

莎莎公佈 2025 / 26 財政年度第一季度(2025 年 4 月至 6 月) 未經審核之最新銷售數據

港澳線下銷售回復增長 同店銷售按年增長 11.2% 總營業額按年上升 4.7%

集團持續經營業務

營業額 (百萬港元)	2025/26 財政年度第一季	2024/25 財政年度第一季	按年變動 (%)
線下業務			
香港及澳門	687.4	638.3	+7.7%
東南亞	79.7	76.8	+3.8%
	767.1	715.1	+7.3%
線上業務	192.7	201.2	-4.3%
總營業額	959.8	916.3	+4.7%

線下店舗數目* - 按市場劃分 (持續經營業務)

	於 2025 年 6 月 30 日	於 2025 年 3 月 31 日	於 2024 年 6 月 30 日
香港及澳門	85	84	82
東南亞	72	72	73
總數	157	156	155

^{*}由於租約會根據集團的整體擴張計劃而續約或搬遷,所以集團店舖組合會不時產生變化。

(2025年7月8日-香港)-**莎莎國際控股有限公司**(「公司」;股份代號: 0178)今日公佈本公司及其附屬公司(「集團」)由2025年4月1日至6月30日止第一季度(「期內」或「第一季」)未經審核之最新銷售數據。

由 2025 年 4 月 1 日至 6 月 30 日止第一季,集團整體營業額為 959.8 百萬港元,按年上升 4.7%。整體而言,集團的業務穩中有進,各地區的營運效益有所提升。

集團的線下營業額主要來自香港及澳門(「**港澳**」)及東南亞,而中國內地所有線下店舖於期內已全部關閉,以集中資源發展當地的線上業務。於2025年6月30日,集團共營運157間線下店舖,與去年同期相比增加兩間。集團第一季線下銷售錄得767.1百萬港元,按年升7.3%,主要因為港澳的旅客量持續回升,改善集團線下銷售。線下業務佔集團總營業額的79.9%。

集團線上銷售下跌 4.3%至 192.7 百萬港元,主要因為中國內地線上業務在去年同期錄得較高的基數。線上業務佔集團總營業額的 20.1%。

香港及澳門

線下銷售			
截至 2025 年 6 月 30 日止三個月	按年變動		
線下銷售	+7.7%		
同店銷售	+11.2%		
每宗交易平均金額	+3.2%		
總交易宗數	+9.1%		

集團核心市場港澳地區的旅客量持續回升,令集團的線下營業額有所好轉,為 2025/26 財政年度第一季帶來不錯的開局。第一季港澳營業額為 687.4 百萬港元,按年上升 7.7%。

中央政府在 2024 年下半年推出「一簽多行」等放寬簽證的措施後,訪港的中國內地旅客人次,由 2024 年上半年平均每日約九萬人次,升至約十萬人次;在 2025 年 5 月 2 日(內地勞動節假期的第二日),更有 26.7 萬內地旅客訪港,是香港入境處在恢復通關以來,錄得最高的單日內地旅客入境記錄。

集團相信,零售行業短期仍然會受到宏觀市場不穩定的因素影響。集團會迎合市場需要,繼續搜羅符合潮流的產品,包括引入市場熱捧的美肌保健產品,透過優化產品組合及陳列方式,吸引客流和提升顧客的消費金額。隨著「一簽多行」及盛事經濟帶動旅客量進一步提升,集團會在租金合理且符合經濟效益的前提下,適時拓展及優化店舖網絡。期內,集團於尖沙咀旅遊區開設一間新店舖,並對未來零售市道保持審慎樂觀態度。

中國內地

由於中國內地零售市場以線上為主,集團於期內關閉所有線下店舖,集中資源專注發展線上業務,特別是跨境電商,繼續服務中國內地的顧客。集團相信,此輕資產模式的轉變,有助降低營運成本,帶來長遠的經濟效益。

期內,線上銷售錄得 109.2 百萬港元,按年減少 19.2%,主要因為去年同期錄得較高的基數。集團會因應當地消費市場變化,強化線上業務,令退貨率維持在較低的水平,確保業務穩健發展。集團強調,雖然期內銷售錄得按年跌幅,但期內盈利能力按年上升,再次確定集團以盈利為長期可持續發展的戰略方向。

集團堅持以產品的質量及信譽度取勝,避免價格競爭。集團會加強在內地熱門社交平台及數碼渠道的宣傳,透過直播等線上互動,令更多當地顧客認識莎莎獨家品牌的功效及優勢,提升顧客的忠誠度,令莎莎從市場中突圍而出。集團亦會繼續透過微信小程序,讓莎莎的美容顧問能聯繫已由港澳返回中國內地的顧客,讓他們能夠繼續在線上購物及下單。

東南亞

集團在東南亞的營業額為 105.1 百萬港元,其中線下銷售錄得 79.7 百萬港元,按年上升 3.8%,佔該地區銷售的 75.9%;線上銷售錄得 25.4 百萬港元,按年增長 46.5%。集團會不斷檢視東南亞市場的業務表現,適時調整線下店舖的位置及數目。