

周大福加快拓展海外市場



金碩良言

黃敏碩

王道資本及家族資產
管理執行董事

周大福(1929)近期持續推進品牌轉型，同時優化產品組合及門店網絡，成功帶動各主要市場珠寶消費回暖。集團緊貼消費者喜好轉變，持續推出具文化內涵與設計感標誌性產品系列。其中，故宮系列及傳福和傳喜系列，秉承對品牌致敬傳統、賦新當代理念，鞏固品牌與消費者間的情感連結，市場銷售反應理想。此外，集團與IP合作優化產品，作為發展策略之一，例如「黑神話：悟空」、CLOT及人氣漫畫系列「吉伊卡哇」，藉此提升品牌吸引力，及拓展年輕客群。



■周大福中線前景看俏。

周大福透過開設高端門店重塑零售體驗，分別於內地及香港的優質零售地段，策略性開設多家新店。同時積極擴張海外市場，為品牌轉型，目前已分別於新加坡及泰國曼谷開設全新門店，未來將聚焦拓展東南亞、大洋洲、加拿大市場，估計在兩年內擴展至包括中東在內的新市場，進一步提升品牌在全球影響力，彰顯其重新定義全球奢侈品格局、宏揚中國文化與工藝的堅定決心。

集團預計在上半年針對旗下高級珠寶系列，推出全新設計翡翠材質，於內地主要城市啟動巡展，進一步深化與核心客戶聯繫，提升集團在高級珠寶領域的知名度。

周大福上季零售值按年增長17.8%。其中，內地上升16.9%，直營店同店銷售增長21.4%，加盟店同店銷售增長26.3%。期內，於內地同店銷售，優於管理層預期，市場相信未來毛利率將有所改善。

落實五大策略方針

周大福亦堅定落實五大策略方針，以「品牌轉型」、「優化產品」、「加速數字化進程」、「提升營運效率」及「強化人才培育」為基礎，靈活回應新一代消費者多變的需求。

集團管理層上調2026年展望，料零售值按年增長為低至中單位數，同店銷售增長為中至高個位數，毛利率

達31.5%至32.5%，銷售及管理費用或維持在13%，經營利潤率20%。

另外，集團預期2026年對沖虧損與2025年的63億元人民幣相若，是基於對沖率為50%至55%，及金價為每盎司4,500美元。

至於門店關閉速度，周大福預期將在2027財年放緩，並將重點放在高品質開店，約三分二的新店將為自營店，主要位於內地二線及以上城市。國際市場持續貢獻零售值，佔比約低單位數，中線前景看俏。

周大福昨收報14.04元，升0.2元或1.45%，成交金額2.61億元。

(筆者為證監會持牌人士，本人及/或有聯繫者沒持有上述股份)

風險資產仍有回吐壓力

美國聯儲局主席鮑威爾將於5月卸任主席職務，美國總統特朗普早前提名局方前理事沃什(Kevin Warsh)擔任下任主席。沃什多年來被外界視為鷹派，皆因為曾經有多年傾向不減息，但其實細心留意，去年至今已改了口風，傾向支持特朗普的減息云云。換言之，一般人解讀是鷹是鴿，還須留意當時環境，此一時，彼一時，人選本身是否真的有特別鷹鴿傾向，抑或是其他考慮，都須小心理解。

沃什當年跟鮑威爾同樣是特朗普可能揀選的美聯儲主席之選，最終揀了鮑威爾，特朗普如今明言悔不當初。以此觀之，是鷹是鴿，實在難料。反正目前外界傾向以鷹視之，短期內仍將如此。

基於特朗普與鮑威爾之爭，沃什能否順利上任仍有變數，當然要有充分心理準備，暫且以最壞處境預備。如此一來，經歷1月好景

後，目前直到5月鮑威爾離任主席，風險資產仍有回吐壓力。

減持美元資產為大勢所趨

美聯儲最新議息按兵不動，但撤除減息與否，內裏乾坤在於微言大義，何況特朗普連番出招，直接從人事任命，間接從威脅要刑事調查美聯儲總部大樓修建工程等，對央行官員正常運作，都構成風險。

