

# 周大福少賺近四成 無裁員計劃

## 上兩月港澳銷售挫80% 內地市場明顯復甦

疫情摧毀零售市道，珠寶黃金行業更具挑戰。周大福（01929）截至3月底止全年少賺36.6%，4至5月港澳同店銷售跌破80%水平。管理層直言，港澳市場仍具挑戰，需要較長時間恢復，又指正申請保就業計劃，以保障員工生計及減輕經營壓力，強調不會裁員。

### 零售寒冬

大公報記者 李潔儀

周大福公布，3月底止全年股東應佔溢利為29.01億港元，按年下跌36.6%。董事會建議派付末期息每股12仙，減少40%。

期內，集團營業額錄得567.51億元，下跌14.9%。其中來自港澳的同店銷售下跌38.7%，單計第四財季（1至3月）同店銷售跌65%，4至5月跌幅擴大至80.2%。

執行董事鄭炳熙在網上會議表示，雖然港澳市場需要較長時間復甦，但上財年第二財季（7至9月）同店銷售跌幅達四成，在低基數效應下，相信今年下半年同店銷售跌幅可明顯收窄，甚至有望增長，以全財年計，港澳營業額及同店銷售跌幅約25%至30%。

此外，鄭炳熙提到，中國內地市場有明顯復甦，預計全財年零售值增長達20%至30%，同店銷售有望回升至2019財年水平，即增長15%至20%，帶動集團全財年收入將有高單位數至低雙位數升幅。

### 減租兼關店 悅15%成本

租金方面，鄭炳熙表示，上財年本港共有20間分店續租，平均租金減幅14%，為集團錄得約3000萬元的租金

減免。他續說，今財年將有超過40間分店租約到期，預期平均減租25%至40%，部分減幅甚至達70%，加上預計年內關閉10至15間分店，估計今年租金開支可節省10%至15%。

面對疫情打擊，周大福早前已實行多項措施，包括執行董事於在2至4月期間減薪三成。董事總經理黃紹基強調，集團暫無裁員計劃，希望致力保障員工生計，又指正申請政府的保就業計劃，同時在未來6個月，所有執行董事及中高層員工將會放2至5日的無薪假期，藉而減輕成本壓力。

### 擬數碼轉型提升效率

另外，集團執行董事鄭志剛表示，將繼續朝四大長遠目標發展，包括擴大市場滲透率，並建立全方位的珠寶生態圈，同時成為一間具備創新能力及精通科技的珠寶公司，亦透過數碼轉型提升營運效率，改善業務模式的靈活性和組織架構。

周大福昨日收市後派成績表，股價在交易時段走勢反覆，低開後一度收復失地，重上6.75元，惟午市前倒跌，午後跌至6.55元喘定，收報6.65元，跌0.89%。



▲周大福指出，今年港澳市場銷售需要較長時間復甦

資料圖片

### 周大福全年業績

分項	金額（港元）	按年變動
營業額	567.51億	-14.9%
· 中國內地	407.63億	-3.9%
· 港澳及其他	159.88億	-34.0%
毛利率	28.4%	+0.5個百分點
經營溢利	56.87億	-18.4%
股東應佔溢利	29.01億	-36.6%
每股盈利	29.0仙	-36.6%
每股末期息	12.0仙	-40.0%

備註：截至2020年3月底止

大公報製表

### 管理層言論重點

分項	部署
港澳業務	生意仍具挑戰，需較長時間回復，料全年同店銷售跌25%至30%
租金	料今年平均店舖減租25%至40%，配合關店10至15間，租金費用全年減25%至30%
未來策略	四大長遠目標包括： 1) 擴大市場滲透率 2) 建立全方位的珠寶生態圈 3) 成為具備創新的珠寶公司 4) 透過數碼轉型提升營運效率

大公報製表

一  
澳  
地  
區  
周  
生  
生  
積  
70  
間  
店  
舖  
中  
，  
每  
年  
約  
有  
三  
分  
之  
港  
資料  
圖  
片



### 周生生續縮港澳店 重心投放內地

【大公報訊】周生生（00116）財務長兼公司秘書陳志光表示，雖然2月至4月份港澳地區店舖減幅約20%，但由於香港生意未見改善，因此約有5間店舖不再續租。

陳志光指出，積極與業主商談減租事宜，港澳地區約70間店舖中，每年約有三分之一續租，今年有一半店舖已續約，個別租金獲下調30%至40%。

集團主席兼總經理周永成認為，未

來仍會繼續縮減港澳地區的分店，惟暫未有具體定案。不過他直言，未來會把重心及相關資源更多投放到內地市場。

陳志光補充說，在3月底，已有逾95%的內地店舖重開，5月至6月份的銷售亦已大幅回復。

另外，周生生申請政府「防疫抗疫基金」旗下的「零售業資助計劃」，已獲得上限300萬元，周永成表示，集團亦正在申請「保就業計劃」，又指並無因為疫情而裁員。

### 邵氏：戲院停業 票房收入減

【大公報訊】記者李潔儀報道：邵氏兄弟（00953）執行董事樂易玲表示，疫情影響部分劇集製作，包括劇集《飛虎之壯志英雄》需要延後拍攝，電影項目的票房亦受到影響，惟暫無任何項目因而取消。

