

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之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12月31日止年度 之業績公佈

概覽

- 在下半年銷售強勁反彈5.9%的推動下，本集團全年收入顯著增長1.2%。按固定匯率換算，全年收入上升3.2%，主要受惠於東南亞及澳洲(「東南亞」)和海灣阿拉伯國家合作委員會地區的表現改善，以及中國內地的線上業務。該增長突顯了我們於5月實施的速效策略措施的成效，以及我們適應市場動態的能力。
- 本集團的毛利率下降1.4個百分點至57.0%，部分原因是銷售渠道組合變動，即與線下渠道相比毛利率通常較低的線上業務對毛利率的貢獻較高，以及對過往數年累積的陳舊存貨進行了額外的策略性存貨清理。儘管如此，我們未來不同渠道之間的定價策略將平衡收入增長和毛利率，這與我們的全方位渠道策略一致。
- 經營費用佔收入百分比上升至48.7% (2023年：47.2%)，主要由於上半年的非經常性開支所致，當中包括第二季初舉行的企業活動及本集團前任行政總裁的遣散待遇而產生的費用。儘管本公司為配合「超越界限」五年業務轉型策略而作出投資，下半年的經營費用比率與去年相比保持穩定，反映出我們嚴謹的開支管理方法。
- 本公司股東應佔淨溢利為2.16億港元(2023年：3.45億港元)。該跌幅主要由於2024年產生的非經常性開支(其主要於上半年出現，並已於中期業績中反映)、來自南韓合營公司的應佔溢利大幅減少及大中華的表現欠佳，加上與本公司「超越界限」五年轉型計劃相關的經營費用增加所致。儘管面對這些挑戰，我們的策略性投資使我們於2025年踏入「超越界限」五年策略的首年時，成為一家增長型公司。
- 本集團的存貨結餘為5.08億港元(2023年：4.74億港元)，存貨對成本流轉日數為110天(2023年：108天)。這突顯出我們有效的存貨管理，確保存貨情況按年穩健。
- 扣除銀行貸款後的現金及銀行結存為8.10億港元(2023年：9.05億港元)。該減少主要由於非經常性開支按年上升導致溢利下跌。儘管如此，我們的財務狀況仍然穩健，為未來增長奠定穩固基礎。
- 董事會建議派發末期股息每股6.0港仙。如獲批准，末期股息應付金額將約為9,700萬港元，反映我們致力回饋股東價值，同時平衡對增長機會的投資。

目錄表

合併利潤表	3
合併綜合收益表	3
合併資產負債表	4
財務報表附註	5
管理層對本集團經營業績及財務狀況之論述及分析	13
展望	26
其他資料	31

表格清單：

1. 本集團經營業績	14
2. 收入分析	16
3. 毛利分析	17
4. 股東應佔溢利變動	18
5. 大中華之除所得稅前溢利	19
6. 大中華之收入及門市統計	21
7. 東南亞及澳洲之除所得稅前溢利	21
8. 東南亞及澳洲之收入及門市統計	22
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	22
10. 南韓之應佔淨溢利及門市統計	23
11. 海外加盟商之門市統計	24
12. 系統存貨	25

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12月31日止年度經審核之年度業績，連同比較數字及說明附註如下。

合併利潤表

(除每股盈利外，以百萬港元為單位)	附註	2024年	2023年
收入	2	3,919	3,873
銷售成本	4	(1,685)	(1,610)
毛利		2,234	2,263
其他收入及其他收益，淨額	3	52	68
分銷費用	4	(1,670)	(1,630)
行政費用	4	(239)	(198)
經營溢利	4	377	503
融資費用	5	(46)	(40)
應佔一間合營公司溢利		20	45
除所得稅前溢利		351	508
所得稅	6	(99)	(119)
本年度除所得稅後溢利		252	389
應佔：			
本公司股東		216	345
非控制性權益		36	44
		252	389
本公司股東應佔之每股盈利	7		
基本(港仙)		13.4	21.6
攤薄(港仙)		13.3	21.4

合併綜合收益表

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
本年度除所得稅後溢利	252	389
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	2	(2)
海外附屬公司非控制性權益應佔之		
換算匯兌調整	(5)	-
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	(66)	(10)
本年度總綜合收益	183	377
應佔：		
本公司股東	152	333
非控制性權益	31	44
	183	377

合併資產負債表

(以百萬港元為單位)

	附註	2024年	2023年
資產			
流動資產			
現金及銀行結存		836	935
應收賬款及其他應收款	9	342	319
存貨		508	474
租金預付款項		2	3
可收回所得稅款		4	4
流動資產總額		1,692	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		3	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	88	74
一間合營公司權益		414	494
投資物業		14	16
物業、機器及設備		160	166
使用權資產		805	762
商譽		541	541
遞延稅項資產		21	39
非流動資產總額		2,074	2,121
資產總額		3,766	3,856
負債及權益			
流動負債			
銀行貸款		26	30
應付賬款及其他應付款	10	611	552
租賃負債		328	329
授出認沽期權負債		81	81
應付所得稅		88	104
流動負債總額		1,134	1,096
非流動負債			
遞延稅項負債		95	111
其他非流動負債		417	337
非流動負債總額		512	448
負債總額		1,646	1,544
股本及儲備			
股本		81	81
儲備		1,820	1,890
擬派股息	8	97	218
本公司股東應佔權益		1,998	2,189
非控制性權益		122	123
權益總額		2,120	2,312
權益及負債總額		3,766	3,856
淨流動資產		558	639
資產總額減流動負債		2,632	2,760

財務報表附註

1. 重大會計政策

(a) 編製基準

本合併財務報表乃按照香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈之香港財務報告準則(「香港財務報告準則」)編製。此外，合併財務報表包括香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)及香港公司條例規定的適用披露資料。本合併財務報表按照歷史成本法編製，惟若干金融資產及負債(包括衍生工具)按公允值計量。

(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日或之後開始之本集團財政年度相關及生效：

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| — 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內地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。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。

(以百萬港元為單位)	2024年						合計
	中國內地	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	
銷售額	661	366	427	1,508	697	260	3,919
經調整EBITDA	(6)	122	86	443	264	28	937
折舊及攤銷							
— 使用權資產	(26)	(77)	(41)	(170)	(106)	-	(420)
— 物業、機器及設備和投資物業	(6)	(4)	(6)	(31)	(15)	-	(62)
減值							
— 使用權資產	(1)	-	-	-	(2)	-	(3)
— 物業、機器及設備	-	-	-	(1)	-	-	(1)
分部業績	(39)	41	39	241	141	28	451
總部職能							(74)
融資費用							(46)
應佔一間合營公司溢利							20
除所得稅前溢利							351

