



於開曼群島註冊成立的有限公司 (聯交所股份代號：1368)

特步公佈卓越的**2019**年中期業績
收入與普通股股權持有人應佔溢利持續錄得雙位數增長

* * * * *

多品牌業務模式啟動標誌新里程碑

財務摘要

- 受惠於產品提升和中國內地體育用品市場的強勁增長勢頭，集團收入同比上升**23%**至人民幣**33.57**億元
- 經營溢利增加**21%**至人民幣**7.17**億元，經營溢利率為**21.4%**
- 普通股股權持有人應佔溢利同比增長**23%**至人民幣**4.63**億元
- 集團的資產負債表維持穩健，淨現金及現金等值項目約為人民幣**36.18**億元，經營活動現金流入淨額持續增長至人民幣**4.22**億元（**2018**年上半年：人民幣**2.25**億元）
- 宣派中期股息每股**12.5**港仙（**2018**年上半年：**10.5**港仙），派息比率為**59.3%**

營運摘要

- 於**2019**年**6**月**30**日，集團共有**6,312**家特步品牌店覆蓋中國內地及海外市場，**2019**年上半年淨開店為**82**家
- 2019**年上半年錄得良好的低雙位數同店銷售增長
- 集團於**2019**年啟動多品牌業務模式，憑藉與**Wolverine Group**的合作及收購**K-Swiss Holdings Inc.**，集團引入享譽全球的品牌，包括索康尼、邁樂、蓋世威及帕拉丁，使集團邁向另一個增長期
- 委任著名亞洲職業籃球明星林書豪作為特步代言人，共創籃球新事業

2019年8月21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.HK**）今天公佈截至**2019**年**6**月**30**日止六個月（「**2019**年上半年」或「期內」）之未經審核中期業績。

經過三年成功的戰略變革後，集團於**2019**年上半年繼續取得卓越的財務表現。受惠於產品提升和中國內地體育用品市場的強勁增長勢頭，集團收入增加**23.0%**至人民幣**33.57**億元（**2018**年上半年：人民幣**27.29**億元）。毛利率上升至**44.6%**（**2018**年上半年：**43.7%**）。公司普通股股權持有人應佔溢利增加**23.4%**至人民幣**4.63**億元（**2018**年上半年：人民幣**3.75**億元）。每股基本盈利為人民幣**20.2**分（**2018**年上半年：人民幣**17.3**分）。

董事會宣派中期股息每股**12.5**港仙（**2018**年上半年：**10.5**港仙），派息比率為**59.3%**（**2018**年上半年：**54.5%**）。

特步國際控股有限公司主席兼行政總裁丁水波先生表示：「**2019**年是革新的一年，多品牌組合的啟動標誌著特步的另一個里程碑。縱然面對中美貿易緊張和宏觀經濟不明朗因素，集團**2019**年上半年的業績依然造好，證明我們的戰略和業務模式行之有效。除了實現集團成為『中國跑者的首選品牌』的使命，以及加入針對多個細分市場和滿足運動休閒需求的新品牌之外，特步將致力發展成為具穩固根基且擁有多品牌組合的全球時尚運動用品企業。」

「此外，我們對能夠簽約世界知名籃球巨星林書豪為我們的代言人感到十分興奮，相信憑藉他的知名度，我們即將推出的新產品必定會受到大眾歡迎。展望未來，我們將繼續專注產品創新及提升店舖效益，以推動自然增長。與此同時，我們將繼續拓展大中華及海外業務，以及涉獵不同細分市場和運動種類，藉此把握推動業務持續增長的新機會。」

業績回顧

展開多品牌營運

三年戰略變革取得成功之後，集團於2019年上半年採納多品牌營運的新戰略計劃，以建立多元化的產品組合，從而擴大客戶群至不同運動種類的愛好者。於2019年3月，集團公佈與Wolverine Group合作，在中國內地、香港及澳門開展索康尼及邁樂品牌旗下鞋履、服裝及配飾的開發、營銷及分銷。索康尼完美地展示了在研發和市場營銷方面的協同效益，充分運用特步的銷售網絡，吸引新一批品味更為成熟的顧客，而邁樂則會進一步豐富特步現有的產品組合，發掘中國內地戶外市場的潛能。兩個頂級品牌可以補足集團的品牌組合，讓集團踏進更高端的市場。憑藉良好的品牌計劃、特步的零售網絡及供應鏈提供重要的支持，索康尼和邁樂的首個獨立店預計分別於2020年上半年和下半年開業，而索康尼的電子商務渠道銷售已於2019年7月開始。

