



友和集團控股有限公司  
Yoho Group Holdings Limited

友和集團公佈 2024/25 財年中期業績  
疲弱市況下展現業務韌性 中期盈利逆市升 12.5%至 1,180 萬  
推進戰略轉型至優質百貨零售平台 持續深耕三大核心業務

(香港訊, 2024年11月28日) - 香港電子商務平台翹楚友和集團控股有限公司(「友和」或「集團」; 股份代號: 2347)今天公佈截至2024年9月30日止六個月(「報告期」或「24/25年上半年」)的未經審核簡明綜合中期業績。回顧報告期內, 受外遊人數增加、港元持續強勢以及港人及遊客消費習慣轉變的影響, 香港經濟面臨顯著下行壓力, 零售業受到嚴重衝擊。不少零售商因市場環境嚴峻而縮減規模, 主要購物區大量空置商舖湧現, 行業景氣持續低迷。在極具挑戰的市場環境下, 集團充分發揮其線上線下融合(OMO)模式的靈活成本優勢, 有效建立起應對市場逆風的強大緩衝。同時, 集團擁有約100,000個庫存單位(SKU)的多元化產品組合, 涵蓋消費者需要的所有消費品分類, 全面覆蓋不同消費層級的需求。即便在經濟疲弱的週期中, 集團仍能靈活調整策略, 從而成功維持穩健的營運表現, 展現良好的業務韌性。

#### 財務回顧

於24/25年上半年, 受不利的宏觀營商環境拖累, 集團總商品交易額<sup>1</sup>及收益達約4.32億港元及3.87億港元, 較去年同期分別減少0.6%及2.3%。儘管錄得輕微跌幅, 但集團表現仍優於整體市場。在自營模式(「1P模式」)方面, 集團戰略性聚焦於需求穩定且難以進行非本地購買的大型電器類別, 助力保持整體銷售穩定。而商戶加盟模式(「3P模式」)的總商品交易額<sup>1</sup>亦錄得233.8%的顯著增長, 展現該業務分部的巨大增長潛力。於報告期內, 憑藉有效的採購策略, 集團成功推動毛利率上升至15.2%, 審慎的成本優化措施同步帶動純利增長約8.5%至1,120萬港元, 經調整純利<sup>2</sup>則增長約12.5%至約1,180萬港元。

營運數據方面, 友和電子商務平台於2024年9月30日的註冊會員數目突破117萬名; 24/25年上半年集團承接訂單數目<sup>3</sup>達約224,000份; 客單價<sup>4</sup>維持行業領先水平達約1,927港元。此外, 考慮到香港股市持續波動及表現疲弱, 為保障股東權益, 集團於報告期內繼續進行股份回購, 合共購回約239萬股股份。在全面評估集團穩健的財務基礎及未來資金需求後, 董事會建議派發中期股息每股0.015港元, 為股東提供穩定回報。

#### 業務回顧

##### 戰略收購 J SELECT

友和一直積極尋求能與核心業務產生顯著協同效應的收購機會, 以在競爭激烈的零售市場中進一步擴大集團市場份額並推動業務增長。2024年9月, 集團完成收購捷成集團旗下的高端零售業務J SELECT, 交易涉及現金代價及以每股1.00港元向捷成集團發行代價股份, 發行價較資產收購協議簽署當日的收盤價大幅溢價約66.67%。

J SELECT為集團OMO生態系統的戰略延伸, 憑藉其高端市場定位, 能與友和為大眾市場提供具價格競爭力產品的策略相輔相成, 有助集團進一步開拓美容、健康及生活時尚產品等高利潤、高增長潛力品類。同時, J SELECT的60萬高消費力會員能為集團提供了新的客戶來源及更豐富的數據庫, 有助深入分析有關客戶偏好、購買行為及趨勢的見解, 預期將帶動向上銷售及交叉銷售的機會, 促進集團的整體發展。

##### 推出 YOHO First 會員計劃

為迎合不斷變化的消費者需求, 集團於2024年8月率先推出了香港零售市場中的創新性會員計劃YOHO First, 專為尋求卓越服務及專屬優惠的尊尚客戶而設。通過在友和電子商務平台上繳付399港元年費, 會員即可享有一系列優惠, 包括YOHO First專享優惠、限時優惠券、產品早鳥優惠、最低價格保證等。YOHO First的推出進一步優化了友和的會員等級體系, 現分為普通會員、VIP會員及YOHO First會員, 涵蓋首次購物的消費者至高價值客戶。多層的會員結構增強了集團精確細分客戶及數據驅動營銷的能力, 能更準確地匹配顧客的產品偏好及了解其對不同促銷活動的敏感度, 有助最大化營銷效果, 促進客戶群體的整體參與度。

1. 於特定財政期間的「總商品交易額」相當於該財政期間所有相關承接產品及服務訂單在扣減我們提供的折扣及藉轉換會員積分抵銷前的成交總額, 而不管其產品及服務是否已派送、退回或取消, 且包含其相關的運輸處理費及稅項。

2. 經調整純利(作為非香港財務報告準則計量)界定為經授予集團董事及若干僱員的購股權調整的期內溢利。

3. 於特定財政期間的「承接訂單數目」包括於該財政期間向集團下達的訂單、顧客於零售店作出的訂單及透過第三方獎賞計劃的網上換購平台及第三方線上平台接獲的消費者訂單。

