

[請即時發放]



Bossini International Holdings Limited
堡獅龍國際集團有限公司

堡獅龍公佈二零零三/零四年度全年業績
表現令人鼓舞

* * *

營業額上升百分之五至港幣十八億元
純利創歷史新高達港幣一億一千八百萬元

財務摘要			
截至三月三十一日止經審核全年業績			
	二零零四年 百萬港元	二零零三年 百萬港元	轉變
營業額	1,783	1,691	+5.4%
毛利	844	701	+20.4%
毛利率	47.3%	41.4%	+5.9%
股東應佔淨溢利/(虧損)	118	(74)	不適用
每股基本盈利/(虧損)	15.93 港仙	(14.41 港仙)	不適用
每股派息	6 港仙	不適用	不適用
紅股	每 1 股獲發 1 股	不適用	不適用

[二零零四年六月二十九日，香港訊] 領先的成衣品牌擁有人、零售商、特許授權商及供應商堡獅龍國際集團有限公司（「堡獅龍」或「本集團」；香港聯交所股份代號：592）今天公佈截至二零零四年三月三十一日止全年業績，表現令人鼓舞。營業額、毛利率及股東應佔淨溢利均創下集團成立以來之歷史新高。

截至二零零四年三月三十一日止年度，堡獅龍之綜合營業額約為港幣18億元，較上年度增長5.4%。經過一連串有效的策略性改革措施後，集團之毛利率突破過往紀錄，達47.3%(2003年：41.4%)；股東應佔淨溢利亦創下歷史新高，錄得港幣1.18億元（2003：虧損港幣7.4千萬元）；每股基本盈利上升至15.93港仙（2003年：虧損14.41港仙）。

因應甚為理想之財務表現，集團董事會建議派發末期股息每股 6 港仙，以及向股東派發紅股，每持有 1 股現有股份將獲發 1 股新股。

在談及集團令人鼓舞的業績表現時，堡獅龍集團主席羅家聖先生表示：「對堡獅龍而言，二零零三至零四年財政年度成果豐碩，是值得紀念的一年。本集團在年內制定了新的業務策略，為產品重新定位，並全力整頓銷售網絡，嚴格控制成本及管理存貨與利潤之水平。因此，集團的業績在回顧年內顯著轉虧為盈，大大鞏固了我們的盈利能力，並提升了集團在國際服裝市場上的競爭優勢。」

各地市場表現理想

堡獅龍的總部位於香港，擁有龐大的全球性營運平臺及分銷網絡，於約二十個國家共設有 678 間零售店舖，其中共有 314 間直接管理的零售店舖位於香港、中國大陸、新加坡及台灣四大核心市場。

在回顧年度內，堡獅龍在香港、中國大陸、新加坡及台灣四大核心市場上的業績表現強勁，為集團提供理想的盈利貢獻。業績表現向好主要是由於集團對業務網絡作出策略性整固。年內，集團關閉了盈利能力欠佳的店舖，將直接管理的零售店舖數目由 392 間減少至 314 間，令總零售樓面面積較去年同期下降 17.9% 至 482,600 平方尺。

由於顧客轉往堡獅龍其餘的分店消費，使整體加權平均銷售額較去年增加 7.7%，至每年每平方呎港幣 2,800 元 (2003: 港幣 2,600 元)。

有效的成本管理

堡獅龍自邀請了新成員加入管理層後，制定了清晰的企業發展方向，並集中於發展集團具優勢的舒適及容易配襯的休閒服裝產品。

集團的管理層推行了一系列有效的管理策略，並制定有效能及效率之營運計劃，以達至更準確的採購貨量及理想的存貨水平。另外，嚴格之成本控制措施、有系統的預算案及營運計劃令集團之效率和生產力得以提升。經營成本支出在回顧年內因而減少了 8.5%，或相等於節省了港幣 6.6 千萬元，同時存貨週轉期亦較去年縮短了 13 天至 37 天 (2003: 50 天)。

強化產品定位

堡獅龍於回顧年內進一步強化了旗下兩大品牌「**bossini**」及「**sparkle**」的產品定位。「**bossini**」主要以舒適、容易配襯、多姿多彩又充滿活力的特色見稱，產品以優質及物超所值而馳名。

