

【請即時發放】



特步國際控股有限公司 Xtep International Holdings Limited

特步公佈 2013 年度全年業績

2013 年全年業績亮點

- 收入和股權持有人應佔溢利分別為人民幣 43.43 億元和人民幣 6.06 億元
- 毛利率及經營利潤率維持穩定，分別為 40.2%和 20.6%
- 取得正經營現金流達人民幣 6.57 億元及穩健的資產負債表
 - 銀行結餘淨額較 2012 年 12 月 31 日增加 8.7%至人民幣 28.63 億元 (2012: 人民幣 26.35 億元)
 - 資產負債比率為 20.9% (2012: 16.1%)
 - 每股淨資產增加 5.1%至人民幣 2.07 元(2012: 人民幣 1.97 元)
- 年度末期股息 8.0 港仙，派息比率高達 51.3%

[2014年3月12日，香港訊]—中國領先的時尚運動用品企業**特步國際控股有限公司**(「特步」或「公司」，連同其附屬公司「集團」)(股份代號：1368) 宣佈截至2013年12月31日止年度(「年內」)之全年業績。

財務回顧

穩定的利潤率

年內，集團的總收入為人民幣 43.43 億元，較去年同期下降 21.7% (2012 年：人民幣 55.50 億元)，主要因為集團主動削減訂單所致，目的是為了降低存貨風險，並提升集團零售渠道的營運效率及盈利能力。雖然集團將批發折扣率從 2012 年的 60% 上調至 2013 年的 62%，然而，憑藉集團有效的成本控制及妥善的財務管理，集團毛利率僅錄得輕微跌幅並維持於 40.2% (2012 年：40.7%)，而經營利潤率則上升至 20.6% (2012 年：20.4%)。股權持有人應佔溢利約為人民幣 6.06 億元，較去年下跌 25.2% (2012 年：人民幣 8.10 億元)。每股基本盈利維持於人民幣 27.84 分 (2012 年：人民幣 37.22 分)。

正現金流和穩健的資產負債表

截至 2013 年 12 月 31 日，集團現金及銀行結餘總額約為人民幣 43.88 億元 (2012 年：人民幣 36.80 億元)，增幅約為人民幣 7.08 億元，主要由於營運資金管理改善所致。來自經營活動的現金流淨值為人民幣 6.57 億元。集團淨資產總額增加 5.3% 至人民幣 45.07 億元 (2012 年：人民幣 42.80 億元)。

高派息比率

董事會建議派末期股息每股 8.0 港仙 (2012 年：10.0 港仙；特別股息 4.5 港仙)。連同中期股息每股 10.0 港仙 (2012 年：13.2 港仙)，年度的股息總額為每股 18.0 港仙 (2012 年：27.7 港仙)，回顧年內派息比率約為 51.3% (2012 年：基本派息比率 50.8%；特別派息比率 9.8%)。

業務回顧

年內，在充滿挑戰的市場環境下確保集團作為領先時尚運動品牌的地位實施了以下策略性舉措以確保有關措施得以有效完成：

- 1) 透過有效的品牌策略，保持特步作為領先時尚運動品牌的地位
- 2) 提供吸引大眾市場的獨特產品，以配合專注普及運動的市場營銷策略
- 3) 透過完善的分銷資源系統覆蓋及對供應鏈的監控，嚴格管理集團的零售渠道

有效的品牌策略

透過其獨特的品牌形象和結合了體育與娛樂元素的雙軌營銷策略，特步成功地在本土運動品牌中脫穎而出。2013 年，特步連續第三屆獲中央政府委任為全運會體育用品行業唯一官方合作夥伴。此外，特步更同時獨家贊助了 14 支參賽代表隊的運動服裝備。共吸引來自全國各地 38 支代表團參賽，這意味著在為期 13 天的賽事當中，有超過三分之一的參賽代表隊伍穿上特步為其精心打造的專屬運動服裝備，特步品牌曝光率亦大幅提升。

除了贊助多項國家體育盛事，集團繼續推行體育營銷策略讓特步品牌與大眾普及運動產生關聯，特別是跑步及足球此兩個核心運動項目以提高大眾市場的品牌知名度。年內，集團於國內及香港共贊助了十場國際馬拉松賽事，並冠名贊助兩項全國性的校園足球聯賽，分別為特步中國大學生足球聯賽及特步中國大學生五人制足球聯賽，並贊助多支國內外足球隊為其品牌代言。

