



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

**特步公佈 2018 年中期業績**  
**收入增加 18.1%至人民幣 27.290 億元**  
**股東應佔利潤大幅增長 20.9%至 3.752 億元**  
**中期股息上升 24%至 10.5 港仙，派息比率增加至 54.5%**  
**應收貿易款項下降 51 天至 113 天**  
**三年戰略轉型成功後 開啟新時代**

**財務亮點**

- 經過三年成功的戰略轉型，憑藉強大的品牌、國際水準的產品及更高效集中的零售網路，集團的收入增加 18.1%至人民幣 27.290 億元
- 經營利潤率上升 1 個百分點至 21.7%，經營利潤增加 23.6%至人民幣 5.920 億元
- 淨利潤增加 20.9%至人民幣 3.752 億元
- 保持強勁的淨現金狀況，淨現金及現金等價物達人民幣 28.646 億元，相當於淨資產的 51.9%
- 應收貿易款項平均周轉天數由 2017 年 6 月 30 日的 164 天及 2017 年 12 月 31 日的 130 天進一步減少至 113 天，而應收貿易款項金額由 2017 年 12 月 31 日的人民幣 17.190 億元減少至人民幣 16.503 億元
- 對過往所作應收貿易款項撥備回撥人民幣 2,280 萬元
- 建議派發中期股息增加 23.5%至 10.5 港仙（2017：8.5 港仙），派息比率增加至 54.5%

**營運亮點**

- 經過三年成功的戰略轉型，集團進入新的增長期
- 零售表現良好，2018 年第一季度及 2018 年第二季度的同店銷售分別呈低雙位數和中雙位數增長，這是自集團於 2013 年第一季度披露同店銷售增長以來，首次達到雙位數增長。這亦提高了獨家總代理商的盈利
- 成功開發了今年中國最受歡迎的跑鞋之一，自 2018 年 3 月推出以來銷量超過 1 百萬雙
- 繼續為「中國跑者的首選品牌」<sup>1</sup>，特步蟬聯全國三大馬拉松賽事跑鞋榜國內品牌榜首
- 真正的全渠道零售，融合電子商務：2018 年上半年，電子商務佔集團整體收入逾 20%，於 2018 年上半年，特步品牌蟬聯天貓跑鞋類別銷量第一
- 目前全國範圍內擁有 6,035 家門店，計劃在 2018 年底達到 6,200-6,300 家門店。新開的門店為面積較大的新體育形象店

2018年8月22日，香港訊—中國領先的專業體育時尚用品企業**特步國際控股有限公司**（「公司」，連同其附屬公司「集團」）（股份代號：1368）今天宣佈截至2018年6月30日止六個月（「期內」）之未經審核中期業績。

憑藉強大的品牌、國際水準的產品及更高效集中的零售網路，經過三年成功的戰略轉型後，集團進入增長的新時代。集團收入增加18.1%至人民幣27.290億元（2017：23.108億元）。毛利率保持穩定於43.7%（2017：43.9%）。普通股股權持有人應佔利潤增加20.9%至人民幣3.752億元（2017：3.103億元）。每股基本收益為人民幣17.26分（2017：人民幣13.98分）。

董事繼續保證向股東派發慷慨的股息，建議派發中期股息每股10.5港仙（2017：8.5港仙），增加23.5%，相當於派息率為54.5%（2017：52.4%）。

於2018年6月30日，集團保持強勁的淨現金狀況，淨現金及現金等價物達人民幣28.646億元（2017年12月31

<sup>1</sup>資料來源：悅跑圈：特步在三小時內完成全程馬拉松的參與者所著跑鞋榜中的市場份額位列國內同業第一。特步於2018年重慶馬拉松及2017年北京馬拉松及廣州馬拉松的跑鞋榜中位居所有體育品牌第四，市場份額分別為15.1%、10.5%及9.1%。

日：人民幣29.338億元），相當於淨資產的51.9%。

特步主席兼行政總裁丁水波先生表示：「2018年是特步新時代的開始。經過三年成功的戰略轉型後，我們開始全速前進。今天的特步與2015年前的特步截然不同。我們已從一家時尚運動產品公司轉型為如今中國跑者的首選本土品牌。我們開發了今年中國最受歡迎的跑鞋之一，自3月推出以來銷量超過1百萬雙。此外，我們直接管理整個特步零售網絡，採取類似特許經營模式的體系。這均使我們於2018年上半年取得收入、零售銷售額的強勁增長及強勁的經營利潤和淨利潤。我們是中國市場份額前三大的本土體育用品品牌之一，2018年上半年零售額超過人民幣60億元。我們預期未來三年（包括2018年下半年對比上半年），集團將加速自然增長。」

