

莎莎公布 2025 / 26 财政年度第一季度(2025 年 4 月至 6 月) 未经审核之最新销售数据

港澳线下销售回复增长 同店销售按年增长 11.2% 总营业额按年上升 4.7%

集团持续经营业务

<u> </u>			
营业额 (百万港元)	2025/26 财政年度第一季	2024/25 财政年度第一季	按年变动 (%)
线下業務			
香港及澳门	687.4	638.3	+7.7%
东南亚	79.7	76.8	+3.8%
	767.1	715.1	+7.3%
线上业务	192.7	201.2	-4.3%
总营业额	959.8	916.3	+4.7%

线下店铺数目* - 按市场划分 (持续经营业务)

	于 2025 年 6 月 30 日	于2025年3月31日	于 2024 年 6 月 30 日
香港及澳门	85	84	82
东南亚	72	72	73
总数	157	156	155

^{*}由于租约会根据集团的整体扩张计划而续约或搬迁,所以集团店铺组合会不时产生变化。

(2025年7月8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2025年4月1日至6月30日止第一季度(「期内」或「第一季」)未经审核之最新销售数据。

由 2025 年 4 月 1 日至 6 月 30 日止第一季,集团整体营业额为 959.8 百万港元,按年上升 4.7%。整体而言,集团的业务稳中有进,各地区的营运效益有所提升。

集团的线下营业额主要来自香港及澳门(「**港澳**」)及东南亚,而中国内地所有线下店铺于期内已全部关闭,以集中资源发展当地的线上业务。于 2025年6月30日,集团共营运 157间线下店铺,与去年同期相比增加两间。集团第一季线下销售录得767.1百万港元,按年升7.3%,主要因为港澳的旅客量持续回升,改善集团线下销售。线下业务占集团总营业额的79.9%。

集团线上销售下跌 4.3%至 192.7 百万港元,主要因为中国内地线上业务在去年同期录得较高的基数。 线上业务占集团总营业额的 20.1%。

香港及澳门

线下销售			
截至 2025 年 6 月 30 日止三个月	按年变动		
线下销售	+7.7%		
同店销售	+11.2%		
每宗交易平均金额	+3.2%		
总交易宗数	+9.1%		

集团核心市场港澳地区的旅客量持续回升,令集团的线下营业额有所好转,为 2025/26 财政 年度第一季带来不错的开局。 第一季港澳营业额为 687.4 百万港元,按年上升 7.7%。

中央政府在 2024 年下半年推出「一签多行」等放宽签证的措施后,访港的中国内地旅客人次,由 2024 年上半年平均每日约九万人次,升至约十万人次;在 2025 年 5 月 2 日(内地劳动节假期的第二日),更有 26.7 万内地旅客访港,是香港入境处在恢复通关以来,录得最高的单日内地旅客入境记录。

集团相信,零售行业短期仍然会受到宏观市场不稳定的因素影响。 集团会迎合市场需要,继续搜罗符合潮流的产品,包括引入市场热捧的美肌保健产品,透过优化产品组合及陈列方式,吸引客流和提升顾客的消费金额。 随着「一签多行」及盛事经济带动旅客量进一步提升,集团会在租金合理且符合经济效益的前提下,适时拓展及优化店铺网络。 期内,集团于尖沙咀旅游区开设一间新店铺,并对未来零售市道保持审慎乐观态度。

中国内地

由于中国内地零售市场以线上为主,集团于期内关闭所有线下店铺,集中资源专注发展线上业务,特别是跨境电商,继续服务中国内地的顾客。 集团相信,此轻资产模式的转变,有助降低营运成本,带来长远的经济效益。

期内,线上销售录得 109.2 百万港元,按年减少 19.2%,主要因为去年同期录得较高的基数。 集团会因应当地消费市场变化,强化线上业务,令退货率维持在较低的水平,确保业务稳健发展。 集团强调,虽然期内销售录得按年跌幅,但期内盈利能力按年上升,再次确定集团以盈利为长期可持续发展的战略方向。

集团坚持以产品的质量及信誉度取胜,避免价格竞争。 集团会加强在内地热门社交平台及数码渠道的宣传,透过直播等线上互动,令更多当地顾客认识莎莎独家品牌的功效及优势,提升顾客的忠诚度,令莎莎从市场中突围而出。 集团亦会继续透过微信小程序,让莎莎的美容顾问能联系已由港澳返回中国内地的顾客,让他们能够继续在线上购物及下单。

东南亚

集团在东南亚的营业额为 105.1 百万港元,其中线下销售录得 79.7 百万港元,按年上升 3.8%,占该地区销售的 75.9%; 线上销售录得 25.4 百万港元,按年增长 46.5%。集团会不断检视东南亚市场的业务表现,适时调整线下店铺的位置及数目。