

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

# GIORDANO

## 佐丹奴國際有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)  
(股份代號：709)

### 截至2026年9月30日止季度之 未經審核業務最新資料

佐丹奴國際有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)謹此提呈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至2026年9月30日止季度之未經審核業務最新資料如下。本公佈乃根據證券及期貨條例(香港法例第571章)第XIVA部及香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.09條而作出。

本公司建議其股東及潛在股東於買賣本公司股份時務請審慎行事。

#### 收入分析

| (以百萬港元為單位)               | 截至9月30日止 |       |         |       |       |         |
|--------------------------|----------|-------|---------|-------|-------|---------|
|                          | 季度       |       |         | 年度    |       |         |
|                          | 2026年    | 2025年 | 按年變動    | 2026年 | 2025年 | 按年變動    |
| 大中華                      | 352      | 407   | (13.5%) | 1,225 | 1,285 | (4.7%)  |
| 東南亞及澳洲                   | 302      | 323   | (6.5%)  | 1,001 | 1,011 | (1.0%)  |
| 海灣阿拉伯國家合作委員會             | 166      | 164   | 1.2%    | 508   | 532   | (4.5%)  |
| 按市場劃分之本集團收入 <sup>1</sup> | 820      | 894   | (8.3%)  | 2,734 | 2,828 | (3.3%)  |
| 線下業務                     | 613      | 640   | (4.2%)  | 2,003 | 2,056 | (2.6%)  |
| 線上業務                     | 93       | 134   | (30.6%) | 408   | 414   | (1.4%)  |
| 零售                       | 706      | 774   | (8.8%)  | 2,411 | 2,470 | (2.4%)  |
| 海外加盟商                    | 99       | 95    | 4.2%    | 249   | 277   | (10.1%) |
| 中國內地加盟商                  | 15       | 25    | (40.0%) | 74    | 81    | (8.6%)  |
| 加盟商之批發                   | 114      | 120   | (5.0%)  | 323   | 358   | (9.8%)  |
| 按渠道劃分之本集團收入 <sup>1</sup> | 820      | 894   | (8.3%)  | 2,734 | 2,828 | (3.3%)  |
| 本集團同店銷售額 <sup>2</sup>    | 605      | 651   | (7.1%)  | 1,992 | 2,048 | (2.7%)  |
| 全球品牌銷售額 <sup>3</sup>     | 893      | 967   | (7.7%)  | 3,082 | 3,190 | (3.4%)  |
| 期末門市數目                   |          |       |         | 1,471 | 1,627 | (156)   |

## 佐丹奴集團：2026年第三季度的策略及營運最新資料

本集團持續成功推進各項策略重點，致力加強零售能力及提升營運效率。步入2026年，我們對「超越界限」五年策略計劃的承諾依然堅定，使我們於充滿變化的全球環境中實現可持續及長期的增長。

