

致：財經版編輯

【請即時發放】

BaWang International (Group) Holding Limited
霸王國際(集團)控股有限公司

霸王集團公佈 2010 年中期業績

營業額及股東應佔溢利增長 36.7%及 47.1%達人民幣 930.8 百萬元及 147.1 百萬元

* * *

毛利率上升至 66.5%

推出霸王涼茶產品 促進品牌多元化

財務概覽

	截至 6 月 30 日止 6 個月		轉變 (%)
	2010 年 人民幣千元	2009 人民幣千元	
營業額	930,810	681,090	+ 36.7
毛利	619,152	450,726	+ 37.4
經營溢利	186,188	128,538	+ 44.9
股東應佔溢利	147,116	100,012	+ 47.1
每股基本盈利 (人民幣元)	0.05	0.05	-
每股中期股息 (港仙)	1.5	-	-
每股特別股息 (港仙)	2.5	-	-
毛利率 (%)	66.5%	66.2%	+ 0.3 百分點
淨利率 (%)	15.8%	14.7%	+ 1.1 百分點

[2010年8月23日,香港訊] 中國整體洗髮液市場龍頭中國品牌—霸王國際(集團)控股有限公司(「霸王集團」或「集團」, 股份代號: 1338), 今天宣佈其截至2010年6月30日止6個月之中期業績。

中國的經濟環境持續改善, 集團在2010年上半年抓緊市場機遇。回顧期內, 集團營業額上升至人民幣930.8百萬元, 比2009年上半年的人民幣681.1百萬元上升36.7%。集團毛利由2009年上半年的人民幣450.7百萬元, 上升37.4%至2010年上半年的人民幣619.2百萬元。毛利率由2009年上半年的66.2%, 上升至2010年上半年的66.5%, 主要原因是由於產品組合改變及原材料成本佔營業額比例下降。股東應佔溢利由2009年上半年的人民幣100.0百萬元增加47.1%至人民幣1.47億元。淨利率由2009年上半年的14.7%, 上升至2010年上半年的15.8%。董事局建議派發截至2010年6月30日六個月止中期股息及特別股息, 分別每股1.5港仙及2.5港仙。

霸王集團主席陳啟源先生表示:「我們很高興見證霸王品牌進一步鞏固在中國中草藥洗髮及護髮產品市場的領導地位。根據Euromonitor於2010年6月的研究報告顯示, 霸王品牌於2009年是國內品牌在中國整體洗髮水市場中佔有率最高的品牌, 市場份額由2008年之8.0%上升至2009年約9.6%。在中草藥洗髮水市場方面, 霸王品牌的市場份額由2008年的49.4%進一步增至2009年的52.9%。可見霸王品牌高踞首位, 並且自2006年起連續四年名列前茅。」

集團採納多品牌策略，向不同消費群體行銷集團的產品。集團核心品牌霸王於2010年上半年的營業額為人民幣711.8百萬元，較去年同期增加13.6%，約佔集團總營業額的76.5%。中草藥去屑洗髮水品牌追風錄得營業額人民幣186.6百萬元，約佔集團回顧期內之總營業額約20.0%。今年6月才開始銷售的霸王涼茶，錄得營業額約人民幣9.0百萬元，約佔2010年上半年總營業額的1.0%。而麗濤、雪美人、本草堂的收入合計達人民幣23.4百萬元，佔集團2010年上半年總營業額的2.5%。

集團建立了覆蓋全國的分銷及零售網絡，同時與分銷商及重點零售商維持堅固及穩定的合作關係。截至2010年6月30日，霸王品牌的分銷網絡包括587個分銷商及44個重點零售商，覆蓋中國27個省份及4個直轄市，以至香港、澳門與新加坡、泰國、馬來西亞、緬甸及阿聯酋等市場。海外市場的銷售額約佔集團2010年上半年總營業額之4.5%。新推出的霸王男士系列，成功在市場上建立品牌定位。集團更成功為品牌在大型超級市場設立銷售專櫃。其營業額約佔霸王品牌整體營業額之7.4%。

