

CHOW TAI FOOK JEWELLERY GROUP LIMITED

周大福珠寶集團有限公司

股份代號：1929 · 香港主板上市公司

即时发布

周大福珠宝上半年经营溢利增至近 68 亿港元 面对市场挑战下仍保持稳健

业绩重点

- 2025 财政年度上半年，我们借着品牌转型提升品牌吸引力，取得正面进展。期内，经营溢利增长 4.0%至 6,776 百万港元，经营溢利率亦扩大 400 个点子至 17.2%。受惠于金价上扬，毛利率大幅改善 650 个点子至 31.4%。惟市场环境极具挑战，集团营业额于期内同比下跌 20.4%至 39,408 百万港元
- 2025 财政年度上半年，我们的定价黄金首饰凭借精湛工艺和和匠心配搭各种宝石材质，深获顾客青睐，并保持强劲销售。我们于期内推出不同定位的产品组合，以满足各顾客群的喜好
- 标志性的周大福传福系列自 4 月推出以来顾客反应热烈，期内零售值突破 15 亿港元
- 我们在香港中环的首间全新概念店自 9 月隆重开幕以来大获好评
- 为履行集团致力提升股东总回报的承诺，2025 财政年度上半年，董事会宣派中期股息每股 0.20 港元（派息率约为 78.9%），并宣布授权回购不多于 20 亿港元的股份
- 我们对行业的长期发展充满信心，将继续通过确切执行五大策略方针，进一步巩固市场领导地位，为未来的可持续增长奠定基础，并为持份者创造长远价值

财务摘要

截至 9 月 30 日止六个月	2024 百万港元	2023 百万港元	同比变化
营业额	39,408	49,526	-20.4%
毛利 ⁽¹⁾	12,378	12,311	
毛利率	31.4%	24.9%	
经营溢利 ⁽²⁾	6,776	6,514	+4.0%
经营溢利率	17.2%	13.2%	
本公司股东应占溢利 ⁽³⁾	2,530	4,551	-44.4%
每股盈利（港元）	0.25	0.46	-44.3%
每股中期股息 ⁽⁴⁾ （港元）	0.20	0.25	N/A

⁽¹⁾ 2024 财政年度上半年及以前的黄金借贷影响由「销售成本」重新分类为「其他收益及亏损」

⁽²⁾ 毛利及其他收入的合计，减销售及分销成本以及一般及行政开支

⁽³⁾ 下跌的主要因为期内国际金价大幅波动，以致重估黄金借贷合约产生亏损，而去年同期则录得黄金借贷重估收益

⁽⁴⁾ 2025 财政年度上半年的派息率约为 78.9%

(中国香港, 2024年11月26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2024年9月30日止六个月的中期业绩(「2025财政年度上半年」)。

盈利能力维持韧性 专注提升盈利质量

本财政年度上半年, 主要市场的消费需求因宏观经济外部因素及金价大幅波动而受拖累。然而, 集团致力执行五大策略方针, 继续稳步提升盈利质量及效率, 为业务表现带来正面影响。

尽管2025财政年度上半年的营业额减少了20.4%至39,408百万港元(2024财政年度上半年: 49,526百万港元), 但凭借持续而严谨的成本管理, 经营溢利展现韧性, 并增长4.0%至6,776百万港元(2024财政年度上半年: 6,514百万港元)。期内的经营溢利率上升400个点子至17.2%。另外, 受惠于黄金价格上涨使零售产品毛利率有所改善, 以及定价黄金产品贡献增多, 本集团的毛利率于期内大幅改善650个点子至31.4%, 是我们专注提升盈利质量的左证。

2025财政年度上半年, 董事会宣派中期股息每股0.20港元(2024财政年度上半年: 0.25港元), 以履行我们为持份者创造可持续价值的承诺。2025财政年度上半年的派息率约为78.9%。董事会亦已授权一项股份回购计划, 将回购不多于20亿港元的股份, 资金将以内部资源支付。此计划已充分考虑到投资于业务增长的资本需求, 以及我们致力提升股东总回报的承诺, 同时反映了我们对长远业务前景的信心。

周大福珠宝集团主席郑家纯博士表示: 「面对复杂多变的市场环境, 周大福珠宝继续砥砺前行, 积极推动可持续增长, 缔造长期的业务韧性。我们全力推进品牌转型, 藉此增强竞争力, 以把握中国及更广阔市场的机遇。」

推出差异化产品 满足顾客喜好

集团一直保持灵活变通, 因应顾客的需求积极调整产品及定价策略。2025财政年度上半年, 我们的定价黄金首饰凭借精湛工艺、匠心配搭各种宝石材质, 以及加入文化元素的设计, 深获顾客青睐, 并保持强劲销售。我们推出不同定位的产品组合, 令定价黄金产品的销情强劲, 其对黄金首饰及产品类别的零售值贡献同比增长一倍至14.2%。期内, 标志性的周大福传福系列自4月成功推出以来销售报捷, 零售值已突破15亿港元。