2. 銷售額及營運分部(續)

(以百萬港元為單位)	2023年						合計
	中國內地	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	
銷售額	664	380	440	1,471	675	243	3,873
經調整EBITDA	32	144	94	462	245	24	1,001
折舊及攤銷							
— 使用權資產	(25)	(75)	(44)	(165)	(103)	-	(412)
— 物業、機器及設備和投資物業	(6)	(3)	(6)	(26)	(12)	-	(53)
分部業績	1	66	44	271	130	24	536
總部職能							(33)
融資費用							(40)
應佔一間合營公司溢利							45
除所得稅前溢利							508

以品牌劃分之零售及分銷營運分部之進一步分析如下。

(以百萬港元為單位)	2024年		2023年	
	銷售額	經營溢利 (虧損)	銷售額	經營溢利 (虧損)
零售及分銷				
<i>Giordano</i> 及 <i>Giordano Junior</i>	3,064	367	3,011	407
<i>Giordano Ladies</i>	248	35	268	48
<i>BSX</i>	8	(1)	8	(1)
其他	339	22	343	58
	3,659	423	3,630	512

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6.26億港元(2023年：6.23億港元)；於中國內地為6.61億港元(2023年：6.64億港元)，而於其他市場對外客戶之銷售額為26.32億港元(2023年：25.86億港元)。

分部之間之銷售額為8.76億港元(2023年：7.38億港元)已予合併對銷。

2. 銷售額及營運分部(續)

中國內地之所得稅費用為200萬港元(2023年：100萬港元)，香港及澳門為1,400萬港元(2023年：1,300萬港元)，台灣為700萬港元(2023年：800萬港元)，東南亞及澳洲為5,500萬港元(2023年：6,300萬港元)，而海灣阿拉伯國家合作委員會為1,100萬港元(2023年：500萬港元)。

本集團之資產按地區劃分之分析如下。

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
東南亞及澳洲	974	1,089
海灣阿拉伯國家合作委員會	1,094	1,037
香港及澳門	549	570
中國內地	474	365
台灣	209	233
分部資產	3,300	3,294
一間合營公司權益	414	494
於其他綜合收益按公允值處理之金融資產	3	1
於損益賬按公允值處理之金融資產	28	28
遞延稅項資產	21	39
資產總額	3,766	3,856

除金融工具及遞延稅項資產外，於香港及澳門之非流動資產總額為2.25億港元(2023年：1.79億港元)，於中國內地為1.04億港元(2023年：4,900萬港元)；及於其他市場為16.96億港元(2023年：18.26億港元)。

3. 其他收入及其他收益，淨額

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
利息收入	15	23
特許權及授權收入	23	22
租金及分租收入	9	8
股息收入	3	3
政府補貼	3	2
索賠和賠償	-	2
出售物業、機器及設備之淨虧損	(4)	(1)
匯兌虧損淨額	(11)	(5)
於損益賬按公允值處理之金融資產之公允值虧損	-	(6)
其他	14	20
	52	68

4. 經營溢利

經營溢利已扣除(計入)：

(以百萬港元為單位)

	2024年	2023年
銷售成本		
存貨銷售成本	1,683	1,607
陳舊存貨撥備及存貨撇銷淨額	2	3
	1,685	1,610
分銷費用		
員工成本	608	601
折舊支出		
— 使用權資產	404	396
— 物業、機器及設備	56	48
土地及樓宇之租賃費用		
— 最低租金支出	25	39
— 或然租金費用	194	192
物業管理費、政府地租及差餉及公用事業費用	103	99
廣告宣傳、推廣及激勵措施	92	89
包裝及運輸	63	53
銀行及信用卡收費	29	27
減值		
— 使用權資產	3	—
— 物業、機器及設備	1	—
應收賬款虧損撥備變動	3	(4)
其他	89	90
	1,670	1,630
行政費用		
員工成本	157	134
折舊支出		
— 使用權資產	16	16
— 物業、機器及設備和投資物業	6	5
法律及專業費用	24	8
核數師酬金	7	7
電腦及通訊	6	6
差旅費	4	3
營業及其他稅項	1	1
其他	18	18
	239	198

5. 融資費用

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
租賃負債利息	45	39
銀行貸款利息	1	1
	46	40

6. 所得稅

香港利得稅是根據本年度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)	2024年	2023年
本年度所得稅		
香港	4	2
香港以外	61	70
扣繳稅項	22	30
	87	102
遞延所得稅		
短暫性差異之衍生及撥回	12	17
	99	119

此支出不包括本年度應佔合營公司之所得稅500萬港元(2023年：1,300萬港元)。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本年度公司股東應佔除所得稅後盈利2.16億港元(2023年：3.45億港元)計算。

每股基本盈利乃按本年度內已發行股份之加權平均股數1,614,555,002股(2023年：1,598,745,713股)計算。

每股攤薄盈利乃按年內已發行股份之加權平均股數1,614,555,002股(2023年：1,598,745,713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6,807,881股(2023年：13,646,324股)計算。

8. 股息

本年度股息：

(以百萬港元為單位)	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	274
於結算日後建議之末期股息為每股6.0港仙 (2023年：每股13.5港仙)	97	218
	226	492

於2025年3月26日，董事會建議末期股息為每股6.0港仙，須待於應屆本公司股東周年大會上取得股東批准。此項擬派股息在結算當日並無確認為負債。擬派股息之金額乃基於報告日之本公司已發行股份數目計算。

9. 應收賬款及其他應收款

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
應收賬款	249	234
減：虧損撥備	(40)	(37)
應收賬款淨值	209	197
其他應收款，包括訂金及預付款項	133	122
應收賬款及其他應收款	342	319
按金及其他應收款	88	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。

9. 應收賬款及其他應收款(續)

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)	2024年	2023年
0至30日	142	153
31至60日	48	33
61至90日	13	3
逾90日	6	8
	209	197