緊接着運動休閒風和復古風的潮流，集團於2019年5月宣佈收購K-Swiss Holdings Inc.（前稱為E-Land Footwear USA Holdings Inc.），引入兩家國際知名的傳統運動和休閒品牌 — 蓋世威和帕拉丁。作為運動休閒品牌的蓋世威，加上知名的靴子品牌帕拉丁，讓集團能針對不同的客戶群。完成收購後，蓋世威和帕拉丁將與特步進行無縫整合，大幅地提高營運效率，並通過品牌重新定位和新產品設計，將其業務重心轉移至亞太區。除了使用現有資源，特步亦將進行產品創新，特別是品牌的服裝設計及工藝，增加未來的產品種類，同時專注拓展中國內地市場的業務。

創新零售概念提升店舖效益及消費者體驗

於2019年6月30日，集團於中國內地及海外市場共營運6,312家特步品牌零售店，於2019年上半年淨開店82家。集團在中國內地繼續滲透至二線及三線城市，配合現時消費者更喜愛前往購物中心消費，我們大部分新店開設於購物中心內，藉此增加客流。此外，集團總店舖數目80%的零售店舖採納全新定制設計的國際風格佈局，展示全套體育用品系列，以提高商品銷售之連帶率。此外，透過當地業務夥伴的網絡，特步繼續擴展業務至其他海外市場，包括南亞、東南亞及中東。

於2019年6月30日，特步的七家跑步俱樂部為跑者提供會員活動及設施，以及其他跑步有關的一站式專業服務，約有15,000名跑者曾參加特步舉辦的400多項體育賽事。特步跑步俱樂部和旗艦店逐步實現以客為本的新舉措，務求提升消費者體驗，令他們能夠享受到全渠道零售的便利性。憑藉數據洞察，集團將繼續與阿里巴巴集團和其他業務夥伴合作，詳細分析不斷變化的零售環境，帶來更好的決策和戰略。

加強電子商務及O2O業務

集團的電商業務增長勢頭強勁，於2019年上半年按年穩步上升，為集團收入帶來超過20%貢獻。憑藉強勁的品牌定位與多元化的產品組合，特步於期內再一次蟬聯天貓跑鞋類別銷量第一。線上產品大部分為在電商平台獨家發售的運動休閒體育用品，佔總線上產品的60%。

作為中國內地首批與獨家總代理商聯手開展O2O業務的體育品牌之一，集團於2019年上半年全面推出涵蓋所有獨家總代理商的O2O業務系統。更多線下產品將逐步在線上銷售，以大幅提升盈利能力及增強特步與其代理商在品牌推廣的協同效益，令存貨周轉保持在健康水平。

繼續秉持成為「中國跑者的首選品牌」的使命

集團致力成為「中國跑者的首選品牌」，已連續五年蟬聯中國內地贊助最多馬拉松賽事的體育用品品牌，上半年已贊助了21場主要的馬拉松及跑步賽事，吸引逾340,000人參與。集團仍然為中國田徑協會認可的中國馬拉松官方合作夥伴，又為騰訊體育主辦活動「特步企鵝跑」的冠名贊助商。集團目前在中國共有七家特步跑步俱樂部，於2019年6月30日擁有超過200,000名會員，致力為跑者創造一個圍繞特步品牌的生態圈。

為接觸充滿活力和時尚的運動員，以及於年輕消費者市場提高品牌知名度，集團繼續推行娛樂營銷，包括邀請體壇明星及著名馬拉松跑手擔任關鍵意見領袖，藉以加強品牌與專業運動員的聯繫。於2019年8月，集團邀請著名亞洲專業籃球員林書豪擔任品牌代言人，推廣特步產品並共創籃球新事業，協助集團大幅提升品牌曝光率及把握銷售商機。此外，特步擔任「這！就是街舞」第二季的官方指定服裝贊助商，藉此吸引新一代消費者及重點推廣其「街頭」生活系列產品。今年夏季，集團亦成為騰訊視頻推出的另一個備受追捧的中國達人秀 – 「明日之子」的官方指定鞋履及服裝贊助商。該節目的每期播放量達30億次，成為集團吸引及保留年輕顧客的有效平台。

