

# 安踏139億入股PUMA 成最大股東

## 花旗：交易料不損派息 目標價望107元

### 業務擴張

近年積極進行收購的安踏體育（02020）宣布，與法國皮諾家族旗下Artemis訂立購股協議，落實收購德國PUMA的29.06%股權，涉資15.06億歐元（約139.4億港元），成為單一大股東。對價將以安踏內部現金儲備支付，這安排可消除或以股權融資而稀釋股東回報的市場憂慮。安踏股價昨日一度飆高3.4%至78.95元高位，收市報77.9元，升幅逾2%。

大公報記者 李潔儀

### 安踏收購PUMA 交易細節

- 收購德國PUMA的29.06%股權
- 每股作價35歐元，現金總代價15.06億歐元（約139.4億港元）
- 安踏將以內部現金儲備支付
- 交易預期2026年底前完成

大公報記者整理

▲PUMA已啟動包括品類聚焦、渠道轉型、裁員等的改革計劃。



早前市場憂慮，安踏將如以往收購般進行股權融資，有機會稀釋股東的回報。花旗發表報告指出，收購對價相當於每股35歐元（約323.8港元），約為PUMA 2025年預測市銷率的0.7倍。該行提到，負面因素已反映在安踏股價中，維持對安踏「買入」評級，目標價107元，較昨日收市價仍有逾37%的潛在升幅。

花旗引述安踏管理層表明，現階段無意將PUMA私有化的計劃，強調收購資金將全部來自內部資源，不會影響公司的股息分派及股東現金回報。

### PUMA正改革 明年料重回增長

PUMA去年首季收入約59.7億歐元（約552億港元），按年跌4.3%，轉盈為虧蝕3.1億歐元（約28.7億港元）。光大證券認為，PUMA管理層早已啟動改革計劃，包括品類聚焦、渠道轉型、裁員等，預期2025年為調整年，2026年為過渡年，目標至今年底庫存恢復正常水平，到2027年重回增長軌道。

安踏主席丁世忠表示，收購PUMA股權成為最大股東，是安踏深入推廣「單聚焦、多品牌及全球化」發展策略的重要里程碑。他強調，安踏一直看重

### 安踏近年併購情況

2026年1月	 德國PUMA的29.06%股權	現金總代價15.06億歐元（約139.4億港元），成為單一大股東
2025年4月	 德國戶外服飾品牌Jack Wolfskin的100%股權	基礎對價為現金2.9億美元（約22.6億港元）
2023年10月	 上海瑜伽服飾品牌MAIA ACTIVE	透過收購上海瑪伊姪服飾75.13%股權，無披露作價

大公報記者整理



▲安踏近年積極進行收購，包括2023年收購的瑜珈服飾品牌MAIA ACTIVE。

### 海外新品牌進駐天貓 每日平均6.6個

爭相加入

阿里巴巴(09988)旗下天貓國際數據顯示，2025年有2415個海外新品牌進駐天貓平台，首店數量錄得雙位數增長，相等於平均每日有超過6.6個海外新品牌，在天貓國際開門營業。其中，去年第四季度共有691家新品牌入駐，創全年峰值。

中國市場繼續成為全球品牌增長的「必爭之地」，天貓國際發布的「2025年度十大進口新銳品牌」榜單指出，韓國服飾品牌COVERNAT、澳洲營養品牌herbs of gold、韓國明星周邊品牌Weverse Shop位列進口新品牌成交額前三名。

### 美日韓新品牌最多


新進駐品牌覆蓋全球52個國家和地區，當中以美國、日本、韓國的新品牌數量佔最多，法國、新西蘭和澳洲的新品牌增長則為最快。過去一年，天貓國際還首次迎來古巴、智利、立陶宛、斯洛文尼亞、聖馬力諾的品牌。

過去一年，母嬰行業、嬰童食品賽道最熱門，新品牌數量急增近1.3倍，而在天貓國際成交增速最快的「掘金賽道」屬於玩具周邊、戶外裝備、嬰童食品、時尚彩妝和寵物健康，該五大品類的成交額均錄得翻倍增長。

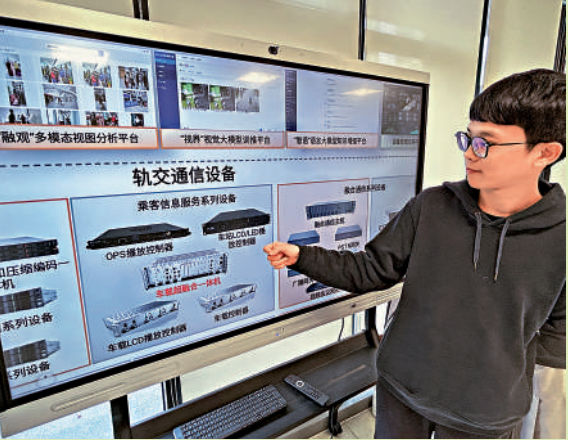
### 揚帆出海

去年5月，佳都科技集團董事長兼執行總裁陳矯隨香港特區政府代表團考察中東，在她看來，這是佳都科技「出海」的破冰之旅，實現了「雙對接」——既對接了中東市場的真實需求，也對接了香港作為「超級聯繫人」的全方位支持體系。如今，在香港投資推廣署的協助和香港撐企系列政策支持下，佳都科技已落戶香港科學園，啟動面向香港本土和海外的研發和市場化工作。接下來，借助香港的獨特優勢，佳都科技將加速推進AI智慧交通、城市治理等解決方案在中東、東南亞等海外市場的落地，將中國智慧化方案推向更廣闊的市場。


