

英皇钟表珠宝有限公司（「本公司」）连同其附属公司（统称「本集团」）主要销售享誉国际之欧洲制钟表及旗下「英皇珠宝」品牌之珠宝首饰，为零售商之翘楚。本公司于 2008 年 7 月在香港联合交易所有限公司主板上市。

本集团之零售网络遍及香港、澳门、中国内地、新加坡及马来西亚，亦设有数个在线购物平台。本集团拥有逾 80 载之历史，代理均衡而全面的钟表品牌。目标顾客群为遍及全球各地的中至高收入人士。本集团的核心策略为保持其于大中华地区作为领先钟表及珠宝零售集团的地位，同时放眼大中华以外地区以扩展业务。

业绩

于截至 2025 年 12 月 31 日止年度（「本年度」），在市场充满不确定性和挑战下，本集团仍取得令人鼓舞的表现。本集团的总收入增加 10.2% 至 5,765,000,000 港元（2024 年：5,230,000,000 港元）。来自香港的收入增加 13.3% 至 3,313,000,000 港元（2024 年：2,923,000,000 港元），占总收入 57.5%（2024 年：55.9%），而来自中国内地的收入增加 20.3% 至 1,625,000,000 港元（2024 年：1,351,000,000 港元），占总收入 28.2%（2024 年：25.8%）。按产品分部划分的收入而言，钟表分部的收入增加 5.8% 至 3,529,000,000 港元（2024 年：3,337,000,000 港元），占总收入 61.2%（2024 年：63.8%），珠宝分部的收入增加 18.1% 至 2,236,000,000 港元（2024 年：1,893,000,000 港元），占总收入 38.8%（2024 年：36.2%），而黄金产品占珠宝分部收入 72.4%（2024 年：72.4%）。

本集团的毛利增加 20.2% 至 1,780,000,000 港元（2024 年：1,481,000,000 港元），毛利率提升至 30.9%（2024 年：28.3%）。本集团的净利润于本年度大幅增加 67.7% 至 431,000,000 港元（2024 年：257,000,000 港元）。每股基本盈利为 6.34 港仙（2024 年：3.79 港仙）。本集团已建议派付末期股息每股 1.14 港仙（2024 年：0.45 港仙）。连同中期股息每股 0.55 港仙（2024 年：0.65 港仙），全年股息总额为每股 1.69 港仙（2024 年：1.10 港仙）。

市场回顾

于本年度，营商环境仍充满挑战。地缘政治局势持续紧张、全球经济长期停滞及消费模式转变，均对整体市场气氛造成显著影响。尽管面对这些不利因素，金价于本年度屡创新高；所幸没有严重抑制消费者对黄金产品的需求。

在香港零售市场的各板块中，名贵腕表消费受本地消费者北上消费趋势加剧的影响相对较小。随着多次降息及股市表现回暖带动可支配收入增加财富效应扩大，对奢华腕表的需求相对稳健，并呈现复苏态势。

业务回顾

扩展珠宝业务

于本年度，本集团就其于中国内地珠宝业务之策略性发展成功伙拍陈世昌先生（「陈先生」）。陈先生为一位于珠宝行业具影响力且备受推崇的资深人士，拥有超过 40 年的经验。有关合作之详情，请参阅下文「财务及其他资料」一节的「成立合资公司」。

本集团已制定产品发展计划，其中包括以下各项：(1) 推出更多主题黄金珠宝系列，展现现代优雅与精湛工艺的和谐融合，以把握年轻市场对足金产品的强劲需求；(2) 打造设计独特的轻奢华产品，并探讨与知识产权(IP) 产品之合作，以迎合本集团的目标客群「千禧一代」及「Z 世代」消费者的生活方式及独立特质；(3) 凭借本集团的产品研发投入，推广时尚黄金产品以及融入传统文化元素的古法黄金产品，从而丰富产品系列；及(4) 发掘市场机遇，并透过文化、创新与商业价值的融合，提升产品设计的精巧度。

与此同时，本集团正积极与商户伙伴协作，透过策划活动及联合推广计划（包括与香港主要支付平台进行联合促销）深化客户互动。本集团亦正拓展实体店以外的销售渠道，发掘机上零售、旅游景点及主流电子商务平台等商机，以扩阔客户接触面并提升销售动力。

本集团亦已计划加强在小红书、抖音及微信小程序等应用程序的布局，利用在线到线下的销售模式提升品牌知名度及销售能力，从而有效接触中国顾客。此外，本集团计划开展电商直播，以提高市场曝光率。

于钟表行业的领导地位

凭借其悠久历史，本集团为主要高级豪华瑞士钟表品牌供货商信赖的合作伙伴，并与该等供货商维持稳固的关系，从而继续拥有全面组合之钟表代理权，并维持其领导地位，尤其在香港。本集团利用其强大的客户基础，联同钟表品牌合办独特的联合市场推广活动，重点宣传新产品并提供专业服务及个人化的独特客户体验，以了解及吸引顾客。

