

請即時發放



波司登國際控股有限公司  
Bosideng International Holdings Limited

波司登公佈二零一四年度全年業績  
年度純利為人民幣**6.95**億元

\*\*\* \*\*

在羽絨服市場保持領先的市場份額

財務摘要

人民幣千元	截至三月三十一日止年度		變動
	二零一四年	二零一三年	
收入	<b>8,237,894</b>	9,324,539	-11.7%
毛利	<b>4,115,456</b>	4,720,549	-12.8%
經營溢利	<b>865,470</b>	1,271,670	-31.9%
除所得稅前溢利	<b>982,307</b>	1,456,916	-32.6%
權益持有人應佔淨溢利	<b>694,704</b>	1,078,650	-35.6%
每股基本盈利（人民幣分）	<b>8.73</b>	13.55	-35.6%
每股攤薄盈利（人民幣分）	<b>8.72</b>	13.55	-35.6%
每股末期股息	人民幣 1.6 分/ 2.0 港仙	人民幣 5.2 分/ 6.5 港仙	-69.2%
全年股息	人民幣 4.5 分/ 5.7 港仙	人民幣 10.1 分/ 12.5 港仙	-54.4%

（二零一四年六月二十七日 — 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「集團」）宣佈截至二零一四年三月三十一日止年度的全年業績（「二零一四年度」）。

財務回顧

集團年內總收入達人民幣8,237.9百萬元，較去年同期下跌11.7%。受宏觀經濟環境不穩及內需下降所影響，加上去年秋冬天氣異常高溫，導致羽絨服銷售收入有所下降。年內，品牌羽絨服業務和貼牌加工管理的收入分別下降14.6%及7.8%至人民幣6,056.7百萬元及人民幣880.5百萬元；非羽絨服業務收入上升1.9%至人民幣1,300.7百萬元。上述三項業務分別佔本集團收入的73.5%、10.7%及15.8%。

年內勞動力成本上漲及羽絨價格受禽流感影響而大幅上升。集團善用自身的規模經濟效益，透過嚴格實施成本控制措施以減低上述因素造成的影響，加上適時利用充裕的現金流向供應商及生產商預付款項，以降低原材料及加工成本，使毛利率保持在較穩定的水平，全年毛利率為50.0%。然而，由於整體收入下降，加上因為年內拓展自營店而導致部分經營開支上升，故全年經營溢利錄得下跌，經營溢利率為10.5%，去年同期則為13.6%。權益持有人應佔淨溢利約人民幣694.7百萬元。董事會建議派發末期股息每股普通股港幣2.0仙（相等於約人民幣1.6分）。

集團維持穩健的整體財務狀況。截至二零一四年三月三十一日止，集團之現金、可供出售金融資產和其他金融資產，減去所有銀行借款之淨現金達人民幣1,978.0百萬元。

## 業務回顧

波司登董事局主席高德康先生表示：「二零一三年，中國服裝行業正面臨十年來最大的挑戰。羽絨服領域亦受到宏觀經濟環境的影響，且面對服裝行業普遍的問題和挑戰。另一個方面，去年秋冬天氣異常高溫，也對羽絨服的銷售造成影響。在充滿挑戰的環境下，波司登仍然憑藉多年的品牌優勢和高市場滲透率，保持了在行業中的領先地位。」

根據中國行業企業信息發佈中心的統計數據，集團的四大羽絨服品牌（即「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」）於二零一三年的總市場份額達到37.8%，市場銷量連續第19年遙遙領先。

### 羽絨服業務

年內，羽絨服業務收入為人民幣6,056.7百萬元。品牌羽絨服的銷售數量為17.8百萬件（包括品牌羽絨服旗下的四季化產品），較去年同期下滑17.0%。「波司登」品牌銷售收入仍然貢獻最大，銷售收入約人民幣4,047.8百萬元，佔品牌羽絨服總銷售的66.9%。「雪中飛」品牌的銷售收入約人民幣1,025.1百萬元，佔品牌羽絨服總銷售的16.9%。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別錄得約人民幣453.7百萬元及人民幣347.3百萬元，分別佔品牌羽絨服總銷售的7.5%及5.7%。