樂易玲指出，雖然疫情影響拍攝進度，但沒有因而收縮投資額，反而由於部分出埠取景的安排有變，改在香港或室內拍攝等，需要增加其他的拍攝方法，以吸引觀眾。

電影票房方面，樂易玲表示，畢竟戲院因應疫情暫停營業，難免對票房造成影響，惟望今年底可以有較好表現。她續說，上半年的藝人管理收入亦有所停滯，但預期下半年可追回。

另外，邵氏兄弟昨日舉行股東會，有小股東指出，雖然公司過去兩年業績扭虧為盈，但股價反而持續向下，未有反映公司的價值。

邵氏兄弟非執行董事許濤表示，公司現仍處於「build-up」（建立）階段，面對今年初疫情爆發，不少拍攝需要



暫停，又指「要有比較厚、財務健全，儲多啲資金才考慮派息或回購」，藉而把股東利益最大化。

### 劉鳴煒盡沽華置股份 甘比三子女接貨

【大公報訊】根據港交所批露顯示，華置（00127）主席劉鳴煒將其持有的約4.76億股華置股份（佔24.97%）全數轉讓予執行董事陳凱韻（甘比）。交易完成後，劉鳴煒在華置中不再持有任何股權，華置控制權可說全數落入甘比手中。受消息刺激，華置昨日股價升3.774%至4.95元。

華置回應指，是次股權變動「是基於劉鳴煒的個人投資分布」，強調「劉氏家族續看好香港及華置前景，因而其他家族成員增持股份」。劉鳴煒仍繼續擔任集團主席，集團整體運作及方針將一切如常，呼籲市場「不用有任何揣測」。

消息指，此次劉鳴煒於華置所持股，將全數由華置創辦人劉鑑雄（大劉）與甘比所生的3名子女，即劉秀樺、劉仲學、劉秀兒增持。此次股權變動後，甘比與3名子女於華置的實際持股增至14.3億股，持有華置約74.99%股權。

資料顯示，大劉於2017年3月公布「分身家」計劃，大劉以「健康狀況極為不穩，有需要於其在生之時實行重組」為由，在公布業績的8天前，向港交所申請股份禁售期豁免，將持有的華置74.99%股份全數分予長子劉鳴煒及甘比，兩人分別持股24.97%及50.02%。

甘比與子女擁近75%股權

當年公告指出，甘比作為其兒子劉仲學及女兒劉秀樺的信託人，透過Sino Omen Holdings Limited，持有Solar Bright的100%股權，並控制華置約9.54億股股份，持股量約50.02%。當時劉仲學及劉秀樺於信託內的持股比例分別為65%及35%，按其兩人於華置股份計算，當時年僅4歲的劉仲學及8歲的劉秀樺，分別持有華置約32.513%及17.507%股權，劉仲學持股多於同父異母的大哥劉鳴煒。

### 小股東怨無禮物 稱要罷免管理層

【大公報訊】記者李潔儀報道：邵氏兄弟（00953）昨日舉行股東會，甫開始有小股東投訴公司過去的送禮物安排，以到場人頭計算每人一份，變相鼓勵「種票」，抗議公司無良兼

不合理，更恐嚇要「罷免」管理層。

該小股東表現激動，在整個會議過程中擾攘半句鐘，更一度衝向其他股東，需要由在場保安維持秩序。

「股價跌足九成，衰過『老千股』！」該名小股東一直不服公司今年沒有

送贈任何禮物，又質疑在場有工作人員拍攝，侵犯他的私隱，揚言要報警求助。據悉，去年公司股東會有送戲飛。最終警察到場調停，其他小股東直言「有人搞事」，據悉該名小股東已不止一次大鬧股東會，每次理由也離不開禮物問題。

### 三月TVC開戶破頂 佔總數1/3

【大公報訊】積金局昨發表的今年首季《強積金計劃統計摘要》中披露，去年第四季以「永久離開香港」為由提取的強積金金額達14.35億元，按年急升46.13%。

積金局機構事務總監及執行董事鄭恩賜表示，該局不會查詢供款人離開香港原因，但指按過去經驗，以「永久離開香港」為由提取強積金的供款人，多是回內地退休，未見趨勢有

大改變。

截至2020年3月31日，強積金可扣稅自願性供款（TVC）推出已滿一年。鄭恩賜透露，已開設的TVC賬戶總數達38175個，總供款額達17.06億元，而35800個已供款戶口的平均供款額為4.8萬元。

他續稱，今年3月為2019至2020課稅年度結束前最後一個月，TVC的新開設賬戶和供款額雙雙破了過去一

年的單月升幅紀錄。

該月新開設的TVC賬戶達8993個，佔總TVC賬戶達三分之一，而供款額則達5.87億，佔該月的總供款額8.3%。

今年以來，受新冠肺炎疫情打擊，投資市場波動，強積金總資產於今年3月底一度跌至8678億元。但鄭恩賜指，隨着疫情放緩，強積金總資產於5月底已回升至9275億元水平。

### 天星虛銀開業 首2萬存款享3.6厘

【大公報訊】由小米及尚乘集團成立的天星銀行（airstar）昨日正式開業。開業初期服務涵蓋活期存款、定期存款及貸款服務，最特別的是3.6厘的港幣活期存款利率，戶口結餘只要是港幣首2萬元即可以享有。

在開業期間成功開戶之客戶更可於開戶日起至2021年6月10日期間享有3.6厘「利率不變保證」。

天星銀行今年三月開始的試業，該行指反應正面，客戶最快於5分鐘內完成開戶，扭轉客戶對香港銀行開戶體驗的評價。

下一階段，該行表示，希望將銀行服務提升至客戶的生活層面，將會開發更多創新銀行服務，讓客戶可以一APP在手，輕鬆掌握理財消費分析及規劃各種生活目標。