集團亦透過明星代言策略以強化品牌美譽度，藉此鞏固特步的品牌形象。「特步之星」包括謝霆鋒、韓庚、桂綸鎂及加特林，他們在其體育或娛樂領域均取得非凡成就，其出色表現及個人魅力有效為特步締造出年輕有活力的品牌形象，從而提升代言特步產品對客戶的市場號召力。

產品設計獨特

集團的體育營銷及對跑步／馬拉松的推廣活動，成功強化其品牌價值及進一步推動發展其高質素、性價比高的鞋履產品。年內，特步鞋履產品的收入比重增加至 51.8%（2012 年：48.8%），而由於集團的鞋履產品擁有較高的毛利率，加上鞋履業務的入場門檻相對較高，集團認為，鞋履產品銷售比重上升對其整體產品組合的長遠發展將帶來正面影響。

為進一步提升特步產品的設計及技術功能，探索及開發新材料及新產品，集團增加其研發成本 16.6% 至約人民幣 1.11 億元（2012 年：人民幣 9,550 萬元），佔集團總收入的 2.6%。

隨著中國城鎮化持續發展及二至四線城市的富裕消費者及中產階層人數日增，公眾對健康生活方式的意識及參與運動的興趣日漸提升，集團透過精細管理其多元化的產品組合，將其產品線分為兩大類別：運動性能系列及運動生活系列，並進一步豐富其跑步、戶外、「特步兒童」及「XTOP」系列，以抓緊市場機遇。運動性能系列及運動生活系列分別佔集團整體產品組合約 45% 及 55%。

年內，集團與中國最富影響力的兒童電視頻道－中央電視台兒童頻道－建立策略性夥伴關係，以提高品牌知名度及「特步兒童」的曝光率。截至 2013 年 12 月 31 日，集團在約 300 個零售點出售「特步兒童」產品。

嚴格的零售渠道管理

為了提高其零售渠道的整體營運效率，集團通過關閉營運表現較差的店鋪或將店鋪搬遷至若干城市的黃金地段。以調整其零售分銷網絡覆蓋。截至 2013 年 12 月 31 日，特步零售店總數為 7,360 家（2012 年：7,510 家）。集團相信，該等全國性佈局對鞏固其國內的品牌知名度及領先的市場地位實屬必要。集團於年內進一步提升分銷資源系統的覆蓋率至約 80%（2012 年：75%），從而確保集團得以一致地管理零售渠道內的產品供應及交付。

有效的供應鏈管理

高效精益的供應鏈與強大的內部產能競爭優勢是締造集團成功的關鍵。

回顧年內，集團精益簡化了供應鏈，並進一步提升安徽新廠房及福建泉州廠房的產能。鞋履及服裝產品的總產能分別為約 1,700 萬雙及 850 萬件。鞋履及服裝的總產量分別為約 2,650 萬雙及 3,020 萬件。鞋履及服裝的自產百分比分別為 64%（2012 年：51%）及 28%（2012 年：15%）。自產量增加，可使生產成本下降，並提高毛利率。

電子商貿

為抓緊網上銷售市場的急劇增長，集團進一步通過互聯網、流動及網上社交媒體平台以完善其網上銷售網絡，並繼續與多個領先及完善的線上購物網站（如天貓、淘鞋網、淘寶網、京東商城）合作。電子商貿發展史較短，但憑藉優秀的銷售佳績及優質的銷售服務贏得眾多獎項，年內，集團榮獲騰訊電商 QQ 網購 2013 年度「營銷突破」十佳店舖（運動用品類）第一名及騰訊電商 ECC 頒授的「2013 年度 ECC 騰訊電商運動戶外年度成交亞軍」第二名。

展望未來

根據 Euromonitor 的 2013 年數據，擁有運動風格的鞋服產品於未來五年間將為全球整體運動用品市場帶來 42% 的絕對增長。長遠而言，時尚運動服裝將獨佔鰲頭，鞏固了特步的獨特品牌地位。展望未來，中國體育用品行業的營商環境進入了挑戰與機遇並存的時代。隨著中國在社會經濟的加速發展，預料將為行業帶來商機及刺激有機增長。

特步主席兼首席執行官丁水波先生說：「分銷管道管理繼續為集團 2014 年的重點之一，我們去年作出的努力開始取得成果。我們近期的營運數據，包括零售渠道存貨、零售折扣、產品售罄率以及來自 2014 年首季度的銷售訂單均持續改善，顯示集團業務復甦可期。」

