

# CHOW TAI FOOK JEWELLERY GROUP LIMITED

周大福珠寶集團有限公司

Stock Code: 1929 • A Hong Kong Main Board Listed Company

即時發佈

## 2023 珠寶消費趨勢調查報告

跨越中國珠寶消費的未來：Z世代和千禧一代的珠寶消費喜好及需求

周大福珠寶發佈《2023 珠寶消費趨勢調查報告》  
儘管宏觀經濟環境多變，中國天然鑽石和足金市場機遇依然強勁



周大福珠寶集團首次發佈《2023 珠寶消費趨勢調查報告》，詳述了中國新世代消費者不斷變化的珠寶消費喜好，以及探討他們購買天然鑽石及足金首飾的主要原因。

(中國香港，2023 年 10 月 31 日) 周大福珠寶集團有限公司 (「周大福珠寶集團」、「集團」或「公司」；香港聯交所股份代號：1929) 秉承近一個世紀的信賴與創新，是中國領先的珠寶品牌。今日，集團首次發佈《2023 珠寶消費趨勢調查報告》，詳述了中國新世代消費者不斷變化的珠寶消費喜好，以及探討他們購買天然鑽石及足金首飾的主要原因。集團委託了獨立第三方跨國市場研究機構益普索 (IPSOS) 進行調查及報告。

周大福珠寶集團首席品牌官陳義邦先生表示：「透過首份《珠寶消費趨勢調查報告》，我們掌握了中國消費者不斷變化的消費喜好。在探討中國新世代消費者如何看待珠寶首飾的過程中，這份報告將有助珠寶行業制定新的策略，繼而開發出能讓下一代消費者產生共鳴的產品。此外，報告還提供了最新珠寶趨勢和消費者喜好的市場洞察，讓消費者掌握相關資訊，從而於購買珠寶時作出合適的決定。」

儘管目前宏觀經濟環境不斷變化，報告顯示，中國的珠寶行業前景樂觀，新世代消費者依然喜愛天然鑽石和足金首飾，認為鑽石和黃金產品具有投資保值價值和吸引力。這與調查報告的結果一致，具體如下：

- 61%的受訪消費者表示日常會佩戴足金珠寶首飾
- 91%的受訪消費者傾向購買具有中華文化傳承元素的珠寶首飾
- 74%的中國內地及香港消費者認為天然鑽石的價值高於人工培育鑽石 (LGD)

### 天然鑽石首飾為珠寶類別的首選

調查結果顯示了天然鑽石在消費者心目中的正面情感價值。根據是次調查，51%的消費者傾向選擇購買天然鑽石首飾，比較問卷中提及的其他珠寶類別產品，天然鑽石首飾顯然是受訪消費者的首選。在喜歡佩戴鑽石首飾的中國內地及香港消費者中，61%認為天然鑽石首飾適合日常佩戴，顯示天然鑽石首飾在市場需求上存在著巨大的潛力。

報告亦發現，天然鑽石的價值主張是多方面的，而不限於其固有的稀有性和保值能力。從婚禮到畢業典禮，中國內地及香港的消費者將天然鑽石首飾與人生的重要時刻、喜慶日子、人生重大成就等積極事物產生正面聯想。女性受訪者對天然鑽石的情感連結最為強烈，近 90% 的女性受訪者認為配戴天然鑽石首飾時是「漂亮」、「高貴」、「時尚」和「獨一無二」的。

周大福珠寶集團鑽石原料管理策劃中心總監許亨杰先生表示：「天然鑽石為消費者帶來獨特的價值。天然鑽石作為珠寶類別之一，深受中國內地和香港消費者所喜愛，並且有著強勁的長期增長趨勢。周大福珠寶集團作為中國領先的珠寶品牌，矢志突破界限，重塑下一代與天然鑽石的連結，我們同時一直致力推出能深深打動顧客並引發共鳴的優質天然鑽石首飾。」

