

請即時發放



波司登國際控股有限公司

Bosideng International Holdings Limited

波司登純利增 **44.2%** 至約人民幣 **10.8** 億元
毛利率提升至 **50.3%**

*** **

董事會建議分派末期股息每股普通股人民幣 **8.8** 分以給予股東更高回報

財務摘要

人民幣千元	截至三月三十一日止年度		變動
	二零一零年	二零零九年	
收入	5,738,121	4,275,144	+34.2%
毛利	2,886,637	1,944,971	+48.4%
毛利率 (%)	50.3%	45.5%	+4.8 個百分點
權益持有人應佔溢利	1,078,550	748,120	+44.2%
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	13.88	9.51	+46.0%
每股末期股息(人民幣分)	8.8	8.0	+10.0%

(二零一零年七月七日 — 香港) — 中國最大的羽絨服企業波司登國際控股有限公司(「波司登」或「公司」；股份編號：3998，連同其附屬公司「本集團」)宣佈截至二零一零年三月三十一日止年度的全年業績。

截至二零一零年三月三十一日止年度，本集團錄得收入約人民幣5,738.1百萬元(二零零九年：約人民幣4,275.1百萬元)，較去年同期上升34.2%。收入增長主要由於漫長的冬季對羽絨服的需求強勁、本集團的產品細分策略，以及男裝業務自二零零九年五月起貢獻收入約人民幣402.4百萬元。

期內，本集團銷售成本約為人民幣2,851.5百萬元，銷售成本佔收入的百分比由上年度的54.5%降至49.7%。毛利率上升4.8個百分點至50.3%，這主要由於本集團實施嚴格的成本控制措施以及提高盈利能力的策略所致。本集團的權益持有人應佔溢利上升44.2%至人民幣1,078.6百萬元。為給予股東更高回報，董事會已建議分派截至二零一零年三月三十一日止年度的末期股息每股普通股人民幣8.8分，連同中期股息，集團全年共派息每股人民幣12.6分，年度派息比率為90.8%。

波司登純利增 44.2% 至約人民幣 10.8 億元

毛利率提升至 50.3%

二零一零年七月七日/ 第二頁

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「經歷了國際金融危機衝擊和國內經濟週期性回調影響造成的經濟低谷之後，近期中國宏觀經濟形勢開始逐步回暖，各項經濟指標正在企穩回升中，中國服裝行業整體效益亦呈轉好跡象。二零零九年的冬季提早來臨，寒冷氣候帶動羽絨服行業整體銷售業績的增長。此外，羽絨服單價提高、產品質量向好、款式時尚多變、定位更趨細分，眾多新老品牌共存。不過，名優品牌仍然主導行業發展，充分體現出消費者對品牌價值的信賴和認可。」

年內，集團多個品牌錄得理想的增長。「波司登」仍然是本集團最主要的收入來源，錄得收入為約人民幣 2,900.3 百萬元，較對上年度增加 26.1%，佔本集團品牌羽絨服總銷量約 61.9%。「雪中飛」、「冰潔」及「康博」收入增長順序為 3.7%、81.2% 及 46.7%，收入佔比為 18.9%、8.2% 及 11.2%。本年度內，波司登男裝業務佔集團總收入約 7.0%。

為配合業務的健康發展，本集團繼續優化羽絨服業務的零售分銷網絡，在淘汰或重置未符合標準的經銷商與表現欠佳的零售店鋪的同時，力求管道總體規劃佈局的合理和單個門店的優化；而「波司登男裝」業務則以拓展市場為主線。於二零一零年三月三十一日，羽絨服業務在全國超過 65 個城市共設有 5,620 個零售網點，其中本集團經營的專賣店和寄售網點共 995 間，由第三方經銷商經營／監督則共 4,625 間；「波司登男裝」業務在全國共設有 759 個零售網點，其中自營的專賣店和寄售網點共 73 間，根據加盟協議經營／由第三方經銷商經營共 686 間。期內，本集團還在國內各大城市的商業旺區陸續開設了一些大型旗艦店，為消費者提供了更為廣闊更為舒適的購物環境，有效地提升本集團整體品牌形象。