踏入 2014 年，集團已制定了多項戰略性舉措，以維護和鞏固其市場地位。為進一步加強集團在跑步領域上的市場領導地位，再次與廈門國際馬拉松攜手，簽訂第二個為期五年的贊助協議(2014-2018)，並與渣打香港國際馬拉松訂立為期三年的贊助協議(2014-2016)，以及新增與重慶市體育局就 2014 年至 2018 年的重慶國際馬拉松賽簽訂贊助協議。

集團將維持店舖數量於 2014 年底約 7,300 至 7,400 家的水平，並相應提升其於華北及東北地區的市場份額。為優化零售運營效率，集團將透過其廣泛的分銷資源系統覆蓋範圍，密切監察其零售渠道的營運表現，以提供銷售訂單的全面指引。同時，為進一步探索極具潛力的中國童裝市場，集團將繼續擴大其「特步兒童」的銷售網絡，預計 2014 年底前在中國二至四線城市共設有約 350 個「特步兒童」的銷售點。

特步主席兼首席執行官丁水波先生總結說：「憑藉有效的品牌策略，廣泛的全國性銷售網絡及由穩健的自家產能所帶來的競爭優勢，我們已準備就緒，迎接在城鎮化進程、大眾運動意識日濃及品牌整合所帶來的需求增長下所帶來的機遇，並將在這一輪行業整合後變得更強。」

- 完 -

特步國際控股有限公司

特步國際控股有限公司於 2008 年 6 月 3 日在香港交易所主板上市，旗下之特步品牌是中國領先的時尚運動品牌。集團主要從事鞋履、服裝及配飾等體育用品的設計、開發、製造、銷售及市場推廣。集團擁有逾 7,000 家的零售店舖以銷售旗下品牌產品，龐大的分銷網路全面覆蓋中國 31 個省份、自治區及直轄市。如欲取得更多有關特步的資料，請流覽：www.xtep.com.hk。

如有垂詢，請聯絡：

特步國際控股有限公司

黃軍小姐 電話：(852) 2152 0813 電郵：janice.wong@xtep.com.hk
傳真：(852) 2153 0330

博達浩華國際財經傳訊集團

李耀榮先生	電話：(852) 3150-6707	電郵： bunny.lee@pordahavas.com
李宛兒小姐	電話：(852) 3150-6732	電郵： jacqueline.lee@pordahavas.com
李芝媛小姐	電話：(852) 3150-6753	電郵： gloria.li@pordahavas.com
王晶晶小姐	電話：(852) 3150-6714	電郵： chris.wang@pordahavas.com
梁岳森先生	電話：(852) 3150-6712	電郵： dayvic.leung@pordahavas.com

傳真：(852) 3150 6728

附錄



特步國際控股有限公司
Xtep International Holdings Limited

2013 年全年業績摘要

財務摘要 (截至 12 月 31 日止年度)			
	2013	2012	變動
<i>盈利能力資料 (人民幣百萬元)</i>			
收入	4,343.1	5,550.3	-21.7%
毛利	1,747.6	2,257.7	-22.6%
經營溢利	895.4	1,131.3	-20.9%
股權持有人應佔溢利	606.0	810.0	-25.2%
經營活動現金淨流量	657.7	1,330.3	-50.5%
每股基本盈利 (人民幣分)	27.84	37.22	-25.2%
<i>盈利能力比率 (%)</i>			
毛利率	40.2%	40.7%	-0.5 百分點
經營利潤率	20.6%	20.4%	+0.2 百分點
淨利潤率	14.0%	14.6%	-0.6 百分點
實際稅率	30.1%	27.0%	+3.1 百分點

營運摘要 (截至 12 月 31 日止年度)			
	2013	2012	變動
特步品牌			
收入(人民幣百萬元)	4,180.3	5,474.5	-23.6%
毛利率(%)	40.8%	40.9%	-0.1 百分點
鞋履			
收入(人民幣百萬元)	2,166.5	2,671.2	-18.9%
毛利率(%)	41.5%	41.5%	+0.0 百分點
服裝			
收入(人民幣百萬元)	1,933.1	2,702.1	-28.5%
毛利率(%)	40.2%	40.5%	-0.3 百分點
配飾			
收入(人民幣百萬元)	80.7	101.2	-20.3%
毛利率(%)	34.3%	33.3%	+1.0 百分點