

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三月三十一日止全年業績  
羽絨服業務收入增長**15.9%**

\*\*\* \*\*

羽絨服總市場份額增長**5.6**個百分點到**40.1%**

財務摘要

人民幣千元	截至三月三十一日止年度		變動
	二零一三年	二零一二年	
收入	<b>9,324,539</b>	8,376,062	+11.3%
毛利	<b>4,720,549</b>	4,188,634	+12.7%
經營溢利	<b>1,271,670</b>	1,621,393	-21.6%
除所得稅前溢利	<b>1,456,916</b>	1,721,736	-15.4%
權益持有人應佔溢利	<b>1,078,650</b>	1,436,642	-24.9%
每股基本及攤薄盈利（人民幣分）	<b>13.55</b>	18.29	-25.9%
每股末期股息（人民幣分）*	<b>5.2</b>	9.8	-46.9%
全年股息（人民幣分）	<b>10.1</b>	13.6	-25.7%
毛利率（%）	<b>50.6</b>	50.0	+0.6 百分點
經營溢利率（%）	<b>13.6</b>	19.4	-5.8 百分點
實際稅率（%）	<b>27.8</b>	15.7	+12.1 百分點

\*末期股息為每股普通股港幣6.5仙。按中國人民銀行於二零一三年六月十九日之匯率計算，即為每股普通股人民幣約 5.2分。

（二零一三年六月二十六日 — 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」）宣佈截至二零一三年三月三十一日止年度的全年業績（「二零一三財年」）。

財務回顧

二零一三財年，集團收入約人民幣9,324.5百萬元，較上一年度上升11.3%。增長主要由於集團於年內羽絨服業務增長15.9%，其中平均單價提升5.6%，而銷售量亦增加9.6%。根據中國行業企業信息發佈中心的統計數據，本集團的四大羽絨服品牌（即「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」）於二零一二年的總市場份額達到40.1%，較二零一一年增長5.6個百分點。

波司登公佈二零一三年三月三十一日止全年業績

羽絨服業務收入增長 15.9%

羽絨服總市場份額增長 5.6 個百分點到 40.1%

二零一三年六月二十六日/ 第二頁

年內，毛利率較去年微升0.6個百分點至50.6%，主要由於本集團善用自身的規模經濟效益，並嚴格實施成本控制措施以減低勞動成本及原材料成本上漲所帶來的影響。然而，經營溢利下跌21.6%至約人民幣1,271.7百萬元，主要是由於就「波司登男裝」及「杰西」女裝進行一次性客戶關係和商譽減值，合共金額約人民幣256.1百萬元。然而，根據「杰西」收購協議中的溢利保證協定，集團調整有關收購代價錄得人民幣137.0百萬元的融資收入，抵銷部份減值，因此有關減值實際約為人民幣119.1百萬元。此外，由於稅務優惠期完結，有效稅率增加12.1個百分點至27.8%。受以上因素影響，公司權益持有人應佔溢利為人民幣1,078.7百萬元，按年下跌24.9%。

董事會建議派發截至二零一三年三月三十一日止年度的末期股息每股普通股港幣6.5仙(按中國人民銀行於二零一三年六月十九日之匯率計算，即為每股普通股人民幣約5.2分)，計及中期股息每股普通股人民幣4.9分，全年股息每股人民幣10.1分，派息率為74.5%。

集團維持健康的財務狀況，截至二零一三年三月三十一日止，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3,028.1百萬元。年內營運現金流入約人民幣658.8百萬元。

## 業務回顧

年內，集團品牌羽絨服及非羽絨服業務銷售收入分別為人民幣7,093.7百萬元及人民幣1,275.9百萬元，分別佔總收入76.1%及13.7%。年內，非羽絨服品牌受到行業不景氣的影響，加上關閉部份經營不佳的店舖，故此非羽絨服業務對總收入貢獻下降。另外，貼牌加工管理業務佔集團總收入的10.2%。

年內，羽絨服業務收入達人民幣7,093.7百萬元，比去年增長15.9%。其中羽絨服產品平均單價提升約5.6%，銷售量增長達9.6%。年內整體羽絨服銷售量增長較往年的低單位增速為佳。旗下羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」、「冰潔」與「康博」產品的銷售分別佔品牌羽絨服總銷售的67.0%、17.0%、6.0%及7.5%。