鑒於部份消費者對天然鑽石和人工培育鑽石的價值差異存在認知不足，業界需要把握機遇考慮加強宣傳教育，強化消費者有關天然鑽石的獨特性和行業的透明度相關資訊。

### 足金首飾的魅力

足金首飾素來以保值見稱，不管是與中國傳統及節慶的密切關聯，還是日常佩戴日趨普遍，足金首飾在消費者心中仍佔一席位。在中國內地和香港，半數消費者將足金首飾與中國傳統文化聯繫在一起，足金首飾仍然是紀念中國節慶和婚禮等人生大事的首選珠寶類別。

足金首飾因其穩定的保值能力，成為中國消費者的資產避風港。尤其是在近期的經濟形勢下，中國內地和香港分別約有 60% 的消費者表示他們購買足金首飾是為了保值。

在所有受訪者當中，Z 世代消費者（18-24 歲）最喜歡足金首飾。而且，黃金的吸引力不僅限於文化底蘊及投資保值方面的考慮，64% 的 Z 世代受訪者表示，會購買足金首飾獎勵自己或作日常佩戴，這表明足金首飾市場有望持續增長。

### 翡翠玉石首飾散發著美、傳承和幸福健康的光芒

此外，90%的中國內地和香港消費者認為翡翠玉石首飾對於個人的幸福健康有正面作用。超過四分之三的受訪者因其自然之美以及文化傳承而佩戴翡翠玉石首飾。

## 珠寶品牌對消費者購買決策具有影響力

鑒於珠寶品牌與消費者信任、品質、個人品味和風格的緊密聯繫，品牌自身也是消費者進行購買決策的重要因素。在中國內地和香港，**56%** 的受訪者將珠寶品牌與信任和品質聯繫在一起，另有 **53%** 的受訪者將品牌與個人品味及風格聯繫在一起。由此可見，珠寶品牌自身的可信度和品質水平仍是影響購買決策的重要因素。

與香港消費者相比，中國內地消費者更重視品牌。報告顯示 **86%** 的中國內地受訪者更注重品牌，其中中國內地低線城市消費者對品牌珠寶的偏好更為強烈，**89%** 的中國內地三線城市消費者和 **92%** 的中國內地四線城市消費者表示珠寶品牌會影響他們的購買決策。

《2023 珠寶消費趨勢調查報告》的調查結果顯示，在新世代消費者對天然鑽石及黃金飾品的強烈需求推動下，中國珠寶市場將迎來令人振奮的長遠機遇。

周大福珠寶集團將通過持續了解和回應新世代消費者不斷變化的喜好，繼續鞏固其作為中國領先珠寶零售商的地位。

###

報告的其他主要調查結果如下：

### 天然鑽石深具象徵意義 引導消費者遠離人工培育鑽石 (LGD)

- **鑽石是愛情的代名詞：**消費者普遍認為鑽石首飾是婚禮的理想選擇，因為無論處於任何婚姻狀況的女性都認為鑽石象徵永恆的愛和忠誠。此外，**82%** 的女性受訪者認為鑽石首飾象徵永恆/真愛，或在求婚過程中象徵不變的承諾和忠誠。
- **鑽石首飾是理想的禮物選擇：**於中國內地和香港，鑽石首飾被消費者視為喜慶、人生里程碑及重大成就的首選禮物。半數受訪消費者表示會購買鑽石首飾紀念喜慶日子和人生里程碑。
- **消費者喜愛天然鑽石多於人工培育鑽石：**中國內地及香港消費者較喜歡天然鑽石，並且相信天然鑽石具有無可比擬的價值。在所有受訪者中，僅 **17%** 的受訪者表示較喜歡人工培育鑽石。

