

請即時發放



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

波司登公佈二零一三年九月三十日止中期業績
權益持有人應佔溢利增長**3.1%**至人民幣**3.26億元**

*** **

調整零售渠道 提升營運質素
建議派發中期股息每股港幣**3.7**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
	二零一三年	二零一二年	
收入	2,809,239	3,080,018	-8.8%
毛利	1,387,113	1,403,203	-1.1%
毛利率(%)	49.4	45.6	+3.8 個百分點
經營溢利	343,398	426,537	-19.5%
經營溢利率(%)	12.3	13.8	-1.5 個百分點
除所得稅前溢利	419,041	459,276	-8.8%
權益持有人應佔溢利	326,144	316,398	+3.1%
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	4.10	3.97	+3.3%
每股中期股息(港仙)	3.7 港仙	6.0 港仙	-38.3%

(二零一三年十一月二十八日 — 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」)欣然宣佈截至二零一三年九月三十日止六個月未經審核的中期業績。

財務回顧

截至二零一三年九月三十日止六個月, 集團收入達人民幣2,809.2百萬元, 較去年同期下降8.8%。收入下降主要受到國內消費力萎縮影響, 加上集團鼓勵經銷商以消化庫存為首要目標, 令期內羽絨及非羽絨服業務銷售收入分別減少約4.7%及18.1%所致。此外, 國內生產成本上漲導致部份客戶將外包生產訂單逐步轉移至其他東南亞地區, 引致貼牌加工管理業務收入下降約12.9%。

期內, 毛利率由去年同期的45.6%提升至49.4%, 上升3.8個百分點, 主要由於毛利較高的自營銷售佔比增加, 加上期內存貨撥回達人民幣58.6百萬元, 帶動毛利率上升。惟集團期內增加自營網點導致經營開支提升, 令經營溢利率有所下降。得益於有效的現金管理以及其中一家附屬公司享有較低稅率, 上半年權益持有人應佔溢利增加3.1%至人民幣326.1百萬元。董事會建議分派截至二零一三年九月三十日止六個月止的中期股息每股普通股港幣3.7仙。

- 續 -

業務回顧

羽絨服業務

回顧期內，羽絨服業務收入達人民幣1,756.3百萬元，較去年同期下滑4.7%，佔集團總收入的62.5%。品牌羽絨服的銷售數量為6.53百萬元（包括品牌羽絨服旗下的四季化產品），較去年同期輕微上升0.4%。受益於集團分品牌戰略的實施，期內「波司登」品牌的銷售量較去年同期上升12.6%。上半年是羽絨服的傳統銷售淡季，集團亦以反季促銷、為銷售旺季的來臨作準備為主要工作。

截至二零一三年九月三十日，總店數淨減少344家至12,665家，銷售面積微升約5%。集團利用銷售淡季對渠道進行梳理和調整，期內分銷商網點淨減少1,042家至8,870家。自營網點淨增加698家至3,795家，自營網點佔羽絨服零售網絡的30.0%。

貼牌加工管理業務

於回顧期內，貼牌加工管理業務收入達人民幣653.4百萬元，較去年同期下滑12.9%，佔集團總收入的23.3%。該業務板塊收入下滑主要由於受到歐美經濟復蘇緩慢以及來自東南亞國家的競爭壓力所影響。

因應目前的經營環境，集團期內新增自有品牌產品外銷業務，開拓新的業務發展方向。期內，集團與一家歐洲著名在線服裝、服飾和生活用品零售渠道商合作，通過其銷售平台在德國等地銷售「波司登」品牌的羽絨服產品。首批羽絨服共20多款產品已於今年十月在德國和意大利上市。

非羽絨服業務

於回顧期內，非羽絨服業務收入為人民幣399.5百萬元，比去年同期下跌約18.1%，佔集團總收入的14.2%。期內，各非羽絨服品牌均以消化庫存、調整產品定位、合理佈局零售渠道作為工作重點。

期內各品牌因應市道低迷，採取較保守的開店策略，亦關閉經營不理想的網點。截至二零一三年九月三十日非羽絨服的總店數淨減少159家至1,267家。其中，「波司登男裝」銷售網點共有663個，包括112個自營網點和551個分銷網點；「杰西」共有227個銷售網點，包括117個自營網點和110個分銷網點，自營比例提升至51%以上；「摩高」共有354個銷售網點，包括203個自營網點和151個分銷網點。

受店數減少影響，「波司登男裝」於期內錄得銷售收入為人民幣96百萬元。「杰西」的銷售收入達人民幣122.3百萬元。「摩高」的銷售收入達人民幣168.7百萬元。

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「中國服裝行業正面臨十年來最大的挑戰。全國服裝零售額增速持續放緩，加上原材料價格、勞動力成本和租金成本逐年上升，正逐步蠶蝕零售服裝業的利潤。集團充分認識到當前面臨的挑戰，故於本期內有序開展以下各項重點工作：(一)加強採購管理、優化生產成本；(二)採取謹慎原則，合理規劃全年生產量，防止新的庫存堆積；(三)渠道的掃描梳理，分析制定渠道拓展方案，有規劃地推進渠道建設；(四)零售轉型全面開展，為終端的營運做好培訓和技術支持；(五)加強信息化管理建設；及(六)穩步開發電子商務，積極探索線上線下零售創新模式。」

展望

展望未來，高德康先生表示：「集團將繼續貫徹落實分品牌經營戰略，進一步鞏固羽絨服核心業務的領先地位。為加強管理，集團會進一步加強數據化管理和分析，以數據為依據，調整優化渠道組合。同時，集團會嚴格控制各項經營費用，提高經營效率將是我們未來持續的重點工作。此外，我們還將引進四季化服裝品牌經營人才，作好非羽絨服業務的經營和管理的工作。集團會繼續致力確保長期可持續的發展，為股東創造更高價值的回報。」

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」的總銷售額佔二零一二年全國羽絨服市場40.1%的份額[#]。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」從一九九五年至二零一二年連續18年成爲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，積極尋找適當時機並購入發展潛力高、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。

[#]在三十大羽絨服品牌之中

如有垂詢，請聯絡：

波司登國際控股有限公司

張芸寧／麥嘉恩

電話： (86) 21 6350 6529/ (852) 2866 6956

電郵： JoanZhang@bosideng.com / Carol.Mak@bosideng.com

iPR 奧美公關

余艾汾／謝紫筠／丘倩瑜／劉麗恩

電話： (852) 2136 6185

傳真： (852) 3170 6606

電郵： bosideng@iprogilvy.com