截至二零一四年三月三十一日止，羽絨服業務總店數淨減少1,357家至11,652家。集團利用銷售淡季對渠道進行整理和調整，年內第三方經銷商網點淨減少2,083家至7,829家。自營網點淨增加726家至3,823家，自營網點佔整個零售網絡約32.8%。

集團年內主要在以下幾方面重點開展工作並取得階段性成果：（1）通過有效的採購管理，控制成本的上漲幅度；（2）根據終端銷售即時調整生產計劃，主動減低約15%的生產量；（3）整理渠道，形成多角度渠道分析，使佈局更合理；（4）為零售轉型做準備，積累經驗；（5）資訊化管理有效提升，積極籌劃系統升級；（6）物流的現代化管理，技術更新，大大提高效率。

### 貼牌加工管理業務

年內，集團的貼牌加工管理業務收入達人民幣880.5百萬元，較去年同期下降7.8%，佔集團總收入的10.7%。收入下滑主要由於受到歐美經濟復蘇緩慢以及世界加工工廠向東南亞國家轉移的大趨勢所致。

集團在年內開發自有品牌產品外銷的業務，與歐洲著名線上服裝、服飾和生活用品零售商合作，將產品引進德國及周邊國家的銷售渠道約480家店舖。年內訂單超過1.2萬件，業務開展第一年獲得此成績證明外銷自有品牌產品得到市場的認可。

### 非羽絨服業務

非羽絨服業務年內收入達人民幣1,300.7百萬元，佔本集團總收入由去年13.7%上升至15.8%。「波司登男裝」為非羽絨服業務收入貢獻最大的品牌，收入約人民幣478.2百萬元，佔非羽絨服業務總收入36.8%。「杰西」及「摩高」分別錄得約人民幣348.4百萬元及人民幣446.8百萬元收入，佔非羽絨服業務總收入26.8%及34.3%。

截至二零一四年三月三十一日，非羽絨業務總店數淨減少263家至1,163家。

## 未來發展

展望未來，波司登首席執行官梁旭暉博士表示：「中國經濟增長短期內仍會放緩，零售消費市道難以樂觀，服裝行業還沒完全擺脫高庫存、前期過度擴張等不利的因素。針對當前的形勢，來年集團將以夯實內部組織，精細化專業管理，提升經營效率為本，提升企業競爭力，進一步鞏固在中國服裝業中的領先地位。」

羽絨服業務方面：集團將持續完善各品牌價值的內涵，重塑品牌定位；以零售數據為依據，調整優化渠道組合；加強庫存控制，以快速、靈活地響應終端銷售情況；建立集團共有的CRM及VIP管理系統，積極開發移動端的市場，探索線上線下的互動。

非羽絨服業務方面：集團計劃終止盈利能力不濟的服裝品牌，包括「瑞琦」女裝和小型羽絨服品牌「上羽」，讓集團資源集中於核心業務上。未來的非羽絨服業務將集中在女裝和商務休閒男裝。

管理體系上，集團將強調精細化專業管理，減少層級及不必要的崗位和流程，以節省人力資源。同時，重新設計以戰略為導向的績效考核制度，通過更專業化的分工，並同時強調部門間的協作性，以提高經營能力，為長遠的業務發展奠下更穩固的基礎。

未來集團將通過多品牌、四季化及國際化的策略，開拓新市場，朝著成為讓人尊敬的世界知名綜合服裝品牌運營商為的目標推進。

- 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(「公司」，連同其附屬公司統稱「集團」)是中國最大的羽絨服企業。集團的四大羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」的總銷售額佔二零一三年全國羽絨服市場37.8%的份額<sup>#</sup>。按中國行業企業信息發佈中心及中國國家統計局的數據顯示，「波司登」從一九九五年至二零一三年連續19年成為中國羽絨服第一品牌。

憑藉強大的品牌價值以及豐富的網絡資源，波司登積極推進四季化服裝的戰略，積極尋找適當時機併購入發展潛力高、聲譽良好的非羽絨服裝品牌項目，以進一步提升非羽絨服業務佔整體銷售的比例。目前集團的主要非羽絨服品牌包括「波司登男裝」、「杰西」女裝及「摩高」休閒服。

<sup>#</sup>在三十大羽絨服品牌之中

如有垂詢，請聯絡：

#### IPR 奧美公關

余艾汾／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： [bosideng@iprogilvy.com](mailto:bosideng@iprogilvy.com)