10. 應付賬款及其他應付款

(以百萬港元為單位)	2024年	2023年
應付賬款	292	199
退休金責任	36	41
其他應付款及應付費用	283	312
	611	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)	2024年	2023年
0至30日	262	185
31至60日	19	4
61至90日	4	4
逾90日	7	6
	292	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12月31日止年度之按年比較。

概覽

- 在下半年銷售強勁反彈5.9%的推動下，本集團全年收入顯著增長1.2%。按固定匯率換算，全年收入上升3.2%，主要受惠於東南亞及澳洲（「東南亞」）和海灣阿拉伯國家合作委員會地區的表現改善，以及中國內地的線上業務。該增長突顯了我們於5月實施的速效策略措施的成效，以及我們適應市場動態的能力。
- 本集團的毛利率下降1.4個百分點至57.0%，部分原因是銷售渠道組合變動，即與線下渠道相比毛利率通常較低的線上業務對毛利率的貢獻較高，以及對過往數年累積的陳舊存貨進行了額外的策略性存貨清理。儘管如此，我們未來不同渠道之間的定價策略將平衡收入增長和毛利率，這與我們的全方位渠道策略一致。
- 經營費用佔收入百分比上升至48.7%（2023年：47.2%），主要由於上半年的非經常性開支所致，當中包括第二季初舉行的企業活動及本集團前任行政總裁的遣散待遇而產生的費用。儘管本公司為配合「超越界限」五年業務轉型策略而作出投資，下半年的經營費用比率與去年相比保持穩定，反映出我們嚴謹的開支管理方法。
- 本公司股東應佔淨溢利為2.16億港元（2023年：3.45億港元）。該跌幅主要由於2024年產生的非經常性開支（其主要於上半年出現，並已於中期業績中反映）、來自南韓合營公司的應佔溢利大幅減少及大中華的表現欠佳，加上與本公司「超越界限」五年轉型計劃相關的經營費用增加所致。儘管面對這些挑戰，我們的策略性投資使我們於2025年踏入「超越界限」五年策略的首年時，成為一家增長型公司。
- 本集團的存貨結餘為5.08億港元（2023年：4.74億港元），存貨對成本流轉日數為110天（2023年：108天）。這突顯出我們有效的存貨管理，確保存貨情況按年穩健。
- 扣除銀行貸款後的現金及銀行結存為8.10億港元（2023年：9.05億港元）。該減少主要由於非經常性開支按年上升導致溢利下跌。儘管如此，我們的財務狀況仍然穩健，為未來增長奠定穩固基礎。
- 董事會建議派發末期股息每股6.0港仙。如獲批准，末期股息應付金額將約為9,700萬港元，反映我們致力回饋股東價值，同時平衡對增長機會的投資。

經營業績

表1：本集團經營業績

(以百萬港元為單位)	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
本集團收入 ¹	3,919	100.0%	3,873	100.0%	1.2%
毛利	2,234	57.0%	2,263	58.4%	(1.3%)
其他收入及其他收益，淨額	52	1.3%	68	1.8%	(23.5%)
經營費用	(1,909)	(48.7%)	(1,828)	(47.2%)	4.4%
經營溢利	377	9.6%	503	13.0%	(25.0%)
應佔一間合營公司溢利	20	0.5%	45	1.2%	(55.6%)
融資費用	(46)	(1.2%)	(40)	(1.0%)	15.0%
所得稅	(99)	(2.5%)	(119)	(3.1%)	(16.8%)
非控制性權益應佔除所得稅後溢利	(36)	(0.9%)	(44)	(1.2%)	(18.2%)
股東應佔除所得稅後溢利	216	5.5%	345	8.9%	(37.4%)
本集團同店銷售額 ²	2,858		2,793		2.3%
全球品牌銷售額 ³	4,580		4,607		(0.6%)
全球品牌毛利 ³	2,818		2,871		(1.8%)
年末現金及銀行結存淨額	810		905		(10.5%)
年末存貨	508		474		7.2%
存貨對成本流轉日數 ⁴	110		108		2
年末門市數目	1,732		1,822		(90)

收入及毛利

本集團全年收入增長1.2%，乃由於下半年銷售強勁反彈5.9%所致。儘管上半年收入下降3.4%，但下半年收入顯著回升，達至我們於下半年實現增長的雄心，最終使本財政年度收入增長1.2%，即使於上半年對2024財政年度的收入表現作出了按年持平的展望。按固定匯率換算，由於東南亞及澳洲（「東南亞」）及海灣阿拉伯國家合作委員會地區的表現改善，以及中國內地線上業務的強勁增長，全年收入上升3.2%。同店銷售額亦按年增長2.3%，主要由於下半年同店銷售額正增長6.4%，而上半年則下跌1.4%。這一增長突顯了我們在中期業績中強調並於5月實施的策略性速效措施的成效。這些措施將重點放回我們的業務核心上，即店舖營運改善、電子商務推進、產品分配、品牌故事敘述及存貨管理。

具體而言，大中華的銷售額在上半年下跌8.3%的背景下，按年下跌0.8%，反映出市場環境充滿挑戰。相比之下，東南亞地區錄得2.5%的按年正增長，海灣阿拉伯國家合作委員會地區則錄得按年增長3.3%。值得注意的是，所有主要市場於下半年的增長較快，達到5.9%，而上半年則減少3.4%。下半年收入改善乃多項速效措施的成果，包括針對性的市場營銷活動、加強產品供應、改善零售營運及電子商務業務的加速。

本集團零售收入增加1.4%（按固定匯率換算為3.6%），這些數字令下半年錄得5.6%的正增長。由於店內產品種類的改善加上新產品推出計劃的執行良好，線下銷售額成功追上去年表現。此策略重點乃提升店內體驗及優化產品組合，有助於減輕早前的跌幅，並增加我們店舖人流。

受惠於中國內地不同平台推出的電子商務速效措施，例如雙十一等主要促銷活動，線上銷售顯著增長11.3%，下半年增長22.4%，而上半年則下跌0.9%。針對性的數碼市場營銷工作、改良的電子商務平台用戶體驗加上與主要線上市場的策略性合作，均支持此增長。儘管中國內地的表現強勁，我們在該地區以外的線上業務規模仍然相對較小，僅佔總線上業務收入的19.9%。然而，與大多數第三方平台的API整合將於下半年完成，預計將進一步加快其他市場的線上業務增長。此整合將加強我們利用數據分析的能力、改善存貨管理，以及為我們客戶提供跨地區且更完美的購物體驗。

