



于开曼群岛注册成立的有限公司 (联交所股份代号：1368)

特步公布卓越的 2019 年中期业绩
收入与普通股股权持有人应占溢利持续录得双位数增长

* * * * *

多品牌业务模式启动标志新里程碑

财务摘要

- 受惠于产品提升和中国内地体育用品市场的强劲增长势头，集团收入同比上升 **23%** 至人民币 **33.57 亿元**
- 经营溢利增加 **21%** 至人民币 **7.17 亿元**，经营溢利率为 **21.4%**
- 普通股股权持有人应占溢利同比增长 **23%** 至人民币 **4.63 亿元**
- 集团的资产负债表维持稳健，净现金及现金等值项目约为人民币 **36.18 亿元**，经营活动现金流入净额持续增长至人民币 **4.22 亿元**（2018 年上半年：人民币 **2.25 亿元**）
- 宣派中期股息每股 **12.5 港仙**（2018 年上半年：10.5 港仙），派息比率为 **59.3%**

营运摘要

- 于 2019 年 6 月 30 日，集团共有 **6,312 家** 特步品牌店覆盖中国内地及海外市场，2019 年上半年净开店为 **82 家**
- 2019 年上半年录得良好的低双位数同店销售增长
- 集团于 2019 年启动多品牌业务模式，凭藉与 **Wolverine Group** 的合作及收购 **K-Swiss Holdings Inc.**，集团引入享誉全球的品牌，包括索康尼、迈乐、盖世威及帕拉丁，使集团迈向另一个增长期
- 委任著名亚洲职业篮球明星林书豪作为特步代言人，共创篮球新事业

2019年8月21日，香港讯 – 中国领先的专业体育时尚用品企业**特步国际控股有限公司**（「公司」，连同其附属公司「集团」）（股份代号：**1368.HK**）今天公布截至2019年6月30日止六个月（「2019年上半年」或「期内」）之未经审核中期业绩。

经过三年成功的战略变革后，集团于2019年上半年继续取得卓越的财务表现。受惠于产品提升和中国内地体育用品市场的强劲增长势头，集团收入增加**23.0%**至人民币**33.57亿元**（2018年上半年：人民币**27.29亿元**）。毛利率上升至**44.6%**（2018年上半年：**43.7%**）。公司普通股股权持有人应占溢利增加**23.4%**至人民币**4.63亿元**（2018年上半年：人民币**3.75亿元**）。每股基本盈利为人民币**20.2分**（2018年上半年：人民币**17.3分**）。

董事会宣派中期股息每股**12.5港仙**（2018年上半年：10.5港仙），派息比率为**59.3%**（2018年上半年：**54.5%**）。

特步国际控股有限公司主席兼行政总裁丁水波先生表示：「2019年是革新的一年，多品牌组合的启动标志着特步的另一个里程碑。纵然面对中美贸易紧张和宏观经济不明朗因素，集团2019年上半年的业绩依然造好，证明我们的战略和业务模式行之有效。除了实现集团成为『中国跑者的首选品牌』的使命，以及加入针对多个细分市场和满足运动休闲需求的新品牌之外，特步将致力发展成为具稳固根基且拥有多品牌组合的全球时尚运动用品企业。」

「此外，我们对能够签约世界知名篮球巨星林书豪为我们的代言人感到十分兴奋，相信凭藉他的知名度，我们即将推出的新产品必定会受到大众欢迎。展望未来，我们将继续专注产品创新及提升店铺效益，以推动自然增长。与此同时，我们将继续拓展大中华及海外业务，以及涉猎不同细分市场和运动种类，藉此把握推动业务持续增长的新机会。」

业绩回顾

展开多品牌营运

三年战略变革取得成功之后，集团于2019年上半年采纳多品牌营运的新战略计划，以建立多元化的产品组合，从而扩大客户群至不同运动种类的爱好者。于2019年3月，集团公布与Wolverine Group合作，在中国内地、香港及澳门开展索康尼及迈乐品牌旗下鞋履、服装及配饰的开发、营销及分销。索康尼完美地展示了在研发和市场营销方面的协同效益，充分运用特步的销售网络，吸引新一批品味更为成熟的顾客，而迈乐则会进一步丰富特步现有的产品组合，发掘中国内地户外市场的潜能。两个顶级品牌可以补足集团的品牌组合，让集团踏进更高端的市场。凭藉良好的品牌计划、特步的零售网络及供应链提供重要的支持，索康尼和迈乐的首个独立店预计分别于2020年上半年和下半年开业，而索康尼的电子商务渠道销售已于2019年7月开始。

