



英皇鐘錶珠寶有限公司
EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED
腕表及珠宝首饰零售商之翹楚

公司架构

持股分佈:

英皇集团 (约59%)

公众 (约41%)

英皇钟表珠宝有限公司 (股份编号: 887.HK)



收入分佈:

钟表业务
(64%)

珠宝业务
(36%)

国际钟表品牌之
特许经销商

销售旗下  品牌，产品包
括足金、钻石、宝石、翡翠、
珍珠及其他珠宝产品

竞争优势

- 覆盖全面之钟表品牌组合
-  品牌获广泛认同
- 于中国内地、香港、澳门、新加坡及马来西亚之零售黄金地段拥有强大销售网络
- 与集团联属公司发挥协同效益
- 卓越的直销渠道
- 专业的管理团队



关智斌 x 卫诗雅
中式足金婚嫁系列, 2024-2026



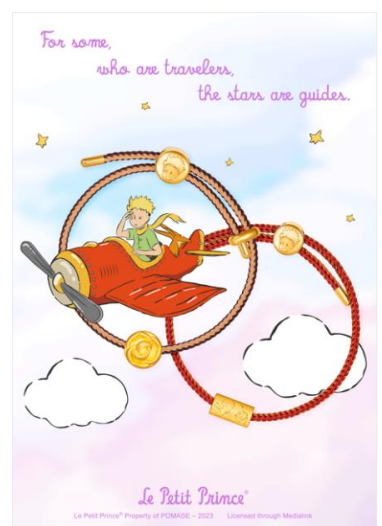
关智斌 x 卫诗雅
One Vow Two Love 婚嫁系列,
2024-2026



容祖儿
See Me Fly 系列, 2024-2026



张敬轩
CORE & ENCORE 系列, 2023-2025



Le Petit Prince 小王子系列



英皇鐘錶珠寶有限公司 EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED 鐘表業務

全面的鐘表品牌組合

香港：共18個品牌代理

名士 (Baume & Mercier) 亨利慕時 (H.Moser & Cie)
 宝达日内瓦 (Bedat & Co) IWC万国表 (IWC Schaffhausen)
 伯莱士 (Bell & Ross) 积家 (Jaeger-LeCoultre)
 宝珀 (Blancpain) 沛纳海 (Officine Panerai)
 宝玑 (Breguet) 百达翡丽 (Patek Philippe)
 百年灵 (Breitling) 伯爵 (Piaget)
 卡地亚 (Cartier) 劳力士 (Rolex)
 肖邦 (Chopard) 泰格豪雅 (Tag Heuer)
 芝柏表 (Girard-Perregaux) 帝舵表 (Tudor)

中国内地：共7個品牌代理

名士 (Baume & Mercier)
 宝齐莱 (Carl F. Bucherer)
 法穆兰 (Franck Muller)
 伯爵 (Piaget)
 劳力士 (Rolex)
 帝舵表 (Tudor)
 真力时 (Zenith)

新加坡：共7個品牌代理

宝珀 (Blancpain)
 宝玑 (Breguet)
 卡地亚 (Cartier)
 昆仑表 (Corum)
 百达翡丽 (Patek Philippe)
 劳力士 (Rolex)
 帝舵表 (Tudor)

与鐘表品牌供货商保持紧密关系



百达翡丽总裁 Thierry Stern 先生 (右2)
 百达翡丽荣誉总裁 Philippe Stern 先生及太太 (左3及左4)



劳力士(上海)有限公司北京分公司
 总经理 Hans-Peter Bouvard 先生 (左二)
 帝舵表品牌经理罗仲贤先生 (右一)



劳力士(香港)有限公司大中华区
 行政总裁 Maxim Lamarre 先生 (右)



劳力士日内瓦行政总裁
 Jean-Frederic Dufour 先生 (左)



百达翡丽总裁
 Thierry Stern 先生 (左)



与鐘表品牌供应商共同打造
 广告宣传活动

鐘表的区域性价



劳力士
 “Cosmograph
 Daytona”
 蚝式钢

港币129,300元
 人民币129,900元
 新加坡币22,700元



劳力士
 “GMT-Master II”
 蚝式钢

港币91,600元
 人民币92,000元
 新加坡币16,100元



劳力士
 “星期日历型”
 黄金

港币350,200元
 人民币351,800元
 新加坡币61,500元



卡地亚
 “蓝气球”
 玫瑰金(中号)