批發銷售渠道微跌0.7%，主要受加盟店數目減少導致中國內地批發量下降所拖累。我們在簡化業務及集中於重點業務市場的策略抵銷了部分批發銷售的跌幅。相反，由於菲律賓和南韓等地區的需求強勁，海外市場的批發量達至6.4%的增長。若無任何無法預計的宏觀經濟問題，預期海外市場的正面趨勢將於2025年維持。我們致力於與主要加盟商及授權經營商建立穩固的關係、擴大產品種類，以及提升供應鏈效率，使我們能夠以更佳定位把握這些市場的增長機遇。

表2：收入分析

(以百萬港元為單位)	2024年	貢獻	2023年	貢獻	變動
大中華	1,714	43.7%	1,727	44.6%	(0.8%)
東南亞及澳洲	1,508	38.5%	1,471	38.0%	2.5%
海灣阿拉伯國家合作委員會	697	17.8%	675	17.4%	3.3%
按市場劃分之本集團收入	3,919	100.0%	3,873	100.0%	1.2%
線下業務	2,976	76.0%	2,980	77.0%	(0.1%)
線上業務	523	13.3%	470	12.1%	11.3%
零售	3,499	89.3%	3,450	89.1%	1.4%
對海外加盟商之批發	301	7.7%	283	7.3%	6.4%
對中國內地加盟商之批發	119	3.0%	140	3.6%	(15.0%)
加盟商之批發總額	420	10.7%	423	10.9%	(0.7%)
按渠道劃分之本集團收入	3,919	100.0%	3,873	100.0%	1.2%

本集團於2024財政年度的毛利率下降1.4個百分點至57.0%。該下降的部分原因為渠道組合變動，線上業務按計劃貢獻了更顯著的增長，而與線下渠道相比，線上業務的毛利率一般較低。此外，按計劃進行的策略性陳舊存貨清理亦影響了整體毛利率。儘管面對這些挑戰，我們日後的定價策略將著重於平衡不同渠道的收入增長和毛利率，以配合我們的整體策略目標。

因此，我們的全年毛利錄得1.3%的輕微按年跌幅，較上半年錄得的3.1%跌幅有所改善。此改善乃由於下半年銷售額按年強勁增長5.9%，抵銷了毛利率的跌幅，令下半年毛利增加0.6%。這突顯了上述因素的影響，包括更專注於線上銷售及策略性的存貨清理計劃，尤其在中國內地。在東南亞及海灣阿拉伯國家合作委員會地區，受惠於有利的市場環境及更佳的品牌定位，毛利率保持相對穩定。隨著我們繼續優化營運，並專注於高利潤產品的供應，這些地區的表現突顯了利潤率改善的潛力。

表3：毛利分析

(以百萬港元為單位)	2023年 毛利	產品成本	售價	銷量	其他	匯率 換算影響	2024年 毛利
東南亞及澳洲	883	(43)	38	28	2	(25)	883
海灣阿拉伯國家合作 委員會	429	6	(1)	16	(1)	(2)	447
中國內地	320	-	(34)	21	(1)	(6)	300
台灣	277	(10)	14	(8)	-	(9)	264
香港及澳門	285	1	(60)	36	-	-	262
市場組合	-	6	(10)	4	-	-	-
零售及分銷	2,194	(40)	(53)	97	-	(42)	2,156
海外加盟商／附屬公司 之批發	69						78
本集團	2,263						2,234

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。其他收入減少的主要原因乃由於利息收入減少及匯兌差額。

經營費用及經營溢利

2024年經營費用佔收入百分比增至48.7%(2023年：47.2%)。此增長主要由於上半年因公司決議活動而產生的非經常性開支，以及與本公司五年業務策略轉型計劃—「超越界限」相關的額外經營費用所致。儘管面對這些挑戰，下半年的經營費用比率與去年相比仍保持穩定，反映出我們嚴謹的開支管理方法。由於缺乏去年的租金減免及與2019冠狀病毒病相關的政府寬免，經營費用增加。

因此，本集團的經營溢利下跌25.0%至3.77億港元，經營利率為9.6%。然而，若撇除上段所述的非經常性項目，由於大中華所面對的挑戰，基本經營溢利僅下跌15.8%。整體而言，本集團在向前邁進的同時仍致力優化成本結構及提升營運效率。

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，本集團於本年度就使用權資產與物業、機器及設備作出減值撥備淨額400萬港元。

融資費用

融資費用增加至4,600萬港元(2023年：4,000萬港元)，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

本公司股東應佔除所得稅後溢利(「股東應佔溢利」)為2.16億港元(2023年：3.45億港元)。跌幅導致淨溢利率收縮至5.5%(2023年：8.9%)。

大中華的經濟狀況仍然充滿挑戰，導致這個主要市場的表現持續疲弱。我們的南韓合營公司亦面臨經濟逆境，加上韓國債券的公允值收益按年減少，令其盈利能力下降，繼而影響我們應佔該合營公司的溢利。儘管如此，來自東南亞及海灣阿拉伯國家合作委員會市場的溢利貢獻維持穩定。

影響我們盈利能力的非經常性項目包括與公司決議活動、前任行政總裁的遣散待遇及實施五年業務策略轉型計劃有關的開支。雖然這些策略性措施對我們的長期增長至關重要，惟其暫時增加了我們的成本結構。

儘管面對這些挑戰，我們仍致力於繼續執行我們的策略性措施，並展開「超越界限」的五年策略，確保我們有嚴謹的開支管理，並專注於長期增長，為我們未來盈利能力的提升奠定良好的基礎。

表4：股東應佔溢利變動

(以百萬港元為單位)

2023年股東應佔溢利	345
海灣阿拉伯國家合作委員會	11
台灣	(3)
東南亞及澳洲	(22)
南韓	(24)
香港及澳門	(25)
中國內地	(41)
對海外加盟商／附屬公司之批發	15
總部費用、融資費用、所得稅及非控制性權益	(35)
股東應佔溢利變動	(124)
按固定匯率換算之2024年股東應佔溢利	221
貨幣換算差額	(5)
2024年股東應佔溢利	216

