



南旋控股有限公司
NAMESON HOLDINGS LIMITED

南旋公布二零一六年全年業績
* * *
經調整純利上升9.9%至2.73億港元
擴充越南生產設施以加快增長

(二零一六年六月二十七日 — 香港訊) 中國領先的針織品製造商之一**南旋控股有限公司** (「南旋」或「集團」, 股份代號:1982) 今天公布其於二零一六年四月十二日在香港聯合交易所有限公司主板上市後, 截至二零一六年三月三十一日止年度 (「二零一六年財年」或「回顧年內」) 的全年業績。

儘管回顧年內全球經濟增長放緩, 而且存在多項外在挑戰, 集團收益仍增加7.7%至27.655億港元 (二零一五年財年: 25.677億港元), 收益增加主要由於集團銷售量上升8.4%至3,090萬件針織品所致。透過實行有效的生產成本控制措施, 集團的毛利按年增加6.4%至回顧年內的6.10億港元 (二零一五年財年: 5.734億港元), 毛利率則維持約22%。於二零一六年財年, 經調整純利¹增加至2.73億港元 (二零一五年財年: 2.485億港元), 錄得9.9%的理想增長, 而經調整純利率亦上升0.2個百分點至9.9%。每股基本盈利為15.46港仙。

與集團截至二零一五年三月三十一日止年度的市場地理分布一致, 日本、北美洲 (主要為美國) 及歐洲依然是集團的首三大市場。於二零一六年財年, 來自日本、北美洲及歐洲市場的收益分別佔集團收益總額的 41.1%、26.9%及 15.0%。與上一財政年度比較, 來自日本市場的收入大幅增加 22.3%至 11.371 億港元, 與此同時, 來自歐洲市場的收入亦上升 16.1%至 4.151 億港元。增長主要由於集團在完成越南廠房第一期擴充後, 令當地生產產能增加, 致使集團成功獲得更多來自日本市場的銷售訂單。集團已準備就緒, 於未來把握現有客戶和新客戶帶來的商機。

南旋控股有限公司主席、執行董事兼行政總裁王庭聰先生表示:「於回顧年內, 宏觀經濟仍然不明朗, 但憑藉優質的產品、穩固的客戶基礎、有效執行發展策略及持續提高營運效率, 集團的競爭力依然得以提升。」

為應付不斷上升的市場需求, 集團策略性擴充其越南生產設施。隨著集團越南廠房第一期於二零一五年三月投產, 總設計產能已達到預期水平, 由二零一五年財年約 2,990 萬件針織產品, 增至二零一六年財年約 3,430 萬件針織產品。越南廠房第二期的建設工程進度理想, 預期將於二零一六年下半年陸續投產, 屆時集團的總產能將可提升至每年 4,690 萬件針織產品。

產品出口至日本市場方面, 根據日本越南經濟合作協議, 集團的越南廠房已享有零關稅的優惠, 有助集團在日本爭取更多新客戶, 進一步鞏固集團的競爭優勢, 發掘更多商機及與現有和新客戶達致雙贏局面。隨著越南廠房第二期落成, 產能將有所增加, 加上廠房享有稅務優惠及較低的生產成本, 集團已準備好爭取及處理更多客戶訂單。

展望未來, 集團將加強鞏固其設計及研發能力, 從而提升針織品設計及混紡紗的發展技術, 以生產更優質的針織品, 吸引更多國際服裝品牌新客戶。此外, 集團將優化及改善廠房設備和生產效率, 為提升產能作好準備。

王先生總結:「針織品作為主要的服裝產品類別, 市場需求龐大而穩定, 因此, 我們對針織品製造業的前景及維持集團的收益增長仍然充滿信心。展望未來, 我們將密切留意瞬息萬變的全球經濟環境, 同時繼續推行審慎而有效的擴充策略以提升產能及擴大客戶基礎。我們相信, 上述策略將為集團的業務締造秀麗前景, 並為股東帶來理想回報。」

- 完 -

¹ 經調整純利指不計及衍生金融工具已變現及未變現(虧損) / 收益及公司於聯交所上市產生的上市費用的年度純利。

南旋控股有限公司公布二零一六年全年業績
二零一六年六月二十七日

關於南旋控股有限公司

南旋控股有限公司為中國領先的針織品製造商之一*。集團為客戶提供一站式服務，包括原材料開發、產品設計、樣品製造、優質生產、品質監控及按時發貨。集團的針織品包括套頭衫、開襟衫、背心及配飾。憑藉優良的產品質量、設計及開發實力、準時交貨及重要的一站式服務，南旋與多個知名國際服裝品牌（包括UNIQLO、Tommy Hilfiger及Lands' End）建立了長期而牢固的關係。目前，集團經營兩個生產基地，分別位於中國及越南。

* 資料來源：*Euromonitor* – 按2014年製造商收益計

傳媒垂詢：

縱橫公共關係顧問集團有限公司

李惠兒	電話: (852) 2864 4834	電郵: vicky.lee@sprg.com.hk
劉貝琪	電話: (852) 2864 4864	電郵: becky.liu@sprg.com.hk
李希彤	電話: (852) 2864 4813	電郵: yoko.li@sprg.com.hk