大公報記者 敖敏輝廣州報道



▲陳矯形容，去年隨特區政府代表團考察中東，是公司「出海」的破冰之旅。受訪者供圖



▲佳都科技深耕「AI+大交通」，聚焦智慧軌道交通和智慧城市交通。大公報記者敖敏輝攝



掃碼睇片

# 港牽線搭橋 內地實現出海中東

## 佳都科技：把智慧交通推向更廣闊市場

「這趟行程最大的意義，是把『想去中東』變成了『知道怎麼去、怎麼落地』。」回顧隨香港特區政府代表團考察卡塔爾、科威特的經歷，陳矯直言。在短短數日的行程中，佳都科技團隊密集會見了中東多國政府機構代表、大型企業代表及潛在合作夥伴。面對面交流的高效性，讓企業得以快速釐清當地智慧交通、城市數字化等領域的真實需求、應用場景及推進路徑。

香港作為「超級聯繫人」的角色在此次考察中尤為凸顯。陳矯指出，內地科技企業出海常面臨「語言不通」的挑戰——這並非指口頭或書面語言的障礙，而是源於不同市場在合規體系、數據安全法規、行業技術標準及商業運作規則上存在着明顯差異。通過香港對接國際市場的優勢，並借助香港的專業服務，佳都科技的領先技術和應用能夠順暢地「翻譯」成國際市場能採納、能長期運營的解決方案，也因此有了更清晰的出海路徑。

### 投資署協助 公司落戶科技園

香港投資推廣署在後續跟進中發揮了重要作用。中東之行結束後，該署迅速回訪佳都科技，高效協助對接港交所、香港科技園等關鍵資源。截至目前，佳都科技已完成在

香港科學園的入駐流程，選定了辦公場所，將把面向海外市場的研發工作布局在香港。

陳矯表示，香港研發中心將承擔兩大功能：一是服務香港本地客戶，賦能香港城市基礎設施的智慧化升級，二是做好核心產品的國際化適配，開展針對海外客戶需求的定製化開發。

### 三方面深化與港合作

對於未來與香港的深度合作，陳矯提出了主要集中在三個方面。

首先是建立「場景+試點」機制。佳都科技希望與香港相關部門、運營機構以及業界一起，把智慧交通和城市治理的真實需求變成可持續的試點安排。比如，建立一套長期開放的試點清單和評估機制，明確場景、指標、周期和牽頭方，讓企業能在香港更快完成技術驗證、本地化適配，再把成熟方案複製到大灣區其他地方和海外市場。

其次是建立產業夥伴對接機制。希望在政府部門的支持下，把對接從「一次性見面」變成「長期運營的合作網絡」。例如，由投資推廣署牽頭，聯動香港科技園、科研機構、龍頭企業、系統集成商、金融機構與專業服務機構，形成常態化的交流合作、專題對接或聯合創新機制。

### 港研發中心 加速核心產品國際化

從去年中東之行至今，佳都科技無論在技術開發還是產業生態建設方面，都取得諸多突破性進展。佳都科技集團董事長兼執行總裁陳矯介紹，佳都科技在技術路線上堅持「AI+開源鴻蒙」雙輪驅動戰略。去年，公司發布了開源鴻蒙面向交通行業的首個操作系統「交通鴻」，推動設備互聯和系統協同進入更標準化階段。同時，「佳都知行交通大模型」迭代到3.0版本，在理解、推理和學習能力上進一步增強。

### 技術於廣州深圳落地驗證

「AI和開源鴻蒙是絕佳搭配。」陳矯解釋，開源鴻蒙提供了萬物互聯的技術底座，為AI大模型的生成和自學提供了燃料。目前，佳都科技已在廣州、深圳等城市推動技術落地驗證，包括用AI信控智能體提升通行效率等。

在產業層面，一方面通過投資和協同，推動智慧軌道交通全產業鏈關鍵環節的完善；另一方面也在更核心的領域推進深度合作，比如與西門子（交通）、工控國際共建信號合資公司，在軌道交通信號方向長期投入、共同研發、聯合服務客戶。

對於2026年的規劃，陳矯強調商業閉環是關鍵目標，公司將依託香港研發中心，加速核心產品的國際化適配，並以新加坡作為海外營銷總部，建立覆蓋中東、東南亞等地區的智慧城市服務網絡。

大公報記者 敖敏輝廣州報道



▲去年出訪中東後，投資署和貿發局回訪佳都科技。受訪者供圖