市場分析

以下意見以當地貨幣為單位，倘若是以港元為單位，則按固定匯率計算，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)	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	1,482	100.0%	1,484	100.0%	(0.1%)
毛利	841	56.7%	882	59.4%	(4.6%)
其他收入及其他收益，淨額	13	0.9%	14	1.0%	(7.1%)
經營費用	(812)	(54.8%)	(785)	(52.9%)	3.4%
經營溢利	42	2.8%	111	7.5%	(62.2%)
融資費用	(10)	(0.7%)	(6)	(0.4%)	66.7%
除所得稅前溢利	32	2.1%	105	7.1%	(69.5%)

香港和澳門

香港和澳門市場的表现反映上半年的趨勢。銷售額錄得按年低個位數的跌幅，主要由於消費者持續北移至中國內地消費的趨勢及缺少政府消費券，而去年政府消費券曾帶來一次性消費上升。

這些市場的盈利能力明顯受到多項因素的影響。2019冠狀病毒病疫情結束後，租金成本回復至2019冠狀病毒病前相若的水平，增加了我們的經營開支。此外，由於需要清理陳舊商品，因此導致毛利率下降，進一步影響了我們的盈利能力。

儘管面對這些挑戰，我們在本年度後期仍觀察到一些正面發展。我們在5月實施的速效措施繼續向好。這些措施著重於店舖營運，並透過更好的採購和購買扭轉局面。這些策略確保改善暢銷產品的供應，並加強於銷售點進行的品牌故事敘述，有助於提升人流、客戶參與度和銷售額。

展望未來，我們對銷售額及毛利率的改善潛力感到樂觀。新商品的推出，加上我們故事敘述的加持，以及專注改善零售運作，預期將能引起消費者的良好共鳴，推動未來更佳的表现。值得注意的是，於12月，香港及澳門所有店舖均錄得盈利。

中國內地

我們在中國內地的表現呈現復甦跡象，主要由於下半年線上業務強勁反彈9.7%。相比之下，上半年收入下跌6.6%。全年收入成功使整體中國內地業務有1.5%的溫和增長。此正面轉變與我們推行的速效措施相符，該措施專注於加強我們在不同渠道的線上業務。

由於這些努力，線上銷售額對我們整體業務的貢獻顯著增加，達63%，而2023年則為55%。這轉變突顯了我們在中國內地的線上業務日益重要。然而，由於我們更加專注於線上渠道，加上按計劃進行的折扣策略以清理陳舊存貨及積存滯銷商品，導致整體毛利率下降。

相反，我們的線下業務仍然面對挑戰。年初，由於賬齡高企的存貨和品牌概念減弱，導致線下銷售大幅下滑，突顯了我們需要付出極大努力重建增長動力。由於過去期間並非優先考慮以及缺乏品牌投資，我們必須採取更專注和更具策略性的方法重振我們的線下業務。正如我們的「超越界限」五年策略所概述，我們將集中精力首先發展南部地區的業務，充分利用現有的品牌知名度，並確保營運效率。一旦成功，我們計劃在中國內地其他地區採用該模式投資品牌和產品。儘管如此，中國內地的整體盈利能力仍受到銷售渠道組合業務變動所影響，導致毛利下降及與線上業務相關的營運開支上升。加上線下業務的持續虧損，我們因此在該市場錄得年度虧損。

展望未來，根據我們的五年策略計劃，中國內地仍然是「必勝」的戰場。我們致力於重整、重配及重振我們在這個關鍵市場的兩個渠道的業務，使其恢復盈利能力，從而推動本集團的長遠發展。

台灣

儘管經濟情況持續不明朗，台灣市場仍展現出韌性。今年上半年，我們的銷售額呈現中個位數跌幅，反映出經濟氣候不明朗所帶來的挑戰。然而，由於我們在5月實施了速效措施，下半年的銷售額顯著復甦，錄得中個位數增長，而上半年則下降4.4%。

下半年的反彈使我們能夠追上去年的收入數字，實現穩定的按年銷售表現。BSX及Giordano Ladies等子品牌具備十足韌性及強勁表現，在緩和整體溢利的下降及帶動銷售回升方面發揮了關鍵作用。

展望未來，我們對台灣市場保持審慎樂觀。我們將繼續密切監察經濟狀況，並視乎需要調整策略，以維持我們在台灣的市場地位及支持長期的增長。

表6：大中華之收入及門市統計

(以百萬港元為單位， 按固定匯率換算)	年末門市數目								
	收入			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
中國內地	674	664	1.5%	294	343	107	143	401	486
台灣	442	440	0.5%	-	-	167	168	167	168
香港及澳門	366	380	(3.7%)	-	-	41	41	41	41
總數	1,482	1,484	(0.1%)	294	343	315	352	609	695

總括而言，大中華的表現受到過往非優先考慮之中國內地業務以及過往對產品及品牌投資不足所影響，導致區內業績未如理想。我們的「超越界限」五年計劃再次將大中華列為重點發展地區。我們深知這個市場的策略重要性，因此致力於重整、重配及重振這個市場，並調配更多資源發展這個地區的業務。

展望未來，我們將實施有針對性的措施，以加強品牌投資、改善店舖表現及優化存貨管理。這些努力預期可解決過去所面對的挑戰，並為這個必勝市場的可持續增長奠定穩固的基礎。

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)	2024年		2023年		變動
	估收入 百分比	估收入 百分比	估收入 百分比	估收入 百分比	
收入	1,555	100.0%	1,471	100.0%	5.7%
毛利	908	58.4%	883	60.0%	2.8%
其他收入及其他收益，淨額	6	0.4%	19	1.3%	(68.4%)
經營費用	(665)	(42.8%)	(631)	(42.9%)	5.4%
經營溢利	249	16.0%	271	18.4%	(8.1%)
融資費用	(22)	(1.4%)	(21)	(1.4%)	4.8%
除所得稅前溢利	227	14.6%	250	17.0%	(9.2%)

就收入及盈利能力而言，我們在區內的業務穩定。印尼繼續為區內最大的貢獻來源，在當地有效的市場營銷措施支持下，佐丹奴及非佐丹奴品牌的銷售均錄得強勁增長。於本年度，我們進行了品牌重組，以精簡非佐丹奴的業務，預期佐丹奴品牌在未來將有更多貢獻。此策略性調整預期可提升我們佐丹奴的市場地位，並推動此主要市場的進一步增長。

整體而言，該地區已展現出收入增長的機會，並努力落實速效措施，包括優化品牌表現、提升品牌表現及應對特定市場的挑戰。我們對東南亞及澳洲的未來前景保持樂觀，並致力於利用我們的戰略措施推動這些市場的持續增長和盈利能力。

