

CHOW TAI FOOK JEWELLERY GROUP LIMITED

周大福珠寶集團有限公司

股份代号：1929 • 香港主板上市公司

实时发布

周大福珠宝集团公布 2023 财政年度中期业绩

业绩重点

- 尽管宏观经济充满挑战，商业活动受疫情所影响，本集团在中国内地（「内地」）仍能保持良好的开店步伐，黄金首饰及产品亦录得强劲销售，充份展现业务韧性。2023 财政年度上半年的营业额达 46,535 百万港元，按年增长 5.3%
- 于 2022 年 9 月 30 日，零售网络扩展至 6,948 个零售点，期内在内地净增加 933 个周大福珠宝零售点
- 毛利增加 1.6%至 10,962 百万港元。经调整后的毛利率由去年同期的 23.5%下跌至 22.4%，主要由于批发业务以及黄金首饰及产品占比增加所致
- 本集团于 2022 年 9 月获纳入为恒生指数成份股，并将于 11 月 30 日收市后纳入 MSCI 中国指数。这些里程碑将助集团扩阔股东基础，吸引更多广泛的机构投资者，以及提高交易量
- 集团正透过推进各项策略方针，积极加强竞争力、提升盈利质量，以及为持份者创造更多长期价值，以实现中期的毛利率及增长目标

财务摘要

截至 9 月 30 日止六个月	2022 百万港元	2021 百万港元	同比变化
营业额	46,535	44,186	+5.3%
毛利	10,962	10,794	+1.6%
毛利率	23.6%	24.4%	
经调整后的毛利率 ⁽¹⁾	22.4%	23.5%	
主要经营溢利 ⁽²⁾	4,349	4,472	-2.7%
主要经营溢利率 ⁽²⁾	9.3%	10.1%	
本公司股东应占溢利	3,336	3,581	-6.8%
每股盈利（港元）	0.33	0.36	-6.8%
每股中期股息 ⁽³⁾ （港元）	0.22	0.22	N/A

⁽¹⁾ 经调整后的毛利率（非按国际财务报告准则计算），扣除了黄金借贷的未变现亏损（收益）的影响，本公司相信此数据有助更透彻了解其经营表现及业务的实际趋势

⁽²⁾ 主要经营溢利及相应溢利率（非按国际财务报告准则计算），指经调整后的毛利及其他收益的合计，减销售及分销成本以及一般及行政开支，本公司相信此等数据有助于更透彻了解其经营表现及业务的实际趋势

⁽³⁾ 2023 财政年度上半年的派息率约为 66.0%

(中国香港, 2022 年 11 月 24 日) 周大福珠宝集团有限公司 (「周大福珠宝集团」、「集团」或「公司」; 香港联交所股份代号: 1929) 今天宣布截至 2022 年 9 月 30 日止六个月的中期业绩 (「2023 财政年度上半年」)。

在充满挑战的市场环境下仍录得营业额增长

本集团于内地保持良好的开店步伐, 黄金首饰及产品亦录得强劲销售, 2023 财政年度上半年的营业额达 46,535 百万港元 (2022 财政年度上半年: 44,186 百万港元), 按年增长 5.3%。毛利上升 1.6% 至 10,962 百万港元 (2022 财政年度上半年: 10,794 百万港元)。经调整后毛利率由去年同期的 23.5% 下跌至 22.4%, 主要由于批发业务以及黄金首饰及产品占比增加所致。因此, 主要经营溢利按年下跌 2.7%。

期内, 主要由于人民币走弱导致外汇净亏损, 本公司股东应占溢利下跌 6.8% 至 3,336 百万港元 (2022 财政年度上半年: 3,581 百万港元), 每股盈利为 0.33 港元 (2022 财政年度上半年: 0.36 港元)。董事会宣派中期股息每股 0.22 港元。2023 财政年度上半年派息率为 66.0% (2022 财政年度上半年: 61.4%)。

周大福珠宝集团主席郑家纯博士表示: 「面对瞬息万变的宏观环境, 周大福展示出驾驭风险的韧性及探寻新机遇的能力。集团能够善用丰富的营运经验和数据洞察力, 准确判断及灵活调整策略, 以保持长远增长。」

防疫封控措施影响同店销售趋势

内地业务于本财政年度第一季受疫情显著影响, 令 2023 财政年度上半年的内地同店销售下跌 7.8%。香港方面, 由于本地需求稳定, 同店销售于期内录得 15.1% 的稳健增长。澳门方面, 同店销售下跌 31.8%, 主要由于收紧防疫措施导致旅客人流减少所致。

内地市场份额稳步上扬

集团将针对市场需求, 策略性地选址, 于具消费潜力的地区拓展零售网络, 进一步扩大市场份额。于 2022 年 9 月 30 日, 集团的零售网络扩展至 6,948 个零售点, 期内在内地净增加 933 个周大福珠宝零售点。

2023 财政年度上半年, 我们在香港净关闭 4 个零售点, 主要位于旅游区, 以提升营运效率。我们持续探索东南亚地区的业务拓展机遇, 于期内在马来西亚再添一店。

通过具故事性的差异化产品吸引顾客

周大福传承系列蕴含中国传统工艺精髓及文化内涵, 在国潮的推动下, 一直深受内地年青消费者的肯定和喜爱。2023 财政年度上半年, 此系列占内地黄金首饰及产品零售值的 40.7%。