集團在中國大陸推出的另一品牌「**sparkle**」，目標客戶為於中國大陸市場內，追求時尚、年青而又充滿活力之服裝顧客。現時「**sparkle**」產品專攻中國市場。

集團清晰而明確的品牌定位燃起原有顧客群的購買慾，同時亦有助吸引新客戶群，大大刺激了主要市場的銷售。

前景及展望

繼往開來，堡獅龍將繼續採取審慎而積極的擴展策略，在推行嚴格的成本控制之同時，亦全力提升企業各層面的管理效率。

集團對未來前景樂觀。預期隨著訪港旅客的人數不斷上升，香港的零售環境於未來數年將有所改善，加上近年來影響本地消費信心的諸多不利因素已逐步消失，因此集團計劃於本年度策略性地在香港的優秀地段開設 5 間新店舖以捕捉市場機會，令集團盈利得以增長。其中一間大型的旗艦店將會於本年第三季度開幕。

中國零售市場前景同樣光明。中國是全球第四大零售市場，商機無限。堡獅龍已充分準備以旗下兩大優勢互補品牌瞄準不同顧客群，進佔這龐大市場。集團將透過直接管理及特許經銷模式，減低風險及資本支出，並預期於未來一年在國內現有網絡增添 100 間店舖。

新加坡市場雖已飽和，但在經濟增長帶動下，仍將有所改善。集團將利用品牌在市場內的知名度使現有的店舖發揮出最大的效能，同時亦密切注視市場氛圍，瞄準合適商機以作擴充。

儘管台灣近年備受諸多經濟問題困擾，本集團於區內之零售額及利潤仍能增長。集團建基於嚴格的成本控制措施及已成功地轉虧為盈，將進一步鞏固在台的營運模式。隨著台灣經濟逐步好轉，未來數年，相信本集團在台業務之業績表現將逐步改善。

「二零零三/零四年度業績之轉虧為盈僅是一個開始。展望未來，管理層的主要使命將是在未來數年讓業務取得穩步增長。我們的策略是透過強化現有市場基礎及伸展業務至世界各地，提昇營業額與利潤。利用已於多國廣為人知之「**bossini**」品牌，以特許經營的方式繼續發掘具潛力的海外市場。在促進銷售的同時，還可減低業務擴展所帶來的現金支銷及資本風險。我們堡獅龍的員工秉乘以「堡獅龍之道」為依歸的共同使命，上下一心，有信心於往後數年保持令人鼓舞的雙位數字業績增長，並讓股東得享豐碩之回報。」羅先生總結道。

- 完 -

關於堡獅龍國際集團有限公司

堡獅龍是區內知名的成衣品牌擁有人、零售商、特許授權商及供應商。堡獅龍總部設在香港，於一九八七年開設首間零售店舖以來，經過約二十年的迅速發展，現已建立了一個龐大的全球性營運平臺及分銷網絡。本集團在全球各地合共設有 678 間零售店舖，其中 314 間位於香港、中國大陸、新加坡及台灣四大核心市場的零售店舖由本集團直接管理。本集團在中國大陸另設有 195 間「**bossini**」及「**sparkle**」品牌授權經營店舖，強化了品牌的滲透力。海外市場方面，本集團之各特許經營商合共設有 169 間特許經營店舖，分佈於東南亞、中東、歐洲及遠至於拉丁美洲等約二十個國家。

堡獅龍配合顧客所需，供應的休閒服裝產品款式齊全，包括男、女及童裝，而且各類產品均物超所值，並因其舒適、易於配襯、多姿多彩又充滿活力的特色而享譽各地市場。

如有垂詢，請聯絡

iPR ASIA LTD

劉婉玲/ 曹昭儀/ 蕭慕潔

電話： (852) 3170 6750/ 2136 8059/ 3170 6753

傳真： (852) 2136 6068/ 2136 6951

電郵： harrietau@iprasia.com.hk / queenietsao@iprasia.com.hk /
sharissiu@iprasia.com.hk

網站： www.iprasia.com