期内, 我们亦推出了周大福故宫系列及周大福敢爱系列。前者是将中国传统文化及工艺结合的独特珠宝系列; 而后者则是以象征永恒的橄榄树为设计灵感的全新婚嫁系列, 当中包括重点产品两爪相伴钻戒。这两个全新系列均体现出我们调整产品及定价策略的成效, 成功因应市场动态为顾客提供差异化产品。

同店销售跌幅持续收窄

2025 财政年度上半年，内地、香港及澳门的同店销售均录得跌幅。然而，中国内地第二季度的同店销售跌幅较第一季度有所收窄。

2025 财政年度上半年，内地直营店的同店销售下跌 25.4%。另外，由于近年开设的门店占比较高，按同店计算，加盟零售点于期内的销售下跌 19.6%。期内，香港及澳门的同店销售下跌 30.8%。香港同店销售的跌幅为 27.6%，而澳门则为 40.7%。

其他市场（不包括内地免税店）的零售值提升了 8.5%，保持增长势头。期内，集团积极寻找其他市场的扩张机遇，同时在旅游零售复苏及当地珠宝需求殷切的背景下，几个主要市场如新加坡、马来西亚、泰国及日本等零售值均见增长。

优化零售点管理 致力提升资本效益及生产力

当前，我们会专注提升盈利质量，致力维持市场领导地位，以及优化零售网络的整体财务健康状况。我们持续优化零售网络，重点关注门店生产力，淘汰表现未符合要求的零售点。

于今年 9 月，我们在内地拥有接近 7,000 个周大福珠宝零售点，期内净关闭 239 个门店。我们正准备于 2025 年在上海开设楼高五层的新店，亦是集团在内地的首间旗舰店。此外，我们会继续采用数据主导的方式，因应行业趋势选择性地开设新店。2025 财政年度上半年，我们于香港及澳门净关闭 3 个零售点。其他市场方面，我们新增 3 间门店，包括 1 间内地免税店及 2 个日本零售点，以把握这些市场的零售需求所带来的新机遇。

期内，周大福珠宝首间全新概念店在香港中环皇后大道中隆重开幕，是品牌转型之旅的重要里程碑。此店不但采用了展览式布局展示各个珠宝系列，也应用了升级的标准作业流程，整个店铺的氛围尽显品牌精髓，令人耳目一新。未来五年，我们将会有效地部署资源，因应市场情况陆续更新店铺形象。

业务展望

我们致力保持灵活变通及时刻留意市场动态和消费趋势，以便在不确定的市场环境中持续调整我们的增长策略。我们将财务和营运资源优先投放在增强业务韧性及竞争力上。

基于我们当前的观察，加上预期 2025 财政年度下半年同店销售跌幅收窄及关店节奏放缓，若撇除外部因素及意料之外的情况，我们预期业务基本面将较上半年逐步改善。

我们将持续专注于优化零售网络的整体财政健康状况，确保盈利的韧性，另一方面严谨管控成本及资本支出，以实现高盈利质量。

展望未来，我们对行业的长期发展充满信心。我们将继续通过确切执行五大策略方针，进一步巩固市场领导地位，为未来的可持续增长奠定基础，并为持份者创造长远价值。

- 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。集团今年踏入95周年志庆，在「引领珠宝行业，相伴世代人生」的愿景推动下，昂首迈向新里程。

集团标志性品牌「周大福」创立于1929年，透过别出心裁的设计和对细节的坚持，让传统成为经典。周大福珠宝集团承载着深厚的历史底蕴及坚实的品牌信赖基础，一直视弘扬传统文化为己任，并透过匠心打造的精致饰品，与广泛的顾客建立深厚的情感联系，成就广获认同。集团对创新与工艺的恒久坚持是其取得成功的要素。时至今日，集团已成为了质量、价值和顾客满意度的代名词。

周大福珠宝集团作为行业领先的中国珠宝商，确信透过现代创新设计揉合传统工艺，能创造出代代相传的珠宝首饰。我们每个产品系列都经过巧妙构思、匠心制作，旨在述说不同顾客的故事，庆祝他们生命中每个特别时刻。我们将陪伴每一代的顾客一同成长，在他们追寻幸福的道路上提供激励和启发，把「周大福」的品牌故事和产品编织到顾客的生活脉络当中。

集团拥有广泛的产品、服务及销售渠道，品牌组合包括旗舰品牌「周大福」及精心策划的零售体验，以及HEARTS ON FIRE、ENZO、SOINLOVE与MONOLOGUE等其他个性品牌。

集团致力通过提高盈利质量和推动更高价值的增长，为不同持分者创造可持续的长期价值。集团拥有庞大的零售网络，包括遍布中国和全球多个地区约7,500家门店，以及日益增长电子商务业务。此外，集团亦正实施具针对性的线上线下策略，以加强在当前全渠道零售环境中的竞争力。

周大福珠宝上半年经营溢利增至近68亿港元
面对市场挑战下仍保持稳健
2024年11月26日

传媒垂询，请联络：
周大福珠宝集团有限公司

吴海迪 (Haide Ng)
投资者关系及企业传讯副总监
电话：(852) 3115 4402
电邮：haideng@chowtaifook.com

陈绮雯 (Acky Chan)
投资者关系及企业传讯高级经理
电话：(852) 3115 4403
电邮：ackychan@chowtaifook.com