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)	收入			年末門市數目	
	2024年	2023年	變動	2024年	2023年
印尼	805	739	8.9%	210	238
泰國	278	272	2.2%	155	156
新加坡	210	195	7.7%	31	30
馬來西亞	159	164	(3.0%)	86	88
越南	77	75	2.7%	30	44
澳洲	22	20	10.0%	5	6
柬埔寨	4	6	(33.3%)	2	3
總數	1,555	1,471	5.7%	519	565

海灣阿拉伯國家合作委員會

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)	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
收入	699	100.0%	675	100.0%	3.6%
毛利	449	64.2%	429	63.6%	4.7%
其他收入及其他收益，淨額	5	0.7%	6	0.9%	(16.7%)
經營費用	(313)	(44.8%)	(305)	(45.2%)	2.6%
經營溢利	141	20.1%	130	19.3%	8.5%
融資費用	(16)	(2.3%)	(13)	(1.9%)	23.1%
除所得稅前溢利	125	17.9%	117	17.4%	6.8%
加盟店	44		40		4
直營店	139		138		1
年末門市數目	183		178		5

儘管海灣阿拉伯國家合作委員會地區的地緣政治局勢緊張，該地區的收入仍取得正增長，並展現業務上升趨勢。在產品供應量增加及有效市場營銷的帶動下，收入及盈利能力均按年改善。

事實證明，我們致力推動產品創新及度身訂造的市場策略取得成功，為這個重要市場的整體增長作出貢獻。海灣阿拉伯國家合作委員會繼續成為本集團的主要溢利來源，我們將繼續專注於利用這些策略維持和進一步提升我們的市場地位。

南韓

表10：南韓之應佔淨溢利及門市統計

(以百萬韓圓為單位)	2024年	佔收入 百分比	2023年	佔收入 百分比	變動
總收入	147,825	100.0%	169,703	100.0%	(12.9%)
毛利	77,826	52.6%	88,873	52.4%	(12.4%)
淨溢利	7,356	5.0%	15,709	9.3%	(53.2%)
應佔淨溢利	3,571		7,619		(53.1%)
年末門市數目	123		120		3

我們分佔南韓合營公司的溢利按年大幅下降。下降乃主要因兩個因素：近期政局不穩導致經濟疲弱從而使銷售業績惡化，以及韓國債券的公允值收益減少。

短期而言，商業環境波動將繼續阻礙我們在南韓市場的表現。然而，由於我們在產品供應和市場營銷措施方面擁有強大的品牌和有效的本地化策略，我們對長期前景仍持審慎樂觀的態度。

此外，我們將運用南韓的資源和知識(例如採購)到其他市場，以發揮協同效應，預期這將有利於我們在集團層面的業務。

海外(大中華以外)加盟商及授權經營商

表11：海外加盟商之門市統計

	2024年	2023年
東南亞	190	190
南韓*	123	120
南亞	102	69
非洲	27	24
其他市場	23	21
總數	465	424

* 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。

我們的海外加盟商及授權經營商網絡經歷了顯著轉變。由於我們為加盟商及授權經營商提供了充足的支援，我們對這些市場的批發在下半年顯著反彈，有助於全年收入實現雙位數增長。

我們預期對成熟市場(例如菲律賓)的批發銷售量將持續穩定增長。此外，在店鋪數量方面，我們預期在各個新興市場(例如南亞)擴張的帶動下，將有所增長。

這正面趨勢反映出我們的策略努力支撐著我們的海外據點，並支持我們的合作夥伴在充滿挑戰的市場環境中航行。我們將繼續致力於為我們的加盟商及授權經營商提供有力的支持，確保我們在海外市場的可持續增長和成功。

財務狀況

流動資金及財務資源

於2024年12月31日，現金及銀行結存(扣除銀行貸款後)為8.10億港元(2023年：9.05億港元)。現金減少主要由於經營現金流入減少，此乃部分由於前述較高的非經常性現金流出。誠如上半年報告所述，管理層繼續密切審視派息策略，以邁向更傳統的常規。儘管現金流量按年大幅減少，本公司的財務狀況維持穩健。

銀行貸款為2,600萬港元(2023年：3,000萬港元)。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1.2%(2023年：1.3%)。本集團的流動比率為1.5(2023年：1.6)，以流動資產16.92億港元(2023年：17.35億港元)及流動負債11.34億港元(2023年：10.96億港元)計算。

物業、機器及設備

本年度資本開支為6,600萬港元(2023年：8,700萬港元)，主要用於店鋪升級及店鋪搬遷。

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，下跌16.2%至4.14億港元。減幅主要由於韓圜貶值及股息收入。

存貨

本集團存貨為5.08億港元(2023年：4.74億港元)。存貨對成本流轉日數穩定維持於110天。按計劃進行的策略性價格推廣有效地清理了往年積存的陳舊存貨，有助改善我們消費者未來的存貨組合。

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。供應商的製成品多於去年，主要由於2025年第一季較2024年第二季提早的農曆新年及提早的齋月做準備而備貨。總括而言，我們的系統存貨狀況仍屬良好。

管理層正積極檢討整個採購及供應鏈程序，以提升存貨效率。這項全面檢討預期可簡化運作、減少過剩存貨，並確保對市場需求作出更靈活的回應。透過優化這些流程，本集團旨在推動未來的業務增長，並改善整體存貨管理。

表12：系統存貨

(以百萬港元為單位)	於12月31日	
	2024年	2023年
本集團擁有之存貨	508	474
擁有48.5%權益的南韓合營公司持有之存貨	178	182
中國內地加盟商持有之存貨	34	38
供應商之製成貨品	28	15
非本集團擁有之存貨	240	235
系統存貨總額	748	709

應收及應付賬款

應收及應付賬款流轉日數分別為44天(2023年：52天)及63天(2023年：45天)。應付賬款增加主要由於提早於12月收到農曆新年商品所致。

股息

於2018年11月8日，本公司採納股息政策(「股息政策」)。股息政策旨在為透過派付股息向其股東回饋剩餘現金。根據股息政策，本公司一直將其大部分盈餘用於派付普通股息，至於派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。

