

Colin Currie

行政總裁



尊敬的各位股東：

自大約一年前加入佐丹奴以來，我對這非凡公司的韌性及潛力留有深刻印象。正如之前所述，能夠擔任這家在香港及全球不同市場均深受喜愛的家庭品牌的行政總裁，我實在深感榮幸。

當我於去年 4 月上任時，我們的業務顯然面臨重大挑戰。由於缺乏對品牌及產品的投資，以及不再優先考慮大中華市場，我們的業務自 2013 年以來逐漸下滑。然而，憑藉我們品牌的實力、客戶的忠誠及團隊的奉獻精神，我們把握機會開始轉型—重新專注於我們的核心業務，即：設計、開發、採購及銷售優質產品。

這項使命成就我們「超越界限」的五年策略，該策略旨在引導我們的策略方向和重新定位，並將佐丹奴轉型為一家增長型公司。

這轉型之旅在我加入後不久開始。於 2024 年上半年，我們的銷售增長有限，下降了 3.4%，然而，在 5 月推出速效措施後，我們開始看到正增長，這導致 2024 年下半年的收入增長 5.9%。在此期間，我們精心重整了組織架構，並引進了各職能所需的領導人才，包括設計、產品、零售及電子商務。這使我們能夠再次專注於我們的市場進入策略，而更重要的是，我們採取了更以消費者為中心的方法。

我們對佐丹奴的未來願景已概括於宏大的「超越界限」策略中，此路線圖建基於以消費者為中心的支柱上，並著重於四個策略選擇：

1. 簡化我們的品牌組合，吸引新的消費者；
2. 以數字先導的方式與我們的消費者聯繫，同時亦加速我們在不同市場的電子商務業務；
3. 贏在大中華區，並將中國內地識別為我們的必勝戰場。這個龐大的市場（連同我們於香港的本土市場）為我們提供了最大的增長機會，對我們品牌的成功至關重要；及
4. 實施「One Giordano」，建立一個團隊共享人才及資源，以使佐丹奴能以整合方式合作，提高效率。

這個全面的方法旨在將佐丹奴轉型為一家充滿活力的增長型公司，使我們能夠重奪我們作為其中一家最好的亞洲服裝品牌的地位，並推動可持續長遠成功。

自「超越界限」推出以來，在我們管理團隊的全力支持下，佐丹奴找到了追求卓越的新承諾。我們對品質、客戶服務及品牌完整性的重視再次引導我們的策略性決策。我們對這些原則的堅持亦確保了在適應和轉型以滿足客戶不斷變化的需求時，仍能堅守我們的核心價值。

卓越並非終點，而是一個持續的旅程。其關鍵在於持續為我們的客戶、股東及持份者創造價值。佐丹奴是一個以人為本的品牌，而人正是我們成功背後的動力。我們的員工種類多元，擁有熱情的文化、敢作敢為的態度以及好勝心，而這些都是我從未經歷過的。換句話說，我們的員工是我們最重要的資產，是我們成功並實現「超越界限」目標的「秘訣」。

我亦要感謝董事會對我們制定新戰略方向的大力支持。他們對管理團隊及我們的未來願景充滿信心，在推動本公司轉型的過程中發揮了重要作用，為我們提供了必要的基礎，使我們能夠有效並堅定地執行我們的戰略措施。

展望將來，「超越界限」提供了一條明確的發展路徑，專注於創新、市場開拓及卓越營運。我深信佐丹奴已準備就緒，迎接未來的挑戰與機遇。

總括而言，我要衷心感謝佐丹奴團隊的盡責與努力，以及股東們對佐丹奴堅定不移的支持與信心。你們對我們未來願景和策略的信任是無價的。我亦要感謝我們忠實的商業夥伴對我們的支持。我們將攜手建設一個持續成長及成功的未來，共同帶領佐丹奴成為亞洲其中一家最領先的服裝品牌。

Colin

行政總裁 **Colin Currie**