丹奴能為未來的增長做好準備。

「超越界限」的其中一個重點為實施「*One Giordano*」計劃，此為一個透過集中總部職能以提高效率及規模經濟從而節省成本的計劃。「*One Giordano*」將代表市場開發產品、品牌溝通、店舖設計及固定裝置。其亦會代表所有渠道進行採購，並建立共享服務，以提高效率及效益。

此外，我們的員工一直都是強大的品牌擁護者。他們積極提倡新策略，並能迅速應對新的挑戰。超越界限是我們致力將客戶放在工作中心的共同努力，同時佐丹奴維持致力投資於我們的員工上，並明白我們的文化對我們的成功至關重要。

此外，「超越界限」預期將成為改善財務表現的催化劑。領導團隊將致力於2025年至2030年間實現高單位至低雙位數的複合年均增長率(CAGR)，並努力實現趨向歷史水平的除稅前利潤率，從而創造更多的股東價值。

其他資料

人力資源

截至2024年6月30日，本集團約有6,800名員工。本集團針對不同級別的員工提供具有競爭力的薪酬待遇，並發放目標為本之優厚花紅。我們為高級管理人員提供基於按業績計算／酌情性的獎金計劃和購股權，以獎勵和保留一支高素質的領導團隊。我們還大力投資於銷售和客戶服務的培訓、管理、計劃和領導力發展，以保持熟練和積極進取的團隊。本集團協助年輕的行政人員擔任管理職務。於2024年6月30日，我們核心人物的平均年齡為48歲。

中期股息

本公司擬透過派發股息及股份購回將現金盈餘回饋其股東，並一直根據本公司之股息政策派發相當於其大部份盈利的普通股息，至於股息金額則經考慮手頭現金、未來投資需要以及營運資金等因素而有所不同。

經審慎考慮經濟前景、本集團之財務狀況、其未來擴展計劃及其他因素後，董事會宣派截至2024年6月30日止六個月之中期股息為每股8.0港仙(2023年：每股17.0港仙)。該股息將於2024年9月20日(星期五)派發予於2024年9月9日(星期一)名列於本公司股東名冊上之股東。

暫停辦理股東登記手續

為確定獲派中期股息之權利，本公司將於2024年9月6日(星期五)至2024年9月9日(星期一)暫停辦理股東登記手續，並將不會辦理股份過戶登記。為符合資格獲取中期股息，所有已填妥之過戶文件連同相關股票須於2024年9月5日(星期四)下午4時30分前送達本公司之香港股份過戶登記分處卓佳雅柏勤有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓，辦理登記手續。

企業管治守則

本公司之2023年年報已刊發及載有一份企業管治報告，當中本公司匯報已採納上市規則附錄C1所載之企業管治守則(「企業管治守則」)所列之守則條文作為本公司之企業管治守則。

於回顧期內，本公司已遵守企業管治守則內的所有適用守則條文，惟偏離以下守則條文除外：

守則條文第B.2.2條

守則條文第B.2.2條規定，每名董事(包括有指定任期之董事)應輪值告退，至少每三年一次。

根據本公司之公司細則，三分之一董事(主席或董事總經理除外)須於每屆股東周年大會上輪值告退。董事會認為，穩定性和持續性是成功實施業務計劃之關鍵因素。董事會相信，主席之角色具連續性是對本集團有利。因此，董事會認為目前主席應獲豁免遵守這項安排。

守則條文第C.2.1條

自1994年起，劉國權博士(「劉博士」)同時出任主席兼行政總裁之職位。此做法偏離了守則條文第C.2.1條，該條文列明主席及行政總裁之角色應有所區分，並不應由一人同時兼任。鑒於劉博士在業界具有豐富經驗及對本集團業務有深厚認識，在劉博士任職期間，董事會認為由劉博士同時兼任主席及行政總裁之職位能為本集團提供強勢之領導，並能更有效地策劃及推行長遠商業策略，以及提高決策之效率。

自2024年4月3日舉行的股東特別大會結束起，劉博士已被罷免董事一職及亦自動不再(a)為董事會主席及(b)擔任其被任命的董事會委員會中之所有職位。於2024年4月5日，劉博士的行政總裁職務亦被終止。主席一職由非執行董事曾安業先生接任，而行政總裁一職由執行董事Colin Melville Kennedy CURRIE先生接任。

繼上述職位變動和分離之後，主席和行政總裁的職責不再由同一人履行，因此公司現符合企業管治守則守則條文第C.2.1條的要求。董事會相信，儘管有這些變動，公司一直擁有適合其實際情況的強大公司治理結構，確保對管理層進行有效監督。

除上文所披露者外，本公司於回顧期內所採納之企業管治常規與本公司之2023年年報所載之有關常規貫徹一致。

董事進行證券交易

本公司已採納其有關董事進行證券交易的行為守則(「證券交易的行為守則」)。該守則條款不遜於上市規則附錄C3所載之上市發行人董事進行證券交易的標準守則(「標準守則」)之必守準則，並已不時更新。經向全體董事作出特定查詢後，全體董事均確認截至2024年6月30日止六個月內已遵守標準守則及證券交易的行為守則之必守準則。

購買、出售或贖回本公司之上市證券

截至2024年6月30日止六個月內，本公司於聯交所購回合共610,000股普通股(「股份」)。於本公佈日期，本公司已註銷所有購回股份。董事認為，購回股份能反映本公司對其長遠業務前景之信心，最終將為本公司帶來裨益，並為本公司股東創造價值。有關本公司購回股份之詳情如下：

購回月份	購回股份數目	每股最高價格 (港元)	每股最低價格 (港元)	購回總價 (港元) (扣除開支前)
2024年1月	610,000	2.03	1.96	1,221,920

中期業績審閱

本集團截至2024年6月30日止六個月的未經審核簡明合併中期財務資料已由本集團的外聘核數師羅兵咸永道會計師事務所根據香港會計師公會頒佈之香港審閱聘用準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」進行審閱。

審核委員會已審閱本集團採納的會計原則及慣例，並已全面討論審核、風險管理及內部監控系統以及財務申報事宜。審核委員會亦已與管理層審閱本集團截至2024年6月30日止六個月之未經審核中期業績。

承董事會命
主席兼非執行董事
曾安業

香港，2024年8月15日

於本公佈日期，董事會包括四名執行董事為Colin Melville Kennedy CURRIE先生(行政總裁)、陳嘉緯博士、羅學文先生及李志軒先生；三位非執行董事為曾安業先生(主席)、鄭志雯女士及鄭志亮先生；及四位獨立非執行董事為黃旭教授、Alison Elizabeth LLOYD博士、黃偉德先生及周國榮先生。

¹ 「本集團收入」指合併收入，包括直營店之零售銷售額及對加盟商之批發。

² 「本集團同店銷售額」指零售銷售額，但不包括收入來自新開和終止的門店以及因裝修或其他理由而暫時關閉超過可比期間營業天數10%之門店的零售銷售額，按固定匯率計算。

³ 「全球品牌銷售額／毛利」包括佐丹奴於直營店、加盟店和合營公司之門市之所有零售銷售額／毛利，按固定匯率計算。

⁴ 「存貨對成本流轉日數」指計算期末持有之存貨除以銷售成本乘以期間日數。