

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2014/15財政年度全年業績  
權益持有人應佔淨溢利為人民幣**1.32億元**  
末期股息港幣**1.0仙** 派息率為**104.8%**

\*\*\* \*\*

積極清理庫存 優化零售網絡

### 財務摘要

人民幣千元	截至3月31日止年度		變動
	2015年	2014年	
收入	<b>6,292,569</b>	8,237,894	-23.6%
毛利	<b>2,870,009</b>	4,115,456	-30.3%
經營溢利	<b>198,900</b>	865,470	-77.0%
除所得稅前溢利	<b>238,089</b>	982,307	-75.8%
權益持有人應佔淨溢利	<b>132,197</b>	694,704	-81.0%
每股基本盈利（人民幣分）	<b>1.66</b>	8.73	-81.0%
每股攤薄盈利（人民幣分）	<b>1.65</b>	8.72	-81.1%
每股末期股息（港仙）	<b>1.0</b>	2.0	-50.0%
全年股息（港仙）	<b>2.2</b>	5.7	-61.4%

（2015年6月29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2015年3月31日止年度（「年內」）經審核全年業績。

### 財務回顧

受到國內宏觀經濟環境和不利的天氣條件影響，加上集團於年內積極調整業務，致力清理庫存及優化零售網絡，總體收入有所下滑。截至2015年3月31日止年度，集團收入為人民幣**6,292.6**百萬元，較去年下跌**23.6%**。年內，集團的品牌羽絨服業務、貼牌加工管理業務及非羽絨服業務收入分別為約人民幣**4,079.9**百萬元、約人民幣**1,201.8**百萬元及約人民幣**1,010.9**百萬元，分別佔集團總收入的**64.8%**、**19.1%**及**16.1%**。

年內，毛利率較去年下降**4.4**個百分點至**45.6%**。集團一直在原材料採購一環上，通過資源整合、戰略合作、淡季採購等一系列措施將成本鎖定在優於市場的水平。加上年內品牌羽絨服業務及非羽絨服業務的自營業務佔比提高，因而抵消部份因清理庫存、減少新貨生產及加大力度進行促銷對毛利率的影響，品牌羽絨服業務及非羽絨服業務的毛利率分別為**53.4%**及**48.9%**，比去年分別輕微下跌**1.0**及**0.1**個百分點。而貼牌加工管理業務的毛利率比去年下跌**4.4**個百分點至**16.6%**，是由於服裝行業越來越趨向採取款多量少的產品策略，生產成本有所提升，因而影響毛利率。另外，集團年內常熟波司登大樓全

面投入運作而導致折舊提升，以及呆壞賬撥備的撥回較去年同期減少，因此行政開支增幅較大。加上有關商譽的減持虧損與去年相比有所上升，經營溢利和本公司權益持有人應佔淨溢利分別下降77.0%及81.0%至約人民幣198.9百萬元和132.2百萬元。

董事會建議派發截至2015年3月31日止年度的末期股息每股普通股港幣1.0仙，計及中期股息每股普通股港幣1.2仙，全年股息每股港幣2.2仙，派息率為104.8%。

集團的財務狀況有所改善，經營活動現金淨值由去年同期的人民幣150.6百萬元淨流出改善至本年度達人民幣387.8百萬元淨流入。

## 業務回顧

波司登董事局主席兼首席執行官高德康先生表示：「2014/15財年是波司登深化業務調整的一年，集團全面檢視業務上的各項環節，以務實的態度把清理庫存和優化零售網絡定為首要目標。針對庫存和過去因為分品牌而產生的低效零售網點，集團積極實施降庫存措施，並果斷地關閉經營情況不理想的店舖。通過大幅度的業務調整，為往後的發展奠定更穩健的業務基礎，讓集團從傳統的批發業務模式，逐步走向更貼近市場和消費者的零售模式，並全方位提升零售終端的質量，爭取健康的可持續發展。」