紧接着运动休闲风和复古风的潮流，集团于2019年5月宣布收购K-Swiss Holdings Inc.（前称为E-Land Footwear USA Holdings Inc.），引入两家国际知名的传统运动和休闲品牌——盖世威和帕拉丁。作为运动休闲品牌的盖世威，加上知名的靴子品牌帕拉丁，让集团能针对不同的客户群。完成收购后，盖世威和帕拉丁将与特步进行无缝整合，大幅地提高营运效率，并通过品牌重新定位和新产品设计，将其业务重心转移至亚太区。除了使用现有资源，特步亦将进行产品创新，特别是品牌的服装设计及工艺，增加未来的产品种类，同时专注拓展中国内地市场的业务。

创新零售概念提升店铺效益及消费者体验

于2019年6月30日，集团于中国内地及海外市场共营运6,312家特步品牌零售店，于2019年上半年净开店82家。集团在中国内地继续渗透至二线及三线城市，配合现时消费者更喜爱前往购物中心消费，我们大部分新店开设于购物中心内，藉此增加客流。此外，集团总店铺数目80%的零售店铺采纳全新定制设计的国际风格布局，展示全套体育用品系列，以提高商品销售之连带率。此外，透过当地业务伙伴的网络，特步继续扩展业务至其他海外市场，包括南亚、东南亚及中东。

于2019年6月30日，特步的七家跑步俱乐部为跑者提供会员活动及设施，以及其他跑步有关的一站式专业服务，约有15,000名跑者曾参加特步举办的400多项体育赛事。特步跑步俱乐部和旗舰店逐步实现以客为本的新举措，务求提升消费者体验，令他们能够享受到全渠道零售的便利性。凭藉数据洞察，集团将继续与阿里巴巴集团和其他业务伙伴合作，详细分析不断变化的零售环境，带来更好的决策和战略。

加强电子商务及O2O业务

集团的电商业务增长势头强劲，于2019年上半年按年稳步上升，为集团收入带来超过20%贡献。凭藉强劲的品牌定位与多元化的产品组合，特步于期内再一次蝉联天猫跑鞋类别销量第一。线上产品大部分为在电商平台独家发售的运动休闲体育用品，占总线上产品的60%。

作为中国内地首批与独家总代理商联手开展O2O业务的体育品牌之一，集团于2019年上半年全面推出涵盖所有独家总代理商的O2O业务系统。更多线下产品将逐步在线上销售，以大幅提升盈利能力及增强特步与其代理商在品牌推广的协同效益，令存货周转保持在健康水平。

继续秉持成为「中国跑者的首选品牌」的使命

集团致力成为「中国跑者的首选品牌」，已连续五年蝉联中国内地赞助最多马拉松赛事的体育用品品牌，上半年已赞助了21场主要的马拉松及跑步赛事，吸引逾340,000人参与。集团仍然为中国田径协会认可的中国马拉松官方合作伙伴，又为腾讯体育主办活动「特步企鹅跑」的冠名赞助商。集团目前在中国共有七家特步跑步俱乐部，于2019年6月30日拥有超过200,000名会员，致力于为跑者创造一个围绕特步品牌的生态圈。

为接触充满活力和时尚的运动员，以及于年轻消费者市场提高品牌知名度，集团继续推行娱乐营销，包括邀请体坛明星及著名马拉松跑手担任关键意见领袖，藉以加强品牌与专业运动员的联系。于2019年8月，集团邀请著名亚洲专业篮球运动员林书豪担任品牌代言人，推广特步产品并共创篮球新事业，协助集团大幅提升品牌曝光率及把握销售商机。此外，特步担任「这！就是街舞」第二季的官方指定服装赞助商，藉此吸引新一代消费者及重点推广其「街头」生活系列产品。今年夏季，集团亦成为腾讯视频推出的另一个备受追捧的中国达人秀 – 「明日之子」的官方指定鞋履及服装赞助商。该节目的每期播放量达30亿次，成为集团吸引及保留年轻顾客的有效平台。

业务展望及策略

集团于2019年不断革新，启动多品牌业务模式。即使中美贸易关系紧张，但凭藉集团的强劲实力及稳固基础，加上中国政府支持运动的政策及公众对参与体育活动的热爱程度日益增加，令国内体育用品市场稳健增长，集团于2019年上半年录得卓越的业绩。

