

請即時發放



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

波司登公佈二零一二年九月三十日止中期業績
收入增長**12.4%**至人民幣**3,080.0**百萬元

*** **

毛利率顯著上升**6.2**個百分點 建議派發中期股息每股港幣**6.0**仙

財務摘要 (未經審核)

人民幣千元	截至九月三十日止六個月		變動
	二零一二年	二零一一年	
收入	3,080,018	2,739,114	+12.4%
毛利	1,403,203	1,079,306	+30.0%
毛利率(%)	45.6	39.4	+6.2 個百分點
經營溢利	426,537	275,870	+54.6%
經營溢利率(%)	13.8	10.1	+3.7 個百分點
除所得稅前溢利	459,276	354,321	+29.6%
權益持有人應佔溢利	316,398	327,398	-3.4%
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	3.97	4.21	-5.7%
每股中期股息(人民幣分)	4.9	3.8	+28.9%

*中期股息為每股普通股港幣6.0仙。按中國人民銀行於二零一二年十一月二十三日之匯率計算，即約為每股普通股人民幣4.9分。

(二零一二年十一月二十八日 — 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」)欣然宣佈截至二零一二年九月三十日止六個月的中期業績。

財務回顧

截至二零一二年九月三十日止六個月,集團收入約人民幣3,080.0百萬元(二零一一年:約人民幣2,739.1百萬元),較去年同期上升**12.4%**。收入增長,主要由於集團於回顧期內向羽絨服經銷商收取加盟費;同時持續善用集團資源於淡季時期加強貼牌加工業務;及積極推進四季化服裝產品發展,提升非羽絨服業務所帶來的貢獻。

期內,毛利率由去年同期的**39.4%**提升至**45.6%**,上升**6.2**個百分點,主要由於集團嚴格的成本控制措施取得成效,同時集團享有規模經濟效益,並以靈活銷售策略提升產品單價及處理庫存。經營溢利約人民幣**426.5**百萬元,較去年同期顯著上升**54.6%**。權益持有人應佔溢利為人民幣**316.4**百萬元,減少**3.4%**,主要是由於期內的實際稅率由去年同期的**7.8%**上升至期內的**30.9%**。董事會建議分派截至二零一二年九月三十日止六個月的中期股息每股普通股港幣**6.0**仙。

波司登公佈二零一二年九月三十日止中期業績
收入增長 12.4%至人民幣 3,080.0 百萬元
毛利率顯著上升 6.2 個百分點 中期股息每股港幣 6.0 仙
二零一二年十一月二十八日/ 第二頁

業務回顧

回顧期內，集團品牌羽絨服及非羽絨服業務銷售收入分別為人民幣**1,842.4**百萬元及人民幣**487.8**百萬元，分別佔總收入**59.8%**及**15.8%**。隨著「杰西」女裝項目的加入，非羽絨服業務收入貢獻較去年同期的**12.2%**上升**3.6**個百分點。

於二零一二/一三財年，集團正式開始將旗下羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」全部分開獨立營運。同時，集團將羽絨服業務的銷售渠道也進行了調整和分割。百貨商店的專櫃由原來的多品牌店改為單品牌店，分銷商的街邊專賣店亦根據店舖所在位置和銷售品牌的定位也作了重新的調整。

回顧期內，羽絨服業務銷售收較去年同期上升**3.8%**。「波司登」品牌服裝的銷售收入仍然貢獻最大，佔品牌羽絨服總收入**55.2%** 或約人民幣**1,030.5**百萬元。「雪中飛」品牌服裝的貢獻佔品牌羽絨服總收入**16.9%** 或約人民幣**316.2**百萬元。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別錄得人民幣**204.9**百萬元及人民幣**247.3**百萬元，分別佔品牌羽絨服總銷售的**11.0%** 及**13.3%**。

非羽絨服業務總收入增幅明顯，同比上一財年同期增長**46.7%**。集團首個非羽絨服品牌「波司登男裝」的貢獻佔集團非羽絨服銷售總收入的**30.0%**或約人民幣**146.1**百萬元。為進一步提升非羽絨服業務佔集團銷售總額的比例，集團於二零一一年十一月完成收購「杰西」女裝。「杰西」女裝的貢獻佔集團非羽絨服銷售總收入的**30.3%**或約人民幣**147.6**百萬元。「摩高」休閒裝的貢獻佔集團非羽絨服銷售總收入的**34.7%**或約人民幣**169.4**百萬元。