### 羽絨服業務

集團年內以清理庫存及優化零售網絡作為首要目標，加上今年春節前的傳統銷售旺季由於天氣較往年暖和而使得銷情未如理想，導致年內品牌羽絨服業務的收入下降約32.6%。儘管如此，集團羽絨服產品（不包括品牌羽絨服旗下的四季化產品）期末庫存量比去年同期下降約8.9%，反映庫存正在逐步下降，集團有信心庫存將會回到更健康水平。年內，集團對旗下四大羽絨服品牌進行重新定位和品牌塑造。波司登和雪中飛品牌將繼續為全國性品牌，而冰潔和康博品牌重新定位為區域性品牌。四大羽絨服品牌中波司登貢獻最大，佔羽絨服總收入約79.0%或約人民幣3,225.0百萬元。其次為雪中飛，佔羽絨服總收入約11.7%或約人民幣478.9百萬元。

截至2015年3月31日，集團羽絨服業務的零售網點總數較2014年3月31日淨減少5,053家至6,599家。年內自營零售網點淨減少1,296家至2,527家；第三方經銷商經營的零售網點淨減少3,757家至4,072家。自營零售網點佔整個零售網絡的比重由2014年3月底的32.8%提高到38.3%，自營業務的銷售量由去年的5.5百萬件羽絨產品大幅增長23.6%至6.8百萬件，反映店效有所提升。

### 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1,201.8百萬元，較去年上漲36.5%。收入增長主要是因為年內集團配合主要客戶開拓新的產品系列，因而帶動訂單上升所致。貼牌加工管理業務有13個客戶，來自前五大客戶的收入佔貼牌加工管理業務收入約80.0%。

### 非羽絨服業務

集團年內的非羽絨服業務收入達人民幣1,010.9百萬元，較去年下降22.3%。年內，各非羽絨服品牌繼續以調整銷售渠道、消化庫存及優化產品組合為主要工作。波司登男裝、杰西及摩高的收入分別下跌42.3%、8.1%及11.1%至人民幣275.8百萬元、人民幣320.2百萬元和人民幣397.4百萬元。

截至2015年3月31日，非羽絨服零售網點總數較去年同期減少80家至1,083家。

## 未來發展

展望未來，高德康先生表示：「集團預期短期內零售消費市道仍未能樂觀，加上服裝行業還未完全擺脫高庫存、前期過度擴張等不利的因素，市場環境依然充滿挑戰。今年集團將努力提升內在競爭力，致

力改善經營效率，為集團未來的健康發展奠定更穩固的基礎，進一步鞏固在中國服裝業中的領先地位。

羽絨服業務：集團將繼續積極推行清減庫存措施，明確渠道分工，減少開發傳統和基本款式新品；落實全國統一零售價；同時加快信息化建設，提升數據管理以改善運營效率，並積極研究開設在大型購物中心的網店。

國際業務：集團會進一步拓展英國旗艦店業務，並增加全方位的羽絨服產品。

集團架構：積極推動組織架構的進一步優化調整，以提高營運效益，及節約成本。

多元化發展：集團將積極尋求新業務和對外合作聯盟的機會，包括引入對集團業務有幫助和提升之戰略投資者，以進一步增強集團在營運、管理和收購兼併的實力，為發展成多品牌綜合服裝運營商的目標奠定基礎。」

- 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(「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」)是中華人民共和國(「中國」)知名的羽絨服企業。集團旗下的羽絨服品牌包括波司登、雪中飛、康博及冰潔。通過這些品牌，本集團提供多種羽絨服產品以滿足各消費群體，藉此進一步鞏固在中國羽絨服行業的龍頭地位。

在羽絨服為核心的業務基礎上，本集團積極推進四季化服裝的戰略，積極尋找適當時機併購發展潛力高、聲譽良好的非羽絨服裝品牌項目，積極向成為世界知名的綜合服裝品牌營運商的目標邁進。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。

如有垂詢，請聯絡：

#### 波司登國際

麥嘉恩

電話： (852) 2866 6956

電郵： carol.mak@bosideng.com

#### iPR 奧美公關

余艾汾／謝紫筠／劉麗恩

電話： (852) 2136 6176/ 2136 6950/ 2136 6952

傳真： (852) 3170 6606

電郵： bosideng@iprogilvy.com