於2010年4月下旬，集團宣佈推出全新中草藥飲料系列「霸王涼茶」。該產品已於今年6月份起在市場發售。甄子丹先生被聘用為霸王涼茶的品牌形象大使。華南地區是首個指定發售霸王涼茶的地區，包括廣東、福建、廣西及海南。憑藉霸王涼茶成功在華南地區四個省份建立銷售網絡，集團計劃於今年底前，將銷售網絡擴展至中國其他五個地區內18個省份。集團相信來自霸王涼茶的銷售貢獻將於2011年開始全面體現，期望由明年起成為集團另一項重要的收入來源。

至於中草藥去屑洗髮水品牌追風，集團在2010年上半年繼續擴展其分銷及零售網絡，期望於今年稍後時間在新加坡推出。截至2010年6月30日，追風之分銷商及零售商網絡分別達到481個及44個，覆蓋全國26個省份及4個直轄市。產品在2009年於香港成功推出，期望於今年稍後時間於新加坡推出。集團將深化現有管道的滲透，從而增加品牌在中草藥去屑洗髮水市場的份額。

截至2010年6月30日止，集團成功為中草藥護膚品牌本草堂建立百貨公司、大賣場及化妝品專賣店的銷售管道，遍佈中國4個省份及1個直轄市。我們會繼續擴展其銷售網絡，並計劃在全中國的美容用品專賣店開設約2,000個專櫃。

新產品方面，集團會視乎較早前推出的新產品銷售表現，考慮在今年稍後時間，進一步推出新產品中草藥家居清潔用品系列。

配合集團市場多元化的戰略，集團將繼續發展海外市場。集團將在今年稍後時間進入汶萊市場，及繼續開拓其他海外國家潛在市場。國內市場發展方面，集團近期將產品銷售擴展至西藏。

產能擴充方面，集團會繼續租賃位於廣州白雲區，建築面積約75,000平方米的全新生產廠房的計劃。第一階段廠房興建將於下年年初完成，屆時洗髮、護髮及護膚產品的年產能將增加約100,000公噸至200,000公噸。

— 續 —



此外，集團於今年較早前在廣東省租用了一塊約500畝面積的土地已經開始進行中草藥種植業務。按照現時的計劃，集團最快可望於今年下半年對第一期的中藥藥材進行收割。同時，集團亦正繼續在其他地方尋找合適土地作中草藥種植用途。

近期一篇內容不實及欠缺事實根據的媒體報導對霸王品牌的聲譽及消費者信心產生了嚴重的損害。儘管集團的產品銷售已無可避免地遭受影響，但集團管理層認為，負面衝擊只屬短暫性，如果集團應對得當，相信一定會將這場危機轉為機會，因為通過這次媒體的廣泛和密集報導令霸王品牌知名度進一步提高。集團只要幫助消費者科學地認識此次事件，讓他們了解產品是安全優質的，肯定吸引更多的消費者購買霸王產品來滿足他們追求天然健康的生活方式，重建消費者信心及重建品牌形象。此外，集團將為前線銷售及宣傳推廣的員工提供員工培訓，以解答消費者的諮詢。集團亦會進行零售商、分銷商及消費者教育，以及推出新的產品套裝等。此外，集團將對原材料篩選及生產過程作出更嚴勵的監控，以將不必要的副產品含量減至最低，進一步提升霸王洗髮水的銷售額和市場份額。

陳主席總結：「全球經濟及工業狀況持續改善，帶動國民的家庭收入上升，因而對高端個人護理產品的消費亦持續增加。雖然2010年至今充滿挑戰，然而，憑藉霸王品牌在中國中草藥洗髮水市場的領導地位持續鞏固，及在中國個人護理用品市場中的獨特定位，我們有信心能夠充分把握未來不斷湧現的機遇。我們會繼續追求產品多元化及品質多元化的策略，目標成為中國中草藥個人護理產品的全球領導者，以及為投資者帶來最佳的回報。」

— 完 —

此新聞稿由博達國際（財經）公關有限公司代霸王國際（集團）控股有限公司發佈。
如有垂詢，請聯絡：

博達國際（財經）公關有限公司

陳卿青小姐	+852 3150 6760 / 9770 2950	keely.chan@pordafinance.com.hk
蕭慕潔小姐	+852 3150 6771 / 9316 8576	sharis.siu@pordafinance.com.hk
高詠詩小姐	+852 3150 6750 / 6025 0533	fiona.ko@pordafinance.com.hk
伍育慈小姐	+852 3150 6737 / 9158 5025	karina.ng@pordafinance.com.hk

傳真： +852 3150 6728