## 業務回顧

### 中心化的零售網路提高了盈利能力

完成策略轉型後，集團採用了類似於特許經營的模式，集團決定店舖位置及陳列，統一零售吊牌價，制定嚴格的產品訂購指引及根據具體店舖級別制定折扣範圍，並對所有零售店員工進行培訓。而獨家總代理商則負責大部分資本投資決策，如裝修費、租金、商店存貨和店舖員工費用。在此模式下，每平方米零售銷售額上升，每單銷售項目增加，零售渠道的特步產品數量為約四個月的低水平，而行業平均水準為四至六個月。當季店舖接近零折扣，整個零售渠道的零售折扣收窄至約20%。隨著店舖持續翻新，獨家總代理商的直營店保持穩定為總數約6,035家店舖的60%左右。鑒於獨家總代理商盈利能力的改善，集團撤回了自願性支持。應收貿易款項平均周轉天數由2017年6月30日的164天及2017年12月31日的130天減少至2018年6月30日的113天。

此外，ERP系統已全面覆蓋特步店舖網絡。集團已建立一支由大數據專家組成的專業團隊，能夠實時查看銷售進度、存貨水平、折扣幅度及銷售效率。分析過的大數據有助於集團為各店舖設定精確的折扣範圍，指導店員更改店內產品展示，提高客服質量，為獨家總代理商制定各店舖的精準產品訂購指引，及洞察消費者行為，使未來產品向更受歡迎的方向發展。ERP系統亦幫助集團在生產及交付週期上擁有較大的靈活性。我們將一個季度內向獨家總代理商交付的產品分為三批派送，該季度最後一批交付的產品可根據ERP系統監控到的第一批的零售業績進行靈活生產及交付。

### 通過融合電子商務，形成真正的全渠道零售

集團是經營真正全渠道零售平台的少數體育用品公司之一，電子商務平台不僅是集團的直接零售渠道，亦為獨家總代理商共同的銷售渠道。特步品牌於2018年上半年蟬聯天貓跑鞋類別銷量第一，並繼續取得高速銷售增長。這有賴於集團能迅速順應消費趨勢，及由其400多名專職人員組成的專業團隊精細化直接管理。2018年上半年於天貓上的服裝收入較2017上半年翻倍，增長率遠高於同業。

通過O2O系統，線下產品於電子商務平台上架，集團可善用獨家總代理商的存貨，以滿足消費者的訂單。2018年上半年，O2O系統已覆蓋至零售網絡的60%以上。集團電子商務已有的良好業績奠定了O2O的雙贏局面：特步產品更統一，品牌宣傳力度成效倍增，存貨水平得到更好管控，集團與獨家總代理商的利潤均見上升。隨著電子商務銷售的增長，集團線上產品已不斷與線下產品靠攏。截至2018年6月30日止，電子商務佔集團整體收入逾20%。

### 繼續為「中國跑者的首選品牌」

全新特步的品牌建設圍繞著成為「中國跑者的首選品牌」。集團繼續秉承最時尚的運動品牌之一的傳統，屹立於時尚前沿。跑者於大型馬拉松賽事所穿著的品牌中，特步的市場份額蟬聯所有國內同業第一<sup>1</sup>。特步繼續為中國田徑協會認可的中國馬拉松的官方合作夥伴，亦連續第四年蟬聯中國贊助馬拉松賽事最多的體育用品品牌。2018年上半年，特步贊助了14場跑步賽事，其中包括八場重要馬拉松，總參與人數超過28萬人。

集團於2018年上半年在廈門新增一家特步跑步俱樂部，全國範圍內增至五家。這些俱樂部擁有專業跑步裝備，亦為跑者提供針對性服務如馬拉松報名、KOL參與的訓練課程、足底掃描、儲物櫃、淋浴、定製獎牌刻字等。特跑族在全國已有超過56,000名會員，是目前中國規模最大、最為活躍的品牌跑步俱樂部。集團的目標是用迎合跑者特定需求的產品、訓練、服務及社交互動，創造一個圍繞特步品牌的跑者生態圈。

集團通過年輕明星及熱播的網絡電視節目宣傳特步的運動生活產品。2018年，特步新增於網絡電視節目《偶像練習生》中成名的新晉男團樂華七子代言特步品牌。樂華七子每位成員微博粉絲均超百萬，粉絲群商業價值極高，尤其深受90後及00後觀眾的喜愛。特步亦與愛奇藝合作，成為當紅網絡電視節目《中國新說唱》的官方指定運動品牌。明星代言人及當紅網絡電視節目加強了40歲以下消費者對特步品牌時尚度的感知，提升了特步品牌在更廣泛人群中的知名度，使銷售倍增。

