

請即時發放



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

波司登公佈二零一四/一五財政年度中期業績  
純利為人民幣2.53億元

\*\*\* \*\*

積極清理庫存 整合零售渠道

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
	二零一四年	二零一三年	
收入	2,849,533	2,809,239	+1.4%
毛利	1,349,499	1,387,113	-2.7%
息稅折舊攤銷前盈利	473,433	422,902	+11.9%
經營溢利	306,604	343,398	-10.7%
權益持有人應佔淨溢利	252,733	326,144	-22.5%
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	3.18	4.10	-22.4%
每股中期股息	人民幣 1.0 分/1.2 港仙	人民幣 2.9 分/3.7 港仙	-67.6%

(二零一四年十一月二十七日 — 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」) 宣佈截至二零一四九月三十日止六個月(「期內」) 未經審核的中期業績。

財務回顧

集團期內錄得收入約人民幣2,849.5百萬元, 較去年同期上升約1.4%。收入上升主要由於貼牌加工管理業務二零一四/一五財政年度大部份訂單已於九月底前完成生產並付運, 使收入較去年同期上升54.8%。然而期內集團主力消化羽絨服業務庫存, 同時為品牌重新定位並對積極調整零售網路, 以致有關業務收入較去年同期下跌。期內, 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1,418.4百萬元、約人民幣1,011.2百萬元及約人民幣419.9百萬元, 分別佔集團總收入的49.8%、35.5%及14.7%。

期內, 毛利率為47.4%, 較去年同期下降2.0個百分點, 主要由於非羽絨服業務通過促銷平台來消化波司登男裝產品庫存, 毛利率下跌5.2個百分點; 而貼牌加工管理業務訂單組合改變, 毛利率下跌2.9個百分點。品牌羽絨服的毛利率則較去年同期增加9.1個百分點, 主要原因是較高毛利率的波司登品牌銷售佔比增加, 以及存貨跌價撥備沖回所引致。另外, 集團於期內積極控制經營成本, 所以息稅折舊攤銷前盈利提升11.9%到人民幣473.4百萬元。經營溢利下降10.7%至人民幣306.6百萬元, 經營溢利率為10.8%, 較去年同期的12.2%下降1.4個百分點, 主要由於男女裝進行一次性商譽減值。董事會建議分派截至二零一四年九月三十日止六個月的中期股息每股普通股港幣1.2仙。

## 業務回顧

波司登董事局主席高德康先生表示：「中國服裝行業繼續面對種種挑戰，如產能過剩、庫存積壓、過去零售網絡的過度擴充等。但可幸的是服裝企業已經普遍意識到問題所在並積極面對，調整業務。此外，服裝行業也繼續努力探索傳統銷售以外的渠道，推動線上線下的互動，以迎合新的消費模式。波司登會通過變革讓業務與時並進，提升企業競爭力，讓企業得到健康長遠的可持續發展。」

### 羽絨服業務

上半年為羽絨服銷售淡季，集團的羽絨服業務以反季銷售為主。期內，羽絨服業務收入達人民幣1,418.4百萬元，較去年同期下滑19.2%。品牌羽絨服的銷售量為6.0百萬件，較去年同期下跌8.2%，主要是因為集團積極控制庫存，嚴格控制生產量所致。四大羽絨服品牌中波司登貢獻最大，佔羽絨服總收入約73.3%或約人民幣1,039.9百萬元。其次為雪中飛，佔羽絨服總收入約10.6%或約人民幣150.1百萬元。

截至二零一四年九月三十日，零售網點總數較二零一四年三月三十一日淨減少3,436家至8,216家，當中自營網點佔整個零售網絡的比重由二零一四年三月底的32.8%提高到42.8%。店舖數量減少主要是因為集團利用淡季對地域和商圈進行掃描評估，對羽絨服各品牌的渠道進行梳理與整合，避免渠道重疊，使零售網絡佈局更為合理。此外，集團亦關閉銷售未達預期或形象和服務未達集團要求的店舖。

集團期內主要在以下幾方面重點開展工作：(1) 去化舊庫存，控制新庫存；(2) 加強零售管理，提高數據分析應用；(3) 加大利用社交媒體等新媒體，並探索和熱門公關活動的跨界合作；(4) 探索O2O模式，積極推進移動端電子商務，優化線上銷售的供應鏈和物流。

### 貼牌加工管理業務

期內，集團的貼牌加工管理業務收入達人民幣1,011.2百萬元，較去年同期大幅上升54.8%，佔集團收入的35.5%。貼牌加工業務本財年主要客戶有11家，來自前五大客戶的收入約佔貼牌加工管理業務的78%。

### 非羽絨服業務

期內，非羽絨服業務收入為人民幣419.9百萬元，比去年同期上漲約5.1%，佔本集團收入的14.7%。期內，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。

期內各品牌相繼關閉經營不理想的網點。截至二零一四年九月三十日，非羽絨服零售網點總數較二零一四年三月三十一日減少114家至1,049家。

## 未來發展

展望未來，波司登首席執行官梁旭暉博士表示：「集團對市場的發展保持審慎態度。消費需求的疲軟、天氣的不確定性、激烈競爭將繼續影響行業情況。集團下半年將繼續努力提升內在競爭力，為集團未來長足的發展奠定基礎。」

羽絨服業務：我們將為進入新時代做好準備。庫存降減措施使集團的庫存水平得以回落，並改善現金流；我們亦將會提升數據管理以逐步改善運營效率；重塑品牌以提高品牌內涵；運用互聯網思維進一步推進O2O。

國際化佈局：我們亦會進一步拓展海外旗艦店以及自有羽絨服品牌的運營發展，並充分整合集團的資源，提升波司登品牌在國際羽絨市場的地位和競爭力。

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，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(「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」的總銷售額佔二零一三年全國羽絨服市場37.8%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」從一九九五年至二零一三年連續19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： bosideng@iprogilvy.com