面對此番風險，各位理事議息時，是否仍可一如以往數據為本，純粹平衡當前通脹和失業風險，貫徹雙重政策目標，全不用理會個人去留以至安危？顯然，數據為本不易，無懼安危更難！

早前特朗普翻來覆去未有決定，只為如何把親信安插其中，發揮最大影響力，盡量保障大幅度激烈減息，技術上不無變數，才會懸而未決。全球投資者質疑美聯儲未來獨立性，買金有理。金銀價早前



■美聯儲新帥未上任前，暫且以最差處境準備。

急漲，一旦形成自我實現預言，正反饋之下，後段參與者多數純粹追隨趨勢，一旦不能馬上創新高，高槓桿下自然進退退速。

話雖如此，上述只是回吐，並非根本性逆轉，金融市場未來走向，真正大方向取決於一個基本事實：特朗普重新上場，美元資產趕客，投資者轉戰其他市場，如今特朗普依然堅持，不在乎美元走弱，更有此效。相對而言，減持美元資產，增持美元資產以外任何資產，已成大勢所趨。

富士通AI商業模式爆發



選股有盈

蔣雄
盈立證券研究部總監

富士通(6702.T/FJTSY.OO)作為日本領先資訊與通訊技術(ICT)綜合企業，業務覆蓋半導體、電腦通訊設備及軟體服務。2025年上半年總營業收入100.4億美元，其中服務和支持解決方案業務佔比達67.09%，成為公司核心收入來源，標誌著其商業模式已從硬體銷售，轉向以數位化服務為主導。

公司增長主要依託Uvance數位化服務平台，該平台整合雲計算、人工智能(AI)及行業解決方案。平台圍繞四大業務，包括移動設備、汽車、高級圖像，以及高性能工業設備，構建橫向平台服務與縱向行業解決方案。

Uvance去年上半年營收3,110億日圓(約20.7億美元)，同比增55%，佔集團總營收29%。其訂單額大幅增長，顯示強勁的市場需求和增長潛力。

硬體業務轉型配套服務

此外，富士通硬體業務已轉型為配套服務，專注為解決方案提供必要支持，例如研發新一代MONAKA系列CPU與AI加速芯片，以強化與Nvidia(英偉達)在AI基礎設施方面的合作。通過持續加碼AI與行業融合，逐步構建以技術平台為核心、以行業場景為落點的可持續發展模式，展現出在AI商業化進程中的清晰路徑與增長動能。

善用保險傳承功能

財富傳承已成為高淨值人士關注焦點，然而傳統傳承方式，如遺囑、信託或不動產過戶，常面臨諸多挑戰。現時有「類信託」功能的儲蓄保險逐漸成為重要工具。

透過保單分拆功能，「類信託」主保單可按持有人分配意願，化為數份獨立子保單，每份子保單均擁有獨立保額和受益人。同時，分拆後的子保單亦可單獨轉讓給後代，避免因突發狀況或家族爭議導致傳承中斷。

「類信託」可轉換受保人

傳統儲蓄保單中，受保人身身故後保單便宣告終止，「類信託」保單具無限次轉換受保人功能，可按家庭成員變動或財產分配意願等申請更換受保人。此外，可設立後備保單持有人，若原持有人因突發事件身故，後備持有人則自動繼承保單。

保單暫託人選項築起過渡時期安全網。若保單持有人有意將保單傳承給未成年受保人，可利用暫託人選項，提名一位摯親代為管理，直至受保人達到其指定年齡或日期。而暫託人只是代為管理並行使有限權益。

彈性身故賠償支付選擇定製迷你信託。可按不同受益人的情況及需要，量身定製身故賠償支付方式。除了一筆過支付外，亦可選擇定額或遞增式分期領取。更可設定觸發條件，如受益人完成大學學業、結婚或達到特定年齡時，支付相應比例的賠償金。(逢周三刊出)