業務展望及策略

集團於2019年不斷革新，啟動多品牌業務模式。即使中美貿易關係緊張，但憑藉集團的強勁實力及穩固基礎，加上中國政府支持運動的政策及公眾對參與體育活動的熱愛程度日益增加，令國內體育用品市場穩健增長，集團於2019年上半年錄得卓越的業績。

集團透過與Wolverine Group合作及收購K-Swiss Holdings Inc.為業務注入兩個新動力，務求於2020年及往後實現可持續增長。此等企業行動預期能為集團目前的業務締造強大協同效益，包括品牌、客戶群、產品組合及營運效率等方面。多品牌策略將使我們能夠開發新客戶群，並進一步加強特步作為全球多品牌體育用品公司的形象，從而有助集團踏入另一發展階段及開展新增長時代。

為推動自然增長，集團將著力加強產品設計及生產技術，以滿足日趨成熟的消費者的要求，並翻新及擴大現有店舖，從而大幅提升店效及消費者體驗。受惠於中國內地的健身熱潮，集團將進一步加快滲透至二線及三線城市，把握該等地區對專業體育用品的迅速增長需求。除加強於國內的市場領導地位外，集團亦將繼續拓展海外市場，以抓緊其業務潛力。

展望未來，集團將通過加強在新業務領域的競爭力，致力保持增長勢頭並進一步鞏固我們的基礎。鑒於宏觀經濟不確定性以及2018年上半年的高基數，集團對2019年餘下時間的業務前景持謹慎樂觀的態度。然而，集團有信心能把握健身熱潮以及中國人民對追求健康生活的趨勢所帶來的機遇，我們對特步及中國內地體育用品市場的長遠前景仍然充滿信心。集團欣然迎接下一階段的發展，展望特步歷史上的一個新增長時代。

- 完 -

關於特步國際控股有限公司

特步國際控股有限公司（香港聯交所股份代號：1368）為一家領先的多品牌體育用品公司，於2008年6月3日在香港聯合交易所主板上市。集團主要從事體育用品（包括鞋履、服裝和配飾）的設計、研發、製造、銷售、營銷及品牌管理。自2001年成立後，集團的主品牌「特步」擁有超過6,300間零售店的龐大分銷網絡，全面覆蓋中國31個省份、自治區和直轄市，以及海外地區。2019年，集團進一步豐富其品牌組合至涵蓋四個國際知名品牌，包括蓋世威、帕拉丁、索康尼及邁樂。

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，請瀏覽特步企業網站 www.xtep.com.hk 或掃描下方二維碼關注集團官方微信賬號（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
投資者關係及企業傳訊
電話：(852) 2152 0333
電郵：ir@xtep.com.hk

縱橫財經公關顧問有限公司
區美馨 / 劉煒情 / 趙啟亨
電話：(852) 2864 4815 / (852) 2114 4987 / (852) 2114 4313
電郵：sprg_xtep@sprg.com.hk

附錄



特步國際控股有限公司

於開曼群島註冊成立的有限公司 (聯交所股份代號：1368)

2019年中期業績亮點

(截至6月30日止六個月)

財務摘要 (截至6月30日止六個月)			
	2019	2018	變化
盈利能力數據 (人民幣百萬元)			
收入	3,356.9	2,729.0	+23.0%
毛利	1,497.3	1,193.1	+25.5%
經營溢利	717.3	592.0	+21.1%
普通股股權持有人應佔溢利	463.0	375.2	+23.4%
每股基本收益 (人民幣分)	20.2	17.3	+16.8%
盈利能力比率 (%)			
毛利率	44.6	43.7	+0.9 百分點
經營溢利率	21.4	21.7	-0.3 百分點
淨利潤率	13.8	13.7	+0.1 百分點
派息比率	59.3	54.5	不適用
	於2019年 6月30日	於2018年 12月31日	變化
淨現金及現金等價物	3,618.0	2,437.6	+48.4%
淨負債率 (%)	16.7	21.1	不適用

營運摘要 (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			
	2019	2018	變化
鞋履			
收入 (人民幣百萬元)	1,911.9	1,769.2	+8.1%
毛利率 (%)	44.8	44.8	-
服裝			
收入 (人民幣百萬元)	1,356.0	901.7	+50.4%
毛利率 (%)	44.7	42.0	+2.7 百分點
配飾			
收入 (人民幣百萬元)	89.0	58.1	+53.2%
毛利率 (%)	37.9	37.0	+0.9 百分點