港币323,000元
 人民币317,000元
 新加坡币59,500元



百达翡丽
 “超级复杂功能”
 玫瑰金

港币822,200元
 人民币948,000元
 新加坡币154,400元



英皇鐘錶珠寶有限公司 EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED 珠宝业务



优质钻石及翡翠首饰，着重设计

- 打造旗下 EMPEROR 品牌，全面的产品系列不仅包括足金、钻石及翡翠，还有珍珠及彩色宝石
- 重视高质量、精湛的工艺、细致及时尚的设计

严谨监控品质及服务水平

产品质素

宝石质量及正货保证

- 约90%重量达1卡或以上之钻石颜色属上等级别(即颜色D级至J级)



- 超过90%重量达1卡或以上之钻石获美国宝石学院评鉴证书(GIA)认证

服务水平

重视员工的产品知识及专业的客户服务

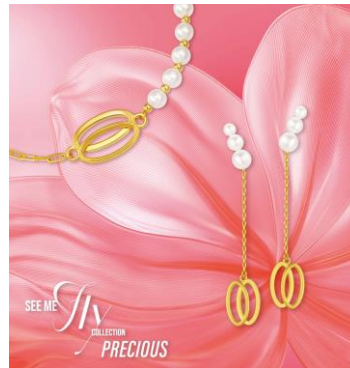
- 透过全面培训 (包括产品知识、时装潮流、服务水平及待客技巧) 提升员工发展
- 对珠宝日常的保养及维护提供指引
- 提供全面售后服务



香港旅游发展局
「优质旅游服务」认可商户

恒久魅力的系列

- 推出多款具代表性、富有独特吸引力之珠宝系列，有助打造品牌忠诚度
- 针对消费者的需求，推出符合当下潮流且时尚的珠宝首饰
- 体现瑰丽精致，绽放女性魅力



See Me Fly 系列



婚嫁系列

品牌知名度获广泛认同

- 由名人代言产品，加强广告及专题文章的宣传效果
- 透过受欢迎的网站及社交媒体渠道加强在线曝光
- 定期邀请网络红人探店，透过其于社交媒体的分享，增加品牌曝光度



容祖儿演绎
See Me Fly 系列



张敬轩演绎
CORE & ENCORE 系列



Instagram 及微博
于社交媒体平台广泛曝光



英皇鐘錶珠寶有限公司
EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED

财务概覽

财务回顾

港币 (百万元)	2022年全年	2023年全年	2024年全年	按年变动
收入	3,684	4,823	5,230	+ 8.4%
毛利	1,177	1,450	1,481	+ 2.1%
经调整 EBITD *	376	470	433	- 7.9%
净利润	222	299	257	- 14.0%
每股基本盈利 (港仙)	3.28	4.41	3.79	- 14.0%

*经调整EBITD为利息、税项及自家拥有旗舰店的折旧费用前之盈利，以反映本集团之核心营运表现。

英皇钟表珠宝建议派付末期股息每股0.45港仙(2023年：0.56港仙)。连同中期股息每股0.65港仙(2023年：0.76港仙)，本年度合计每股股息1.10港仙(2023年：1.32港仙)。

收入明细表

总收入	2022年全年		2023年全年		2024年全年		變動
	港币 (百万元)	占比 (%)	港币 (百万元)	占比 (%)	港币 (百万元)	占比 (%)	(%)
按产品分部							
腕表	3,017	82	3,480	72	3,337	64	- 4.1
珠宝	667	18	1,343	28	1,893	36	+ 41.0
足金	337	9	878	18	1,371	26	+ 56.2
钻石及翡翠	207	6	299	6	324	6	+ 8.4
其他*	123	3	166	4	198	4	+ 19.3
合共	3,684	100	4,823	100	5,230	100	+ 8.4
按地区分部							
香港	1,653	45	2,510	52	2,923	56	+ 16.5
澳门	217	6	296	6	318	6	+ 7.4
中国内地	1,186	32	1,373	29	1,351	26	- 1.6
东南亚**	628	17	644	13	638	12	- 0.9
合共	3,684	100	4,823	100	5,230	100	+ 8.4