正如中期報告所論及，管理層繼續密切檢視股息派付的決定，以更符合市場慣例及兼顧到長遠的可持續性和為未來發展所需的均衡資金分配。因此，董事會建議末期股息為每股6.0港仙(2023：每股13.5港仙)。連同於2024年9月20日(星期五)派付之中期股息每股8.0港仙(2023年：每股17.0港仙)，全年股息將達每股14.0港仙(2023年：每股30.5港仙)，派息比率為104.5%。待我們的股東於本公司應屆股東周年大會上批准後，末期股息將於2025年6月20日(星期五)向於2025年6月10日(星期二)名列於本公司股東名冊上之股東派付。

展望

過去一年是本集團轉型的一年，在新任行政總裁領導下，我們專注於集團基本要素。在新任行政總裁的高瞻遠矚下，我們展開了雄心勃勃的佐丹奴「超越界限」五年計劃。此策略路線圖建基於四項策略選擇：

1. 重振我們的品牌組合
2. 數字先導
3. 大中華
4. One Giordano

這些策略選擇讓我們重整、重振、重配，並與我們的客戶重建聯繫，讓我們實現將佐丹奴轉型為一家增長型企業，重奪亞洲最佳服裝品牌的地位。我們的目標為在大中華脫穎而出，並加速在海灣阿拉伯國家合作委員會及東南亞地區的擴展。我們將致力於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)，並追求趨向歷史水平的利潤率。

戰略成就及關鍵措施

我們曾承諾在2024年下半年實現增長，並維持全年收入與2023年持平，這一承諾已取得成功。在第三季4.4%和第四季7.3%的正增長轉虧為盈的帶動下，全年收入錄得按年增長1.2%，我們為此感到驕傲。這項成績突顯了去年5月份推出的速效措施的成效，以及我們適應不斷變化的市場環境的能力。

數項關鍵措施對於推動這些表現起了關鍵成效：

1. **速效措施**：於5月實施的該等措施對我們的復甦起了關鍵作用。我們專注於加速我們的線上業務、加強我們的產品種類、改善我們的零售營運，以及品牌故事敘述活動。這些努力使得銷售額在下半年強勁反彈。我們有針對性的市場營銷活動和策略夥伴關係，讓我們能夠接觸到更廣泛的受眾，並提高參與度。
2. **統一品牌**：我們成功統一了店內的男裝、女裝和童裝的設計和產品，確保了一致且連貫的品牌體驗。這項策略性舉措強化了我們的品牌形象，並改善了顧客的整體購物體驗。透過統一我們的產品線，我們創造了一個更簡潔、更吸引人的購物環境，深受顧客歡迎。
3. **提升零售體驗**：我們非常重視改善我們的零售營運，尤其在產品和商品銷售方面。由於了解到產品是最重要的，我們專注於透過資料導向的決策提高商品的銷售率。這種方法讓我們能夠優化產品組合，確保店內最暢銷的產品可供銷售。我們致力於完善存貨管理和強化店內陳列，這也是我們取得成功的原因之一。

市場營銷與客戶參與

在我們的市場營銷工作中，我們採用了以客戶為中心的方式，圍繞我們的產品創造引人注目的敘事，以滿足客戶的需求。例如，我們在1月份推出的農曆新年合作活動獲得了消費者的正面回應，整體銷售率達到70%。我們將繼續尋求與其他合作夥伴進行相關且有意義的合作，以吸引消費者的關注和參與。我們的目標是與顧客建立深厚的情感連結，提升他們對我們品牌的整體體驗。透過運用數碼市場營銷策略和社交媒體平台，我們希望能接觸到更廣泛的受眾，為我們的店面帶來人流，並與顧客建立持久的關係。

地域重點與增長策略

就地域而言，大中華，尤其是中國內地，仍然是我們五年計劃中的必勝戰場。儘管年初面對種種挑戰，我們在中國內地的業績在下半年出現復甦跡象，主要由於下半年線上業務強勁反彈所帶動。我們相信，透過提升產品、市場營銷、零售營運、人才及流程等方面的競爭力及能力，我們的品牌及業務將可重現活力。中國內地(連同我們於香港的本土市場)被指定為我們增長策略的樞紐。我們對這個市場的深厚根基和了解，將使我們能夠充分利用本地的洞察力，並在這個重要和充滿活力的市場中發展。

除大中華外，東南亞和海灣阿拉伯國家合作委員會對我們的業務亦至關重要，尤其在盈利能力方面。東南亞地區錄得按年2.5%的正增長，海灣阿拉伯國家合作委員會地區則錄得按年3.3%的增長。這些地區已展現了增長能力，尤其在下半年，我們通過有針對性的努力優化品牌表現和應對特定市場的挑戰。我們將繼續善用我們的當地知識，同時提升我們的能力，以維持及改善我們在這些市場的業務，尤其具有龐大增長潛力的線上業務。由於我們在所有市場的線上滲透率遠低於業界標準，我們的數碼優先策略將確保我們專注於發展電子商務渠道以加速增長。我們的擴張計劃包括加速線上及線下的佈局，提升我們的產品供應，以及加強與主要合作夥伴和經銷商的關係。

員工與組織發展

我們的員工是我們最重要的資產，他們是強大的品牌擁護者，積極接受改變，並迅速適應新挑戰。2025年是我們五年旅程的第一年，我們已透過引進設計、產品與採購、數位與電子商務等領域的頂尖人才，重整我們的組織架構與營運模式。「超越界限」五年策略不僅是一項擴張計劃，更是一項以顧客為中心的共同努力。在我們向前邁進的同時，本集團仍然致力把投資投於我們的員工上，並了解到我們的文化對我們的成功至關重要。發展我們團隊的能力和才幹，對於推動我們的轉型和維持我們的增長軌跡至關重要。

為了進一步強化我們對關鍵市場的專注，我們已委任一位資深領導專門負責中國內地這個必勝戰場。我們已實施重置業務計劃，將業務由區域性轉型為以渠道為基礎的模式。我們有信心已確立引領中國內地邁向獲利的道路。另外，我們將繼續培養創新、合作及追求卓越的文化，確保我們的員工有足夠的裝備支持我們的策略目標。為了支持我們的員工，我們推出了各種獎勵和發展計劃，旨在提高他們的技能和知識。這些計劃包括領導才能發展計劃、技術訓練及專注於卓越的客戶服務的工作坊。透過投資於我們的員工，我們為未來的成長奠定堅實的基礎，並確保我們的團隊已準備好滿足客戶不斷變化的需求。

