



莎莎公布 2018/19 财政年度第四季度 (2019 年 1 月至 3 月) 未经审核之最新销售数据

摘要

集团 – 零售及批发 (持续经营业务)

	<i>截至 2019 年 3 月 31 日止 三个月</i>
营业额 (百万港元)	2,056.4
按年比变动	-7.2%

香港及澳门 – 零售及批发

营业额 (百万港元)	1,728.3
按年比变动	-8.4%
同店销售按年比变动	-10.8%
每宗交易平均金额 (港元)	351
按年比变动	-3.5%
整体交易宗数 (以百万计算)	4.8
按年比变动	-6.0%

(2019 年 4 月 11 日 – 香港) – 莎莎国际控股有限公司 (「莎莎」或「集团」；股份代号：0178) 今日公布由 2019 年 1 月 1 日至 3 月 31 日止第四季度未经审核之最新销售数据。

由 2019 年 1 月 1 日至 3 月 31 日止第四季度，集团整体零售及批发业务营业额按年下跌 7.2%。

在港澳市场，零售及批发业务营业额按年下跌 8.4%，同店销售亦下调 10.8%，跌幅主要受整体交易宗数下降 6.0% 所影响，其中本地客及内地客分别下跌 8.8% 及 3.7%，每宗交易平均金额则分别下跌 0.7% 及 5.9%，以致整体每宗交易平均金额下跌 3.5%。

销售表现较弱的主要原因包括高基数效应，去年同期热卖的部分潮流产品种类热潮减退，惟集团最近的新产品未能完全抵销该类产品的销售倒退。此外，部分销售护肤及彩妆产品的药妆店积极地在游客旺区开设新店，导致竞争加剧，令莎莎整体销售表现逊于预期。集团计划在租约条件合理的情况下，继续开设新店以加强店铺网络，提升集团的竞争力。

集团正在调整业务策略以迎合不断改变的顾客喜好和竞争环境，首要是调整产品组合，以致更佳的组合平衡。集团同时提升高端产品的供应，以加强自家品牌的关连销售，提升集团的毛利及盈利能力。集团将保持对产品潮流的敏感度，及时推出潮流新品以迎合不断转变的顾客喜好。另外，集团亦积极拓展批发销售渠道，向香港及中国内地的分销商出售独家代理产品，以争取更大市场份额和其独家代理产品的收益。同时，集团将进一步加快数码化及发展信息科技，利用大数据掌握顾客需求以便制定更理想的产品策略，配合有效的市场推广策略，并提升顾客购物体验及销售额。

集团主席及行政总裁郭少明博士，银紫荆星章，太平绅士表示：「香港的两大新基建项目(高铁香港段及港珠澳大桥)于去年下旬落成通车后带来了新增人流，却未对零售业带起预期的刺激作用。长远而言，随着两项基建的运作渐趋成熟，在大湾区的利好政策带动下，集团相信其正面果效将会陆续呈现出来。集团对港澳市场未来发展仍然保持审慎乐观，并会继续把握每个机遇令业务持续稳健发展。」

第四季度港澳以外之市场(包括中国内地、新加坡、马来西亚和电子商贸)的零售及批发业务营业额轻微下跌 0.4%。

零售店数目 – 按市场划分 (持续经营业务)

	于 2019 年 3 月 31 日	于 2018 年 3 月 31 日	于 2018 年 12 月 31 日
香港及澳门	118	118	119
中国内地	54	55	54
新加坡	21	20	21
马来西亚	81	72	78
总数	274	265	272

备注：此文件的所有数据已包括就积分奖赏计划采纳的香港（国际财务报告诠释委员会）— 诠释第 13 号所作之调整。