我们在期内推出人生四美系列, 结合了传统黄金工艺与 T MARK 天然美钻。人生四美系列自 2022 年 7 月推出以来反应热烈, 为珠宝镶嵌类产品类别带来新销售动力。

期内, HEARTS ON FIRE 取得骄人成绩, 零售值分别在内地及港澳市场按年增长 62.6% 及 50.2%, 较上一个财政年度及疫情前更为突出。长青的 Aerial 和 Illa 系列凭藉新款产品取得极佳回响, 而持续的地区性活动及宣传项目亦提升了各地顾客对我们产品的兴趣。这些成果均反映在强劲的营业额增长上。

业务展望与策略

外在宏观经济形势令营商环境充满挑战。在这前提下，集团对未来发展机遇持审慎乐观的态度，并致力于可持续发展。我们的管理团队凭借坚定决心、丰富经验及灵活的营运手法，在保持警惕之际，审慎地执行我们的增长策略，务求稳中求进。

今年 9 月，集团欣然获纳入恒生指数成份股，成为蓝筹股之一，更将于 11 月底获纳入 MSCI 中国指数。这些里程碑将助集团扩阔股东基础，吸引更广泛的机构投资者，以及提高交易量。

我们仍然看好内地经济及珠宝市场的中长期增长前景。因此，集团宣布派发中期股息每股 0.22 港元，派息率为 66.0%。

集团现阶段会维持审慎的成本控制策略，以纾减短期内面对的各种挑战。中期而言，经济及消费逐渐好转将推动集团业务增长。另外，内地低线城市的婚嫁首饰市场尚待进一步开拓，我们已准备好捕捉此良机，同时强化产品组合，以迎合千禧世代渴求表达自我的悦己需求。

在加盟商的大力支持下，我们于内地保持良好的开店势头。我们将严谨且有策略地扩展零售网络，包括仔细参酌市场份额增长、店铺营运状况及生产力。我们预计于 2023 财政年度内，内地零售点数目可达 7,000 个。

香港地区方面，我们预料随着婚嫁首饰积压的需求得以释放及社交距离措施逐步放宽，将带动 2023 财政年度下半年的增长。而早前推出的各项推广及会员专享活动成绩令人鼓舞，我们将继续借此促进销售及深化与顾客的联系。然而，我们预期香港及澳门市场有较显著的复苏将取决于通关进度。短期内，我们将继续密切监察店铺的盈利能力，并严格控制成本。我们亦会持续关注东南亚如新加坡、马来西亚及菲律宾等地的业务扩展机会，以捕捉有利的业务良机。

中期内，集团将灵活地应对市场变化，降低市场不确定性的风险，在追求增长的同时亦致力加强竞争力，提升盈利质量，以及创造可持续的价值。为此，我们订立了五大策略方针以支持这些关键目标，包括：

- (一) 提升品牌定位，借此吸引更广泛及年轻的顾客；
- (二) 优化产品组合及系列种类，同时减低存货水平及周转天数；
- (三) 优化营运效率，以提升企业竞争力及效率；
- (四) 深化以人为本的工作间文化，致力培育优秀人才；
- (五) 建立数据驱动文化，善用电子科技及数据分析支持业务发展。

- 完 -

关于周大福珠宝集团有限公司

周大福珠宝集团有限公司（「集团」；香港联交所股份代号：1929）于 2011 年 12 月在香港联合交易所主板上市，以成为全球最值得信赖的珠宝集团为愿景。

集团标志性品牌「周大福」创立于 1929 年，广获认同为信誉及正货的象征，并以产品设计、品质与价值而闻名。集团及其标志性品牌的成功，从过去的悠久历史，体现出对创新和工艺的持久坚持，以及恒久抱持的核心价值「真诚•永恒」。

周大福凭借差异化策略在不同顾客群的市场稳步发展，并提供贴心的消费体验。我们透过提供多元化的产品、服务和销售渠道，满足顾客不同人生阶段的需要。集团的差异化品牌策略以周大福旗舰品牌为核心，并相继推出针对性的零售体验，以及 HEARTS ON FIRE、ENZO、SOINLOVE 与 MONOLOGUE 等其他个性品牌，每个品牌都承载着不同顾客群的生活态度和个性。

集团借助以客为本的方针及策略，实践业务可持续发展的承诺，致力于业务、员工和文化方面推动长远的创新发展。发展成熟的灵活业务模式是推动集团可持续发展的一大优势，在整个价值链中支持集团追求卓越，以及延伸商机至不同社区和全球的行业合作伙伴。

集团拥有庞大的零售网络，遍及中国、日本、韩国、东南亚与美国，并经营发展迅速的智慧零售业务，能有效地执行线上线下策略，在现今的全渠道零售环境下成功突围而出。

传媒垂询，请联络：

周大福珠宝集团有限公司

安殷霖（Danita On）

投资者关系及企业传讯高级总监

电话：（852）2138 8501

电邮：danitaon@chowtaifook.com

吴海迪（Haide Ng）

投资者关系及企业传讯高级经理

电话：（852）2138 8336

电邮：haideng@chowtaifook.com