### 產品創新

特步的功能性體育用品以跑步為核心，在功能上不斷提高科技含量。根據集團自有的國內唯一一間跑步專屬研究中心的研究成果，繼續開發新一代三個核心鞋履科技及六大核心服裝科技平台。特步自主開發的一款爆款鞋自2018年3月上市以來銷量突破1百萬雙，這是自2002年推出第一代「烽火鞋」後，特步再次有一雙如此高銷量的鞋。2018年下半年，集團將繼續與國際材料供應商合作，並將推出新的專屬科技。

特步將運動生活產品的劃分方式從按年齡劃分轉變為按風格劃分為三個不同系列：都市、街頭、活力。隨著中國消費者的時尚感愈趨個性化，每個系列都迎合了更寬泛年齡段的消費者對風格的不同需求。運動生活類鞋履產品大多歸入特步已註冊的「π系列」，鞋面採用更柔和的「π」標誌，而非特步傳統的「X」標誌。集團在此註冊商標下已與並會加強與明星和第三方知識產權進行合作。

## 未來展望

2018年是特步新時代的開始。受益於品牌重塑及產品再設計，特步的跑步及時尚產品預期都將於未來三年（包括2018年下半年對比上半年）加速增長。集團計劃於2018年開設最多10家直接運營的「旗艦體驗店」，向消費者展示特步擁有國際水準的科技、設計以及購物體驗。電子商務的銷售額持續以超過線下的速度強勁增長。長遠來看，特步希望集團於線上、購物中心及傳統街邊店三個零售渠道錄得相近的收入。

除三年成功戰略轉型帶來的快速自然增長外，集團將為2020年及之後做多品牌戰略規劃。於集團發展的下一階段，特步將運用集團對中國體育用品市場的深入了解，建立一個多品牌組合。特步會首先尋求與核心特步品牌互補的國際體育用品品牌進行合作，擴大其於大中華區的地位。特步將運用自身於中國體育用品市場逾20年的經驗，帶領集團的整個品牌組合到2020年後的下一個發展階段。隨著市場的整合，相信集團將鞏固其於中國體育用品品牌的領導地位。

- 完 -

## 關於特步國際控股有限公司（股份代號：1368）

特步國際控股有限公司（股份代號：1368）於2008年6月3日在香港聯合交易所主板上市。集團於2002年創立特步，其現為中國領先的體育時尚品牌，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、市場推廣及品牌管理。集團擁有6,035家零售店組成的龐大分銷網路，全面覆蓋中國31個省份、自治區及直轄市。特步為MSCI中國小型股指數、恒生綜合指數系列及深港通的成分股。

如欲取得更多集團相關資料，請瀏覽網站：[www.xtep.com.hk](http://www.xtep.com.hk)  
或掃描右方二維碼關注集團官方微信（微信搜索：xtepholdings 或特步控股）。

### 如有垂詢，請聯絡：

#### 特步國際控股有限公司

劉栩昕小姐 電話：(852) 2152 0813 電郵：[ir@xtep.com.hk](mailto:ir@xtep.com.hk)

#### 縱橫財經公關顧問有限公司

區美馨小姐 電話：(852) 2864 4815  
李家蔚小姐 電話：(852) 2864 4855 電郵：[sprg\\_xtep@sprg.com.hk](mailto:sprg_xtep@sprg.com.hk)  
趙啟亨先生 電話：(852) 2114 4313



附錄



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

2018 年中期業績亮點

財務亮點 (截至 6 月 30 日止六個月)			
	2018	2017	變動
<b>盈利能力數據 (人民幣百萬元)</b>			
收入	2,729.0	2,310.8	+18.1%
毛利	1,193.1	1,015.6	+17.5%
經營利潤	592.0	479.1	+23.6%
股權持有人應佔利潤	375.2	310.3	+20.9%
每股基本收益 (人民幣分)	17.26	13.98	+23.5%
<b>盈利能力比率 (%)</b>			
毛利率	43.7	43.9	-0.2 百分點
經營利潤率	21.7	20.7	+1.0 百分點
淨利潤率	13.7	13.4	+0.3 百分點
派息比率	54.5	52.4	+2.1 百分點
<b>現金流 (人民幣百萬元)</b>			
淨現金及現金等價物	2,864.6	2,565.3	+11.7%
淨負債率 (%)	21.0	19.1	+1.9 百分點

營運亮點 (截至 6 月 30 日止六個月)			
按產品種類劃分的集團收入及毛利率			
	2018	2017	變動
<b>鞋履</b>			
收入 (人民幣百萬元)	1,769.2	1,534.8	+15.3%
毛利率 (%)	44.8	44.3	+ 0.5 百分點
<b>服裝</b>			
收入 (人民幣百萬元)	901.7	726.5	+24.1%
毛利率 (%)	42.0	43.5	-1.5 百分點
<b>配飾</b>			
收入 (人民幣百萬元)	58.1	49.5	+17.4%
毛利率 (%)	37.0	39.3	-2.3 百分點