目前，本集团的官方网站展示多样化的钟表品牌，以**百达翡丽**、**劳力士**、**帝舵表**及**卡地亚**为重点，有助于宣传该等品牌及其标志性系列。本集团将继续寻找与其他钟表品牌合作的机会。

覆盖黄金零售地段

于2025年12月31日，本集团于香港、澳门、中国内地、新加坡及马来西亚拥有合共64间店铺，其分布如下：

	店铺数目
香港	28
澳门	9
中国内地	20
新加坡	6
马来西亚	1
总数	64

该等店铺包括自有品牌「**英皇珠宝**」店、钟表专卖店及多品牌钟表店（附设或不设珠宝柜台）。多年来，本集团已于香港、澳门、中国内地、新加坡及马来西亚的黄金购物地段及受欢迎之住宅区建立具策略性的销售网络，从而建立其在大中华地区及其他地区的业务版图及扩大品牌曝光率。

于本年度，除了在中国内地开设的珠宝店外，本集团于香港及澳门新开设了三间珠宝店。此外，本集团亦于香港开设了一间**百达翡丽**旗舰店，于澳门开设了一间**IWC万国表**专卖店，以及于中国内地开设了一间**帝舵表**专卖店和一间**劳力士**专卖店，进一步提升本集团的市场占有率。

前景

面对全球经济动荡的重重挑战，本集团预期消费者整体支出将趋于谨慎。然而，黄金珠宝作为另类投资，将持续受中国消费者青睐。随着与陈先生建立战略合作伙伴关系，本集团将以多元化市场细分策略，有效地扩大其零售网络布局，从而在中国内地市场的庞大商机中抢占份额。同时，鉴于年轻消费者在在线销售平台的巨大消费潜力，本集团将继续大力推动轻奢产品的销售，扩大全球布局并加强与各电商平台的合作。

本集团预期全球奢侈品零售市场之复苏步伐，尤其是中国内地及香港，将会维持。由于不受潜在地震风险及政治局势紧张的顾虑，中国消费者普遍视香港为选购奢华腕表的首选之地。此外，备受瞩目的演唱会及大型国际赛事等旅游刺激措施亦将吸引更多中高端消费客来到香港。于本年度开设位于中环的**百达翡丽**旗舰店后，本集团计划于全球顶级购物街之一的尖沙咀广东道开设一间多层**劳力士**专卖店以及一间多品牌钟表店。该等店铺将进一步提升本集团于名贵钟表零售市场的竞争优势，并巩固其市场领先地位。

财务回顾

资本架构、流动资金及财务资源

于 2025 年 12 月 31 日，本集团之银行结余及手头现金为 1,610,000,000 港元（2024 年：950,000,000 港元），主要以港元及人民币计值。于 2025 年 12 月 31 日，本集团没有任何银行借贷（2024 年：无）及黄金借贷 208,000,000 港元（2024：无）。其净现金（即银行结余及手头现金以及已抵押银行存款减去黄金借贷）为 1,598,000,000 港元（2024 年：950,000,000 港元）。于 2025 年 12 月 31 日，本集团处于净现金状况，因此净负债比率（以银行借贷及黄金借贷减去现金及现金等价物除以资产净值之比率计算）为零（2024 年：零）。本集团亦有可供动用但未动用之银行融资约 150,000,000 港元。

于 2025 年 12 月 31 日，本集团之流动资产及流动负债分别约为 5,002,000,000 港元（2024 年：4,072,000,000 港元）及 837,000,000 港元（2024 年：531,000,000 港元）。本集团之流动比率及速动比率分别为 6.0（2024 年：7.7）及 2.3（2024 年：2.0）。

鉴于本集团于 2025 年 12 月 31 日的财务状况，董事认为本集团拥有充裕之营运资金以应付其营运及未来发展计划。

股份配售及所得款项用途

于本年度，本公司成功以每股配售股份 0.167 港元向独立第三方投资者配售 477,250,000 股股份（「配售股份」），占经配发及发行配售股份扩大之本公司已发行股本约 6.6%。于本年度，配售所得款项净额约 79,000,000 港元已悉数用于拓展本集团的零售网络及作为本集团一般营运资金。股份配售的详情载列于本公司日期为 2025 年 1 月 9 日的公告。

收购物业

于本年度，本集团与英皇国际集团有限公司（股份代号：163）的一间直接全资附属公司（为关连人士）订立买卖协议，以代价约 80,000,000 港元收购香港九龙尖沙咀广东道 4-8 号 2 至 4 楼的空间及广告位（「收购事项」），作为奢华钟表品牌的巨型旗舰店。收购事项的详情载列于本公司日期为 2025 年 2 月 28 日的公告、本公司日期为 2025 年 3 月 31 日的通函及本公司日期为 2025 年 4 月 16 日的投票表决结果公告。该交易已于 2025 年 8 月完成。

成立合资公司

于本年度，本集团与独立第三方就成立合资公司订立一项合资协议。合资公司主要在中国内地从事有关「英皇珠宝」品牌旗下贵金属及珠宝产品的设计、生产及销售。协议详情载列于本公司日期为 2025 年 4 月 3 日的公告。