管理層亦要衷心感謝我們的員工，感謝他們堅定不移的奉獻精神和辛勤工作。他們的奉獻精神是我們成功的關鍵。正是他們的韌性和熱情，讓我們能夠充滿信心和樂觀地實踐「超越界限」的策略。我們對他們不懈追求卓越、不斷超越自我及服務我們的客戶表達謝意。他們的努力是我們公司的主幹，我們為擁有如此優秀且盡忠職守的團隊感到無比自豪。我們將齊心協力，繼續創造佳績，為公司塑造美好的未來。

財務表現與未來展望

預期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的複合年均增長率(CAGR)，並努力使利潤率趨向歷史水平，從而創造更多股東價值。2025年，我們的目標是努力實現3-5%的收入增長，同時利潤增長速度需比收入增長速度更快。

我們在技術、流程改善和客戶參與方面的策略性投資，為我們的長期發展奠定了基礎。透過改進我們的定價策略、改善存貨控制，以及專注於高利潤率產品的推出，我們的目標是在未來數年穩定並提升我們的毛利率。儘管2024年面臨種種挑戰，我們的財務狀況依然穩健，為未來的成長奠定了堅實的基礎。

我們亦在尋找機會擴展我們的數位業務、加強我們的電子商務能力，並利用資料分析更好地瞭解客戶的喜好和行為。這些努力將使我們能夠做出更明智的決策，優化我們的市場營銷策略，並提供更個人化的購物體驗。

承諾創新及以客戶為中心

總括而言，「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、一個為佐丹奴帶來繁榮與活力的未來願景，讓佐丹奴再次成為一家增長型的公司。佐丹奴的「超越界限」五年策略將在本報告的後半部分概述。管理層繼續感謝股東及持份者對本集團堅韌不拔的支持以及對成功前景的信任。

展望未來，我們致力於推動創新、加強以客戶為中心的方法，並利用我們的策略性措施實現可持續增長。我們深信，我們所採取的步驟和已制定的計劃，將讓我們能夠掌控不斷變化的市場環境，善用新機遇，為股東創造長期價值。

我們將繼續專注於客戶滿意度，確保與我們品牌的每一次互動都是正面和難忘的。透過傾聽客戶的聲音和回應他們的需求，我們將與客戶建立更緊密的關係，並培養客戶的忠誠度。我們對品質、創新和卓越的承諾將引領我們努力超越客戶的期望，實現我們的增長目標。

總括而言，佐丹奴的未來是光明的。憑藉明確的策略願景、策略性的五年計劃及名為「超越界限」的路線圖，加上一支充滿熱情、盡忠職守的優秀團隊，我們已準備就緒，踏上五年的征途，實現成為一家增長型公司的目標，為股東創造卓越價值。我們對未來的機遇感到興奮，並將繼續致力於以卓越、精準和熱情執行我們的「超越界限」策略。

對股東的感謝與承諾

最後，我們衷心感謝各位股東對佐丹奴堅定不移的支持與信心。你們對我們的願景和策略的信任和信念，對我們的發展歷程至關重要。我們將繼續堅定不移地以我們的策略路線圖為指引，致力於卓越營運，為股東爭取更高的價值。我們共同期待未來的持續增長、創新和成功，為我們尊敬的股東帶來卓越的價值和回報。

其他資料

人力資源

截至2024年12月31日，本集團有約6,627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、管理、計劃和領導力發展方面的培訓，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12月31日，本集團的管理團隊的平均年齡為49歲。

股東周年大會

本公司擬將於2025年5月30日(星期五)舉行股東周年大會(「2025年股東周年大會」)。召開2025年股東周年大會之通告(該通告構成致股東通函的一部份)，將連同本公司2024年年報寄發予股東。2025年股東周年大會通告及代表委任表格亦將於本公司及香港交易及結算所有限公司網站刊登。

暫停辦理股東登記手續

股東周年大會

為確定符合資格出席2025年股東周年大會並於會上投票，本公司將由2025年5月27日(星期二)至2025年5月30日(星期五)(首尾兩天包括在內)暫停辦理股東登記手續，該期間將不會辦理股份過戶登記。為符合資格出席2025年股東周年大會並於會上投票，所有已填妥之過戶文件連同相關股票須於2025年5月26日(星期一)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證券登記有限公司，地址為香港夏慤道16號遠東金融中心17樓，辦理登記手續。

末期股息

為確定獲派建議末期股息之權利，本公司將由2025年6月6日(星期五)至2025年6月10日(星期二)(首尾兩天包括在內)暫停辦理股東登記手續，該期間將不會辦理股份過戶登記。為符合資格獲取建議末期股息，所有已填妥之過戶文件連同相關股票須於2025年6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證券登記有限公司，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

截至2024年12月31日止年度內，本公司已遵守上市規則附錄C1所載之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的關鍵因素。董事會相信，主席及董事總經理的角色具連續性是對本集團有利。因此，董事會認為目前主席及董事總經理應獲豁免遵守這項安排。

守則條文第C.2.1條

非執行董事曾安業先生獲委任為董事會主席，及執行董事Colin Melville Kennedy CURRIE先生獲委任為行政總裁，均自2024年4月5日起生效。

此前，董事會主席兼行政總裁之職位自1994年起均由劉國權博士(「劉博士」)出任。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日舉行的本公司股東特別大會結束起，劉博士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。

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。

董事進行證券交易

本公司已採納本身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12月31日止年度內已遵守標準守則及證券交易的行為守則的必守準則。

購買、出售或贖回本公司之上市證券

截至2024年12月31日止年度內，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

審閱財務資料

審核委員會聯同本公司的外聘核數師已審閱截至2024年12月31日止年度之本集團經審核合併財務報表，包括所採納之會計原則及慣例。

本集團之核數師羅兵咸永道會計師事務所已同意於初步業績公佈中所列有關本集團截至2024年12月31日止年度的合併資產負債表、合併利潤表、合併綜合收益表以及其相關附註之數字，與本集團本年度經審核合併財務報表所載之數值相符。由於羅兵咸永道會計師事務所就此履行的工作並不構成核證聘用，故此羅兵咸永道會計師事務所並無就初步業績公佈發出任何核證。

承董事會命
行政總裁兼執行董事
Colin Melville Kennedy CURRIE

香港，2025年3月26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」指計算年末持有之存貨除以銷售成本乘以該年度日數。