集团透过与Wolverine Group合作及收购K-Swiss Holdings Inc.为业务注入两个新动力，务求于2020年及往后实现可持续增长。此等企业行动预期能为集团目前的业务缔造强大协同效益，包括品牌、客户群、产品组合及营运效率等方面。多品牌策略将使我们能够开发新客户群，并进一步加强特步作为全球多品牌体育用品公司的形象，从而有助集团踏入另一发展阶段及开展新增长时代。

为推动自然增长，集团将着力加强产品设计及生产技术，以满足日趋成熟的消费者的要求，并翻新及扩大现有店铺，从而大幅提升店效及消费者体验。受惠于中国内地的健身热潮，集团将进一步加快渗透至二线及三线城市，把握该等地区对专业体育用品的迅速增长需求。除加强于国内的市场领导地位外，集团亦将继续拓展海外市场，以抓紧其业务潜力。

展望未来，集团将通过加强在新业务领域的竞争力，致力保持增长势头并进一步巩固我们的基础。鉴于宏观经济不确定性以及2018年上半年的高基数，集团对2019年余下时间的业务前景持谨慎乐观的态度。然而，集团有信心能把握健身热潮以及中国人民对追求健康生活的趋势所带来的机遇，我们对特步及中国内地体育用品市场的长远前景仍然充满信心。集团欣然迎接下一阶段的发展，展望特步历史上的一个新增长时代。

- 完 -

关于特步国际控股有限公司

特步国际控股有限公司（香港联交所股份代号：1368）为一家领先的多品牌体育用品公司，于2008年6月3日在香港联合交易所主板上市。集团主要从事体育用品（包括鞋履、服装和配饰）的设计、研发、制造、销售、营销及品牌管理。自2001年成立后，集团的主品牌「特步」拥有超过6,300间零售店的庞大分销网络，全面覆盖中国31个省份、自治区和直辖市，以及海外地区。2019年，集团进一步丰富其品牌组合至涵盖四个国际知名品牌，包括盖世威、帕拉丁、索康尼及迈乐。

特步为 MSCI中国小型股指数、恒生综合指数系列及深港通的成分股。如欲取得更多集团相关资料，请浏览特步企业网站 www.xtep.com.hk 或扫描下方二维码关注集团官方微信账号（微信搜索：xtepholdings 或特步控股）。



如有垂询，请联络：

特步国际控股有限公司
投资者关系及企业传讯
电话：(852) 2152 0333
电邮：ir@xtep.com.hk

纵横财经公关顾问有限公司
区美馨 / 刘炜情 / 赵后亨
电话：(852) 2864 4815 / (852) 2114 4987 / (852) 2114 4313
电邮：sprg_xtep@sprg.com.hk

附录



特步国际控股有限公司

于开曼群岛注册成立的有限公司 (联交所股份代号：1368)

2019年中期业绩亮点

(截至6月30日止六个月)

财务摘要 (截至6月30日止六个月)			
	2019	2018	变化
盈利能力数据 (人民币百万元)			
收入	3,356.9	2,729.0	+23.0%
毛利	1,497.3	1,193.1	+25.5%
经营溢利	717.3	592.0	+21.1%
普通股股权持有人应占溢利	463.0	375.2	+23.4%
每股基本收益 (人民币分)	20.2	17.3	+16.8%
盈利能力比率 (%)			
毛利率	44.6	43.7	+0.9 百分点
经营溢利率	21.4	21.7	-0.3 百分点
净利润率	13.8	13.7	+0.1 百分点
派息比率	59.3	54.5	不适用
	于2019年 6月30日	于2018年 12月31日	变化
净现金及现金等价物	3,618.0	2,437.6	+48.4%
净负债率 (%)	16.7	21.1	不适用

营运摘要 (截至6月30日止六个月)			
按产品种类划分的集团收入及毛利率			
	2019	2018	变化
鞋履			
收入 (人民币百万元)	1,911.9	1,769.2	+8.1%
毛利率 (%)	44.8	44.8	-
服装			
收入 (人民币百万元)	1,356.0	901.7	+50.4%
毛利率 (%)	44.7	42.0	+2.7 百分点
配饰			
收入 (人民币百万元)	89.0	58.1	+53.2%
毛利率 (%)	37.9	37.0	+0.9 百分点