* 其他主要包括彩色宝石及珍珠

** 东南亚包括新加坡及马来西亚



英皇鐘錶珠寶有限公司
EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED

财务概覽

销量与平均价

		2022年全年	2023年全年	2024年全年
腕表	销量 (件)	29,956	35,458	30,341
	平均价 (港币)	\$100,736	\$98,155	\$109,994
足金	销量 (件)	34,845	76,724	101,176
	平均价 (港币)	\$9,674	\$11,448	\$13,550
钻石及翡翠	销量 (件)	12,173	18,051	21,814
	平均价 (港币)	\$16,933	\$16,580	\$14,842
其他*	销量 (件)	49,204	83,264	116,200
	平均价 (港币)	\$2,508	\$1,985	\$1,707

* 其他主要包括彩色宝石及珍珠

其他表现指标

	2022年全年	2023年全年	2024年全年
同店销售 (整体) *	- 7.5%	+ 27.2%	- 0.6%
同店销售 (香港) *	- 4.5%	+ 49.5%	- 0.6%
店铺租金收入占比	8.8%	7.6%	7.2%
店铺员工成本收入占比	5.2%	5.3%	5.3%
市场推广费用收入占比	0.6%	0.6%	0.7%
	截至2022年年底	截至2023年年底	截至2024年年底
存货 (港币百万元)	\$2,703	\$3,060	\$3,003
存货周转天数	395天	331天	292天
手头现金 (港币百万元)	\$664	\$620	\$950
负债(港币百万元)	无	无	无
净负债比率 (净负债/资产净值)	零**	零**	零**

* 同店销售代表同店按年之总销售变动

** 由于本集团处于净现金状况，因此净负债比率为零



英皇鐘錶珠寶有限公司
EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED
零售网络

零售网络分布于香港、澳门、中国内地、新加坡及马来西亚

	于2024年12月31日					
	店铺数目				实际面积	
	多品牌钟表店 (附设或不设珠宝柜台)	单品牌 钟表专卖店	英皇 珠宝店	总数	合共 (平方呎)	平均 (平方呎)
香港	4	7	20	31	50,112	1,617
澳门	2	2	4	8	10,854	1,357
中国内地	1	7	26	34	25,776	758
新加坡	2	5	1	8	6,333*	792*
马来西亚	0	0	1	1	1,898*	1,898*
总数	9	21	52	82	94,973	1,158