本集團於二零一三財年正式開始把旗下羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」及「康博」全部獨立分開運作，而物流和供應鏈管理則由本集團統一管理，以達致最佳的營運效益。分品牌後每一個品牌持續完善產品定位和商品風格，提高品牌差異化，力求更加貼近各個目標客戶群體的需求。

截至二零一三年三月三十一日，總網點數達到13,009個，淨增加4,665個或55.9%。網點數的大幅增加主要是由於銷售管道的拆分，原來的多品牌店改為單品牌店。總銷售面積增加18.9%至1,037,000平方米（截至二零一二年三月三十一日止為872,000平方米）。

羽絨服的四季化業務有序推進，產品主打風格為適合與羽絨服配搭的基本款服裝和配飾。年內，本集團已經推出的四季化產品款式達到932件，目前這些產品在約50家具有區域代表性的旗艦店中進行展示，以測試產品的試銷性，以及消費者對於四季化產品出現在羽絨服渠道中銷售的接受程度。年內四季化產品的市場反應良好，銷售額達到約人民幣5,920萬元。

年內，非羽絨服業務為本集團帶來人民幣1,275.9百萬元的收入，同比上一財年同期輕微倒退5.3%，佔本集團總收入13.7%，比去年同期的16.1%，輕微減少2.4個百分點。本集團各個非羽絨服品牌受到行業不景氣不同程度的影響，在年內各非羽絨服品牌相繼關掉部份經營狀況不佳的店舖，截至二零一三年三月三十一日，非羽絨服業務的店舖網點數為1,426個，比二零一二年三月三十一日淨減少246家。其中，「波司登男裝」銷售網點共有755個，較於二零一二年三月三十一日減少146個；「杰西」共有254個銷售網點，包括123個自營網點和131個分銷網點，自營點比例增加到48%以上；「摩高」共有395個銷售網點，包括209個自營網點和186個分銷網點。

波司登公佈二零一三年三月三十一日止全年業績  
羽絨服業務收入增長 15.9%  
羽絨服總市場份額增長 5.6 個百分點到 40.1%  
二零一三年六月二十六日/ 第三頁

受店數減少影響，「波司登男裝」的銷售收入約為人民幣483.9百萬元，較去年同期下降30.0%。「杰西」的銷售收入約達人民幣332.1百萬元。年內，「摩高」的銷售表現穩健，收入達到約人民幣426.0百萬元，較去年同期增長11.8%。

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。此外，英國旗艦店也於二零一二年十二月開始通過網絡銷售把「波司登·倫敦」系列暢銷至全英國，並計劃進一步拓展至整個歐洲市場。

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「二零一二年對國內服裝行業而言是充滿挑戰的一年。一方面，中國經濟在經過近十年的強勁增長後慢慢回軟。另一方面，網購的興起，海外快時尚品牌陸續進入國內市場，中國消費者越趨追求個性化的產品等趨勢，都對中國的服裝行業造成不同程度的挑戰和衝擊。在面對複雜多變的內外環境，本集團在二零一三財年的戰略規劃中，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。年內，本集團有序推進該發展策略，並取得了實質性的進展。」

## 未來發展

展望未來，高德康先生表示：「本集團將堅持羽絨服為核心業務，並深化品類發展。非羽絨服品牌也是本集團作為綜合品牌運營商的重要組成部份，本集團將繼續加強非羽絨服的業務，同時本集團積極尋求市場上優秀的中高檔男女裝品牌，通過收購的形式將其納入本集團，以多元化品牌組合，不斷提升非羽絨服業務佔本集團淨利潤的比例。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，保持本集團今年業務的穩健發展，為實現成為一家世界知名的綜合服裝品牌運營商的目標邁進。」

- 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」的總銷售額佔二零一二年全國羽絨服市場40.1%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」從一九九五年至二零一二年連續18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： [aven.yu@iprogilvy.com](mailto:aven.yu@iprogilvy.com)/ [karen.tse@iprogilvy.com](mailto:karen.tse@iprogilvy.com)/  
[charis.yau@iprogilvy.com](mailto:charis.yau@iprogilvy.com)/ [callis.lau@iprogilvy.com](mailto:callis.lau@iprogilvy.com)