作為「波司登」品牌完成其由「單季產品」品牌向「四季化服裝產品」品牌轉型戰略的第一步，本集團於二零零九年五月以最高不超過人民幣 6.5 億元的現金代價收購了江蘇波司登服裝發展有限公司（改名前為江蘇康博製衣有限公司）（「男裝公司」）進入男裝業務領域。男裝公司在研發設計、營銷策劃及品牌推廣等方面都有良好進展，並取得初步成果。「波司登男裝」在中國商業聯合會、中華全國商業信息中心的聯合評選中榮獲「2009 年度品牌成長大獎」和「2009 年度最佳創意大獎」兩項大獎，反映了市場對「波司登男裝」品牌的廣泛認可。自收購以來，「波司登男裝」的業績符合管理層預期。

期內，本集團繼續如期進行「Rocawear」品牌的前期籌備工作，進展順利。此外，本集團於二零一零年三月推出全新時尚都市風格品牌－「BOSIDENG VOGUE」，該品牌的常熟專賣店已經開業。

波司登純利增 44.2% 至約人民幣 10.8 億元

毛利率提升至 50.3%

二零一零年七月七日/ 第三頁

展望未來，高董事長表示：「本集團保持審慎樂觀。二零一零／一一年，對於中國服裝行業來說是非常關鍵的一年。本集團將以「波司登」的品牌優勢為基礎，融匯全球視野全面整合旗下品牌風格定位、設計研發、渠道通路等，確保產品風格和而不同，以滿足各層次消費者的需求；並在未來三至五年，完成從產品經營到品牌經營，繼續提升旗下非羽絨服業務佔整體銷售的比例，將「波司登」轉型為世界知名綜合服裝品牌運營商。」

他續說：「本集團將繼續推進和落實四季化服裝產品發展戰略，其中，『波司登男裝』的全國零售網點數目預期在二零一一年度達到約1,100個；『Rocawear』品牌業務計劃於二零一三年前於大中華地區開設300家以上的『Rocawear』獨立店鋪及店中店；『BOSIDENG VOGUE』則根據業務發展進程和市場需求陸續增加零售網點。本集團將繼續積極尋找具有高發展潛力、聲譽良好的非羽絨服裝品牌項目，採取收購、兼併或合作等方式擴張其品牌及產品組合，加快非羽絨服裝業務的發展步伐。」

- 完 -

關於波司登國際控股有限公司：

波司登國際控股有限公司是中國最大的羽絨服企業，其零售分銷網絡包括在全國超過 65 個城市設有的 5,620 個零售網點，專門售賣集團的六大核心品牌羽絨服裝，包括「波司登」、「雪中飛」、「康博」、「冰潔」、「雙羽」和「上羽」。通過這些品牌，集團提供多種羽絨服產品以迎合不同階層的消費者，鞏固及擴展了其在中國羽絨服行業的市場龍頭地位。根據中國行業企業資訊發佈中心編製的數據，以二零零九年的銷售額計，「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」這四大羽絨服產品在中國共佔 38.0% 的市場份額[#]。

按中國行業企業資訊發佈中心及中國國家統計局的資料顯示，「波司登」從一九九五年起連續 15 年成為中國羽絨服第一品牌。為了進一步優化產品組合、提升盈利能力，集團逐步開始實施四季化產品的戰略。二零零九年五月，集團收購了男裝公司進入男裝業務領域；同月成立了合資公司參與國際品牌「Rocawear」於大中華地區的銷售、宣傳及發展業務；二零一零年三月，集團推出了全新都市時尚風格品牌「BOSIDENG VOGUE」。

[#] 在三十大羽絨服品牌之中

如有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

黃行宜／謝紫筠／丘倩瑜／劉麗恩

電話： (852) 2136 6176/ 2136 6950/ 2136 6183/ 2136 6952

傳真： (852) 3170 6606

電郵： beatrice.wong@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/

charis.yau@iprogilvy.com/ callis.lau@iprogilvy.com