集團網點總數由二零一二年三月三十一日的**10,016**個，增加至二零一二年九月三十日的**13,499**個，淨增加**3,483**個。羽絨服總網點達到**11,904**個，較二零一二年三月三十一日淨增加**3,560**個。網點的大幅增加主要是由於銷售渠道的拆分，原來的多品牌店變為單品牌店，而總銷售面積只輕微增加約**5.4%**至**919,000** 平方米（截至二零一二年三月三十一日止為**872,000** 平方米）。非羽絨服業務的網點達**1,595**個，比二零一二年三月三十一日淨減少**77**個。截至二零一二年九月三十日，「波司登男裝」銷售網點共有**887**個，較於二零一二年三月三十一日減少**14**個；「杰西」共有**264**個銷售網點，包括**109**個自營網點和**155**個分銷網點，自營點比例增加到**40%**以上；「摩高」共有**402**個銷售網點，包括**193**個自營網點和**209**個分銷網點。

此外，集團位於歐洲的首間旗艦店於二零一二年七月二十六日在倫敦開始試業，並於二零一二年十月十二日正式開業，主要出售命名為「波司登·倫敦」系列的高端男裝產品。此系列的男裝產品大部份均於歐洲製造。集團的第一家海外旗艦店是集團邁向國際化的重要里程碑。

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「二零一二年上半年全球經濟增長低迷，中國經濟發展則進入勞動力成本上升和資源壓力加大的新階段。在複雜多變的內外環境下中國經濟下行風險增加，國內企業迫切需要轉型升級，形成新的核心競爭力。同時中國也積極鼓勵優秀的企業『走出去』謀發展。因此，本集團結合內外部的形勢，在二零一二/一三年財年的戰略規劃中，制定了以羽絨服為核心，實現多品牌化、四季化、國際化的『3+1』發展策略，更加堅定了向成為一家世界知名的綜合服裝品牌運營商的中、長期戰略目標邁進。」

波司登公佈二零一二年九月三十日止中期業績
收入增長 12.4%至人民幣 3,080.0 百萬元
毛利率顯著上升 6.2 個百分點 中期股息每股港幣 6.0 仙
二零一二年十一月二十八日/ 第三頁

在集團未來發展中，羽絨服的核心業務地位仍然不會改變。集團將利用在該市場長期積累的經驗，鞏固集團在市場的領先地位。集團將繼續向多品牌化的路向發展，豐富旗下的品牌組合，在原有的業務基礎上繼續拓展延伸至不同檔位的品牌，為國內市場提供更多優質的品牌產品。同時，集團計劃通過三年左右的時間，確保羽絨服從現有單一羽絨服品類成功延伸到有選擇性、有重點的系列化品類。為實現國際化的長期戰略目標，集團將引進具有國際化背景的專業人才，為進入國際市場儲備了人力資源。而集團位於倫敦的總部大樓亦為集團下一輪國際化戰略奠定良好的基礎。

未來發展

展望未來，高德康先生表示：「二零一二年下半年中國經濟仍然面臨諸多不確定性，經營環境依然困難。本集團對各板塊的未來發展保持審慎而樂觀的態度。本集團相信羽絨服業務將能夠繼續保持行業中的領先地位，實現穩定的增長。而非羽絨服業務將繼續受到中國消費市場的低迷及行業不景氣的影響。男裝市場短期內將繼續面對行業的調整，但相信未來將會迎來更健康的發展，本集團對該市場的中長期發展空間依然保持信心。本集團亦將繼續支持『杰西』項目的發展，增加品牌在該行業的影響力和規模。本集團將繼續積極尋求市場上優秀的男女裝項目，通過兼併收購的方式，將非羽絨業務發展壯大。」

「本集團充分認識到當前面臨的挑戰，將做好應對的準備，發揮波司登追求卓越、自強不息的精神，保持本集團業務的穩健發展，為實現中長期的目標打好堅實的基礎。」

— 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」的總銷售額佔二零一一年全國羽絨服市場 34.5%的份額[#]。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」從一九九五年至二零一一年連續 17 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。

[#]在三十大大羽絨服品牌之中

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