4. 於特定財政期間的「客單價」按該財政期間總商品交易額除以承接訂單數目計算得出。

## 發展戰略

### 1P 模式

友和的 1P 模式將繼續深耕電子電器垂直領域，並於中短期內繼續作為集團的主要貢獻分部。在宏觀經濟環境未見明朗、消費習慣日益審慎以及行業競爭加劇的多重影響下，預料營商環境將繼續充滿挑戰。然而，集團憑藉於電子電器零售市場所奠定的穩固領先地位、對香港文化和消費者行為的深刻洞察、深度契合本地偏好的產品及個人化的營銷策略，已成功建立起競爭者難以複製的顧客信任及忠誠度。友和將繼續運用積累多年的營運優勢、零售科技及創新思維，打造差異化的市場地位。除發揮顯著的供應鏈優勢以擴大擴闊產品覆蓋外，將致力提供更全面的增值服務體系，為客戶提供無縫的一站式體驗。

此外，隨著成功收購 J SELECT，集團將實施雙品牌策略，結合友和及 J SELECT 的獨特優勢，在電子電器細分領域中搶佔更高市場份額。未來友和將繼續聚焦大眾市場，主打高性價比的大型電器及穩定需求的小型家電；J SELECT 則瞄準高端市場，專注於面向中高端消費者的高品質美容儀器、生活時尚精品及創新科技產品。集團將整合兩個品牌的運營資源，優化成本結構，探索聯合營銷，以進一步提升運營效率及推動長期業務增長。

### 3P 模式

依託發展成熟的電子商務基礎設施，友和正全面推進戰略轉型，從領先電子電器零售商轉向以 3P 模式賦能的綜合型優質百貨零售平台。這一轉變不僅能大幅拓寬集團的產品覆蓋範疇，更能進一步提升購買頻率，鞏固並強化集團的生態系統。為推動 3P 業務的進一步增長，集團將繼續吸納優質商戶及知名品牌，挖掘尚未充分開發的產品領域。同時，集團將投入更多資源開拓商戶增值服務，包括數據驅動的多渠道營銷解決方案，預計有助商戶提升訂單轉化率。憑藉集團約 120 萬的強大會員基礎、豐富的數據資產及持續擴張的商戶網絡，廣告銷售業務有望於未來成為具龐大增長潛力的高利潤收入來源。此外，友和於報告期內積極加強物流基礎建設，計劃向高周轉率、高潛力商戶提供第三方物流（3PL）解決方案，預料將能提升 3P 訂單的處理效率、質素及時效性，同時鞏固與商家的合作夥伴關係，有助實現規模經濟。

### 跨境電商業務

除了鞏固友和於香港市場的領導地位外，集團一直戰略性地規劃於大灣區的擴張。大灣區跨境物流基礎設施的持續完善及簡化海關手續等支持性政策的推出，為香港企業進軍內地市場創造了有利的環境。集團的核心策略是善用香港作為「超級聯繫人」的獨特角色，將高品質的全球產品引入至內地消費市場，並計劃於未來進一步利用其於內地的銷售渠道，助力 3P 商戶進入大灣區市場。目前，集團已啟動跨境發展策略，正於內地一線城市成立了子公司及組建本土化人才團隊，並計劃進駐內地領先的內容驅動型電子商務平台，開拓銷售渠道，並與 KOL 建立戰略合作以迅速提升品牌知名度。集團於 24/25 年將逐步構建於當地市場的業務基礎，致力加快在大灣區市場的滲透。

友和主席兼行政總裁胡發枝先生表示：「近年，香港零售業面對經濟前景疲弱、消費模式轉變、內地品牌『北店南下』等多重挑戰。我們預期這些挑戰在未來仍將持續，行業正處於關鍵的轉型及洗牌階段，本地零售商必須通過改革和創新來應對急劇變化的市場環境。友和將繼續秉持創新的核心理念，持續優化運營模式及積極探索市場機遇，確保我們能在激烈的市場競爭中保持領先。展望來年，我們將審慎布局，聚焦於核心增長戰略，全力推進 1P、3P 及跨境電商三大業務發展，同時提升資金使用效率，確保資源價值最大化。我們堅信挑戰與機遇並存，香港作為區域零售與商業樞紐的地位始終不變，具備輻射內地、東南亞市場的巨大潛力。我們將致力進一步提升香港的市場份額，同時推動地域擴張計劃，支持 3P 商戶『走出去』策略，並將全球優質商品引入香港及更廣泛的地區，為所有持份者創造更大的長遠價值。」

請按此觀看友和集團 2024/25 財年中中期業績撮要短片：<https://youtu.be/8RPoG4aUIYI>

- 完 -

### 關於友和集團控股有限公司（2347.HK）

友和集團控股有限公司是首間於港交所主板成功上市的香港 B2C 電商。集團採用線上線下融合（OMO）零售模式，主要通過其友和電子商務平台（<https://www.yohohongkong.com>）進行 B2C 銷售，並設有三間過萬呎線下門店。集團目前擁有約 120 萬註冊會員，提供涵蓋 100,000 項 SKU 的多元化產品組合，產品分類包括電子電器、美妝及護膚、健康及保健、家居、母嬰、寵物用品、葡萄酒及烈酒、玩具等。於 2024 年，友和正式推出 Yoho AI Assistant，致力為廣大消費者締造 AI 智能購物新體驗。

**傳媒垂詢：**

**縱橫財經公關顧問有限公司**

蘇嘉麗

電話：(852) 2864 4826

電郵：[heidi.so@sprg.com.hk](mailto:heidi.so@sprg.com.hk)

馮靜儀

電話：(852) 2114 4939

電郵：[phoenix.fung@sprg.com.hk](mailto:phoenix.fung@sprg.com.hk)

劉黎逍

電話：(852) 2114 4170

電郵：[grace.liu@sprg.com.hk](mailto:grace.liu@sprg.com.hk)