

Colin Currie

行政总裁



尊敬的各位股东：

自大约一年前加入佐丹奴以来，我对这非凡公司的韧性及潜力留有深刻印象。正如之前所述，能够担任这家在香港及全球不同市场均深受喜爱的家庭品牌的行政总裁，我实在深感荣幸。

当我于去年 4 月上任时，我们的业务显然面临重大挑战。由于缺乏对品牌及产品的投资，以及不再优先考虑大中华市场，我们的业务自 2013 年以来逐渐下滑。然而，凭借我们品牌的实力、客户的忠诚及团队的奉献精神，我们把握机会开始转型 — 重新专注于我们的核心业务，即：设计、开发、采购及销售优质产品。

这项使命成就我们「超越界限」的五年策略，该策略旨在引导我们的策略方向和重新定位，并将佐丹奴转型为一家增长型公司。

这转型之旅在我加入后不久开始。于 2024 年上半年，我们的销售增长有限，下降了 3.4%，然而，在 5 月推出速效措施后，我们开始看到正增长，这导致 2024 年下半年的收入增长 5.9%。在此期间，我们精心重整了组织架构，并引进了各职能所需的领导人才，包括设计、产品、零售及电子商务。这使我们能够再次专注于我们的市场进入策略，而更重要的是，我们采取了更以消费者为中心的方法。

我们对佐丹奴的未来愿景已概括于宏大的「超越界限」策略中，此路线图建基于以消费者为中心的支柱上，并着重于四个策略选择：

1. 简化我们的品牌组合，吸引新的消费者；
2. 以数字先导的方式与我们的消费者联系，同时亦加速我们在不同市场的电子商务业务；
3. 赢在大中华区，并将中国内地识别为我们的必胜战场。这个庞大的市场（连同我们于香港的本土市场）为我们提供了最大的增长机会，对我们品牌的成功至关重要；及
4. 实施「One Giordano」，建立一个团队共享人才及资源，以使佐丹奴能以整合方式合作，提高效率。

这个全面的方法旨在将佐丹奴转型为一家充满活力的增长型公司，使我们能够重夺我们作为其中一家最好的亚洲服装品牌的地位，并推动可持续长远成功。

自「超越界限」推出以来，在我们管理团队的全力支持下，佐丹奴找到了追求卓越的新承诺。我们对品质、客户服务及品牌完整性的重视再次引导我们的策略性决策。我们对这些原则的坚持亦确保了在适应和转型以满足客户不断变化的需求时，仍能坚守我们的核心价值。

卓越并非终点，而是一个持续的旅程。其关键在于持续为我们的客户、股东及持份者创造价值。佐丹奴是一个以人为本的品牌，而人正是我们成功背后的动力。我们的员工种类多元，拥有热情的文化、敢作敢为的态度以及好胜心，而这些都是我从未经历过的。换句话说，我们的员工是我们最重要的资产，是我们成功并实现「超越界限」目标的「秘诀」。

我亦要感谢董事会对我们制定新战略方向的大力支持。他们对管理团队及我们的未来愿景充满信心，在推动本公司转型的过程中发挥了重要作用，为我们提供了必要的基础，使我们能够有效并坚定地执行我们的战略措施。

展望未来，「超越界限」提供了一条明确的发展路径，专注于创新、市场开拓及卓越营运。我深信佐丹奴已准备就绪，迎接未来的挑战与机遇。

总括而言，我要衷心感谢佐丹奴团队的尽责与努力，以及股东们对佐丹奴坚定不移的支持与信心。你们对我们未来愿景和策略的信任是无价的。我亦要感谢我们忠实的商业伙伴对我们的支持。我们将携手建设一个持续成长及成功的未来，共同带领佐丹奴成为亚洲其中一家最领先的服装品牌。

Colin

行政总裁 **Colin Currie**