*建筑面积





英皇鐘錶珠寶有限公司
EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED
零售网络

于中国内地之策略网络

于2024年12月31日

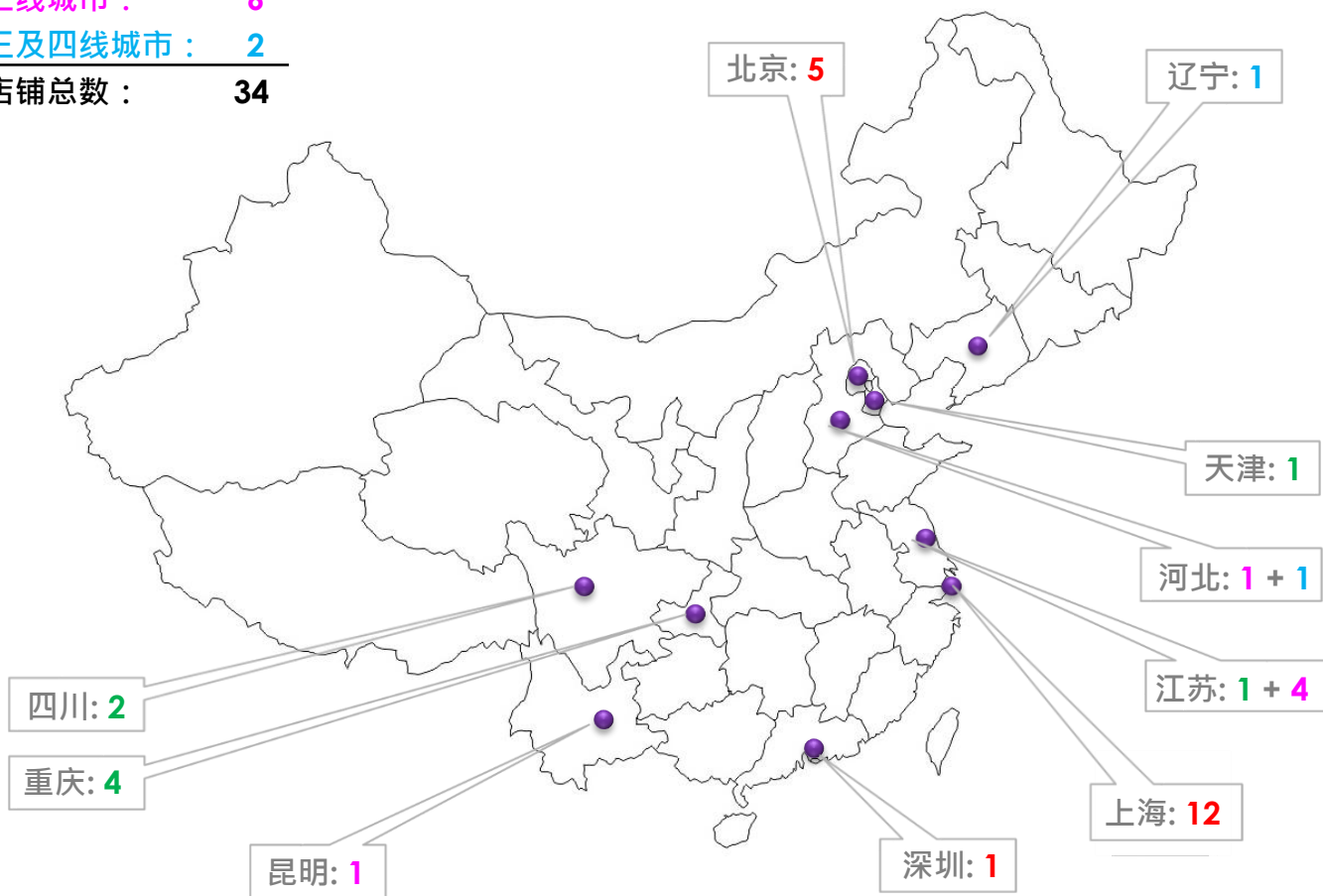
一线城市：18

新一线城市：8

二线城市：6

三及四线城市：2

店铺总数：34



2025年开店计划

	开店日期	店铺资料
🇭🻜 香港		
1	2025年第二季	百达翡丽旗舰店 – 中环
2	2025年第二季	英皇珠宝店 – 将军澳
🇨🇳 中国内地		
3	2025年第一季	帝舵表专门店 – 重庆
🇲🇴 澳门		
4	2025年第二季	英皇珠宝店 – 路氹



英皇鐘錶珠寶有限公司 EMPEROR WATCH & JEWELLERY LIMITED

未来策略

加强珠宝业务

强化 品牌定位

- 实施品牌建设项目及提升品牌曝光率
- 透过推出新系列及定期举行直销活动以提升销售额
- 由名人代言产品，并积极与社交媒体合作
- 参加区域及国际性时装展及珠宝展

深化市场渗透率

- 因应黄金需求上升，增加黄金存量及款式，推动销售
- 开发新产品及款式，吸纳不同客户群组及鼓励重复消费
- 革新店铺形象及建立焕然一新之环境以提升消费者体验及有效管理顾客分层

发掘电子商贸商机

- 加强在线线下互动，定期推出促销活动，鼓励在线购物和线下兑换优惠，促进与目标客户的双向沟通
- 通过网上商店平台(如HKTVmall、抖音、天猫、京东)进行电子商贸，以捕捉互联网及手机用户之庞大商机，为其电子商贸及社交媒体打下坚实的基础
- 透过于不同网站增强品牌曝光，把目标客户从在线引到线下
- 扩充用户数据库，以分析客户数据及制订有效的市场策略



HKTVmall



京东



天猫



抖音

投资者关系联络

陆文静 (Anna Luk)
集团投资者关系总监
直线: 852-2835 6783
电邮: annaluk@emperorgroup.com

区雪莹 (Janice Au)
集团投资者关系经理
直线: 852-2835 6799
电邮: janiceau@emperorgroup.com