### 足金首飾仍然深受年輕消費者的喜愛

- **足金首飾獲消費者所喜愛：**足金首飾在中國內地和香港消費者心中仍居於首位。近七成的 **18 至 40 歲** 消費者表示有意購買足金產品。其中，**77%** 消費者選擇在重要場合佩戴足金首飾，另有 **61%** 的消費者則表示日常會配戴。
- **新世代消費者會因為中國傳統文化及文化傳承象徵而購買足金首飾：****50%** 的中國內地和香港消費者表示佩戴足金首飾令他們感受到對中華傳統文化傳承的歸屬感。中國消費者越來越關注本土品牌，以追求富有文化內涵的高貴雅奢體驗。

下載報告 [全文](#)

## 報告闡述

周大福珠寶委託獨立跨國市場研究機構益普索 (IPSOS) 為其首份《珠寶消費趨勢調查報告》進行調查。是次報告反映了中國內地和香港 507 個城市中 5,000 名 18-40 歲的年輕消費者參與網上問卷調查後的結果。該調查的訪問日期為 2023 年 8 月 23 日至 9 月 5 日，其中 4,850 名受訪者來自中國內地一至四線城市，而 150 名受訪者則來自中國香港。參與調查的消費者需在過去 24 個月曾購買、或有意慾在未來 12 個月內購買純金、鑽石或翡翠玉石珠寶的消費者。作為定量調查的補充，同期也開展了一系列焦點小組討論，涉及 72 名來自中國不同城市和年齡層的消費者。

## 關於周大福珠寶集團有限公司

周大福珠寶集團有限公司（「集團」；香港聯交所股份代號：1929）於 2011 年 12 月在香港聯合交易所主機板上市，以成為全球最值得信賴的珠寶集團為願景。

集團標誌性品牌「周大福」創立於 1929 年，廣獲認同為信譽及正貨的象徵，並以產品設計、品質與價值而聞名。集團及其標誌性品牌的成功，從過去的悠久歷史，體現出對創新和工藝的持久堅持，以及恒久抱持的核心價值「真誠•永恆」。

周大福憑藉差異化策略在不同顧客群的市場穩步發展，並提供貼心的消費體驗。我們透過提供多元化的產品、服務和銷售管道，滿足顧客不同人生階段的需要。集團的差異化品牌策略以周大福旗艦品牌為核心，並相繼推出針對性的零售體驗，以及 HEARTS ON FIRE、ENZO、SOINLOVE 與 MONOLOGUE 等其他個性品牌，每個品牌都承載著不同顧客群的生活態度和個性。

集團借助以客為本的方針及策略，實踐業務可持續增長的承諾，致力於業務、員工和文化方面推動長遠的創新發展。發展成熟的靈活業務模式是推動集團可持續增長的一大優勢，在整個價值鏈中支持集團追求卓越，以及延伸商機至不同社區和全球的行業合作夥伴。

集團擁有龐大的零售網路，遍及中國、日本、韓國、東南亞、美國及加拿大，並經營發展迅速的智慧零售業務，能有效地執行線上線下策略，在現今的全管道零售環境下成功突圍而出。

---

媒體垂詢，請聯絡

周大福珠寶集團有限公司

安殷霖 (Danita On)  
投資者關係及企業傳訊高級總監  
電話: (852) 2138 8501  
電郵: [danitaon@chowtaifook.com](mailto:danitaon@chowtaifook.com)

劉淑儀 (Vicky Lau)  
投資者關係及企業傳訊總監  
電話: (852) 2138 8502  
電郵: [vickylau@chowtaifook.com](mailto:vickylau@chowtaifook.com)

陳綺雯 (Acky Chan)  
投資者關係及企業傳訊高級經理  
電話: (852) 2138 8338  
電郵: [ackychan@chowtaifook.com](mailto:ackychan@chowtaifook.com)

Teneo

香港辦公室

梁蘊芝 (Queenie Leung)  
電話: (852) 6250 9284  
電郵: [queenie.leung@teneo.com](mailto:queenie.leung@teneo.com)

上海辦公室

勵惟真 (Weizhen Li)  
電話: (86) 021-5279 9759  
電郵: [weizhen.li@teneo.com](mailto:weizhen.li@teneo.com)