### 在各主要市場均表現強勁

在第三季度，儘管受印尼非佐丹奴品牌對銷售收入之影響及有關中國內地線上業務的策略決策，佐丹奴核心業務在多數地域群組及市場仍實現強勁的收入增長。

- 海灣阿拉伯國家合作委員會：海灣阿拉伯國家合作委員會市場展現非凡的韌性，成功反彈。今年稍早，受區域緊張局勢影響，消費者信心曾短暫趨弱，但隨後海灣阿拉伯國家合作委員會市場群組的收入已恢復至按年正增長。管理層持續密切監測當地動態，並對該地區(尤其是沙特阿拉伯)應對市場波動的能力充滿信心。
- 東南亞及澳洲：我們透過在地的行銷策略與度身訂造的產品推廣活動，在該區域群的大部分關鍵市場均實現穩健的銷售增長。新加坡和泰國表現尤為亮眼，同店銷售額增長率接近中個位數，成為推動該地區整體增長動能的強大引擎。在印尼，透過刻意限制大幅降價促銷，我們正策略性地優化非佐丹奴品牌(主要為Nike)的產品組合，因而成功保障並提升利潤率及長期盈利能力。總括而言，當排除印尼非佐丹奴品牌所帶來的影響時，我們的核心業務表現保持穩定。
- 大中華：我們致力追求零售卓越，並取得優異的業績，其中香港和台灣的同店銷售額分別增長3.1%及3.4%。在中國內地，作為戰略重整的一環，我們正有計劃地精簡實體店鋪佈局，截至2026年第三季度，門市數目較2025年同期減少53間。儘管此舉對營收表現造成壓力，但該策略旨在提升店鋪組合的品質，長遠增強整體盈利能力。
- 電子商務的突破：在中國內地以外地區，受惠於東南亞、澳洲及海灣阿拉伯國家合作委員會地區的卓越表現，我們的電子商務業務持續展現強勁動能，按年增長維持在近30%的水平，表現亮眼。在中國內地，我們的電子商務渠道經歷一段短暫的戰術性過渡期，乃由於我們在第四季度銷售高峰期的促銷活動(最受關注的是即將到來的「雙十一」購物節)來臨前，優化各主要數碼平台上的產品陣容。雖然這段過渡期暫時對銷售造成一定影響，但我們十月份的營運表現已展示正面跡象，使我們能夠把握第四季度的增長機會。

## 渠道韌性與批發優化

我們的多渠道策略持續帶來穩健成果。在線下核心業務方面，我們實現約1%的同店銷售額正增長，證明即使在充滿不確定性的零售環境中，我們的實體門市仍具備持久的競爭力。

在我們的批發分部，計算後的收入減少反映我們採取一項主動且嚴謹的決策，旨在調整我們在南韓合營公司(佐丹奴擁有48.5%股權)的存貨水平，同時針對性地精簡在中國內地的業務佈局。這兩項措施均成功改善我們供應鏈的靈活性，以提升未來的營運效率。

## 擴闊利潤率與下一階段的轉型

我們在供應鏈優化及嚴謹的定價管理方面所採取的策略重點，持續帶來成效，推動毛利率穩步提升。透過在線下及線上渠道維持嚴格的定價一致性，我們成功維持基本盈利能力。

展望未來，我們的成長藍圖仍將以重振核心品牌為重點。在成功重新推出Giordano Ladies (「gl」)後，我們下一個重要的里程碑是推出佐丹奴2.0轉型計畫。此外，我們正按計畫透過數碼化優先策略拓展全球版圖，預計將於第四季度進軍包括北美及印度在內的新市場。

首批採用佐丹奴2.0新店型的門市預計將於新加坡和馬來西亞率先登場，隨後進駐香港本地市場。這些措施標誌著我們轉型之路中令人振奮的嶄新篇章——強化品牌相關性、深化與消費者的連結，並為可持續增長打造強大的平台。憑藉這堅實的基礎與明確的戰略方向，我們對未來充滿信心，深信有能力落實長期願景，並持續推動成功。

承董事會命  
行政總裁兼執行董事  
**Colin Melville Kennedy CURRIE**

香港，2026年10月23日

於本公佈日期，董事會包括三位執行董事為Colin Melville Kennedy CURRIE先生(行政總裁)、陳嘉緯博士及羅學文先生；四位非執行董事為鄭志雯女士(主席)、曾安業先生、鄭志亮先生及李志軒先生；及四位獨立非執行董事為黃旭教授、Alison Elizabeth LLOYD博士、黃偉德先生及周國榮先生。

<sup>1</sup> 「本集團收入」指合併收入，包括直營店之零售銷售額及對加盟商之批發。

<sup>2</sup> 「本集團同店銷售額」指零售銷售額，但不包括收入來自新開和終止的門店以及因裝修或其他原因而暫時關閉超過可比期間營業天數10%之門店的零售銷售額，按固定匯率計算。

<sup>3</sup> 「全球品牌銷售額」包括佐丹奴於直營店、加盟店和合營公司之門市之所有零售銷售額，按固定匯率計算。