

莎莎公布 2023 / 24 财政年度第二季度(2023 年 7 月至 9 月) 未经审核之最新销售数据

		营业物	页				
百万港元	线下	线上	总额	按年变动	占集团总 营业额	同店销售 按年变动*	线下销售 对比 2019 年 恢复程度 * #
香港及澳门特区	809.4	50.1	859.5	+61.6%	78.4%	+61.6%	45.7%
中国内地	38.5	107.8	146.3	+13.7%	13.3%	-10.8%	57.8%
东南亚	67.6	20.7	88.3	-0.3%	8.0%	+1.4%	79.6%
其他	-	2.9	2.9	+191.9%	0.3%	-	-
总额	915.5	181.5	1,097.0	+46.2%	100.0%	-	47.2%

^{*}百分比以当地货币计算#線下零售及批發銷售(「线下销售」)

(2023年10月12日 - 香港) - 莎莎国际控股有限公司(「公司」;股份代号: 0178) 今日公布本公司及其附属公司(「集团」)由2023年7月1日至9月30日止第二季度未经审核之最新销售数据。

由2023年7月1日至9月30日止第二季度(「期內」),集团的营业额按年上升46.2%至1,097.0百万港元。 其中,集团线下销售增加50.6%至915.5百万港元,而集团线上销售增加27.7%至181.5百万港元。 集团本季线上销售占集团总营业额16.5%。 与新冠疫情前的2019年3月31日止财政年度(「疫情前」)比较,集团的线下销售已恢复至47.2%的水平。

随着区内经济调整至新常态,集团密切关注消费模式的变化,灵活调整营运方针,以把握各地区的机遇。

香港及澳门特区

线下销售	
截至 2023 年 9 月 30 日止三个月	按年变动
线下销售	+69.4%
同店销售	+61.6%
每宗交易平均金额	+32.4%
总交易宗数	+32.1%

随着大众的消费意欲逐步改善、7月1日香港特区成立纪念日和暑假期间举办的不同庆祝和推广活动,带动集团在港澳特区的营业额按年大幅上升61.6%至859.5百万港元。 本季线下销售增加69.4%,而同店销售则增长61.6%。 截至2023年9月30日,与疫情前相比,港澳特区的店铺减少了37间至81间店铺,销售额则恢复至疫情前45.7%的水平。 旅客的销售占比为50.0%,而疫情前则约为70%。

为应付旅客再临,本财政年度,我们于香港特区开设三间新店铺,其中两间位于尖沙咀(核心旅游区),另一间位于大围新大型购物商场「围方」。 香港特区的线下销售在期内按年增长59.1%,而同店销售额增长58.2%。 旅客的销售占比整体为38.6%,核心旅游地区则为61.6%。 集团继续致力提升产品质素,并提供「正版正货」和「30天购买保证」,令顾客更安心,尤其对游客产生正面的作用。

集团透过线下门市网络和独特的专业美容顾问团队,提供线上线下融合 (「OMO」) 无缝体验,莎莎的会员数目持续增加。

期內,澳门特区举办的多个大型展览及活动亦带动销售,线下销售按年增长 104.6%,同店销售则提升71.1%,并恢复至疫情前水平的65.3%,复苏情况令人 满意。

中国内地

期内,线上及线下销售的营业额按年上升13.7%至146.3百万港元。 尽管店铺减少了19间,线下销售额恢复至疫情前57.8%的水平,而毛利额与去年同期相若,显示今年的毛利率有所改善,以及营运效益进一步提高。本季线上销售按年提升55.2%至107.8百万港元,占该市场总销售额73.7%。

中国内地市场仍是我们中至长期的业务目标,所以我们继续发展第三方社交平台及微信小程序,连结美容顾问及中国内地顾客,让他们随时在网上购物及下单。我们致力强化客户关系管理系统,创造线上线下融合带来的商机。

东南亚

鉴于马来西亚当地生活成本上升,为营运带来挑战,集团丰富产品组合以迎合市场需要。 期内,集团的营业额轻微下跌0.3%,同店销售则增长1.4%(按当地货币计算)。尽管集团减少13间店铺至68间,集团的线下销售额恢复至疫情前的79.6%。本季东南亚线上销售占该区内总销售额23.5%,集团将继续在区内扩张,并在今年圣诞节前在新加坡开设店铺。

零售店数目 - 按市场划分

	于 2023 年 9 月 30 日	于 2023 年 6 月 30 日	于 2022 年 9 月 30 日
香港及澳门特区	81	81	80
中国内地	35	38	42
东南亚	68	69	71
总数	184	188	193

集团的店铺组合会因应租约到期续约、搬迁及根据集团的整体扩张计划不时产生变化。