

請即時發放



波司登國際控股有限公司

Bosideng International Holdings Limited

波司登公佈2015/16財政年度全年業績
積極提升營運效率
權益持有人應佔淨溢利升1.1倍至人民幣2.81億元
末期股息港幣2.6仙

財務摘要

人民幣千元	截至3月31日止年度		變動
	2016年	2015年	
收入	5,787,321	6,292,569	-8.0%
毛利	2,609,218	2,870,009	-9.1%
經營溢利	337,679	198,900	+69.8%
除所得稅前溢利	406,528	238,089	+70.7%
權益持有人應佔淨溢利	280,942	132,197	+112.5%
每股基本盈利（人民幣分）	3.54	1.66	+113.3%
每股攤薄盈利（人民幣分）	3.54	1.65	+114.5%
每股末期股息（港仙）	2.6	1.0	+160.0%
全年股息（港仙）	2.6	2.2	+18.2%

（2016年6月29日 — 香港）— 中國最大的羽絨服企業波司登國際控股有限公司（「波司登」或「公司」；股份編號：3998，連同其附屬公司「集團」）公佈截至2016年3月31日止年度全年業績。

財務回顧

由於集團有效控制經營開支，今年內經營溢利大幅上升69.8%至約人民幣337.7百萬元，經營溢利率為5.8%，同比增加2.6個百分點。權益持有人應佔淨溢利為人民幣280.9百萬元，大升1.1倍，每股盈利為人民幣3.54分。董事會建議派發末期股息每股普通股2.6港仙，較上一財年增加1.6倍，派息率為62.1%。

然而，受到國內宏觀經濟環境影響，加上集團於年內積極清理庫存、調整零售網絡，以及為優化羽絨服業務的品牌組合進行鋪墊工作，今年內的總體收入有所下滑。截至2016年3月31日止年度，集團的收入約為人民幣5,787.3百萬元。年內，集團的品牌羽絨服業務繼續為最大收入來源，佔集團收入的68.7%，而貼牌加工管理業務及非羽絨服業務分別佔集團收入的17.0%及14.3%。

年內，集團毛利為人民幣2,609.2百萬元，毛利率微跌0.5百分點至45.1%。其中，品牌羽絨服業務毛利率下跌3.4個百分點至50.0%，主要由於集團持續清理庫存。非羽絨服業務的毛利率為50.7%，同比上升1.8個百分點，主要由於年內新貨銷售比例提高。貼牌加工管理業務的毛利率同比上升4.1個百分點至20.7%。

集團積極清理庫存，至財年年底，製成品存貨進一步下降17.9%。隨著集團業務基調得以改進，經營

活動現金淨值進一步增加至人民幣708.7百萬元，上一財年為人民幣387.8百萬元。於2016年3月31日，集團的現金、可供出售金融資產及其他財務資產，以及減去銀行借款後，總值約為人民幣2518.6百萬元。

業務回顧

羽絨服業務

年內，集團進一步加大力度優化零售網絡和清理庫存，並實施更為嚴格的生產和產品規劃。通過臨時賣場、大型連鎖超市、工廠店等多種針對性的銷售管道積極清理庫存，盡量避免與新貨造成重疊，影響優質門店的銷售。另外，通過對零售數據的深入分析，集團更精準地安排各款式產品的生產，從而制定相應的生產和銷售方案，讓庫存逐步回落到合理和健康的水平，亦可騰出更多空間，為來年的品牌轉型計劃進行鋪墊和準備工作。

為配合消費模式的改變，集團採用了新的銷售和推廣方式，波司登首次以遊擊店 (Pop-up Store) 方式，推廣新羽絨服產品，以創新的展示設計吸引消費者眼球和人流，從而提升品牌知名度。遊擊店的市場反應理想，成功帶動銷售成績。集團相信長遠有助加快進入大型購物中心開店的步伐，使集團的零售網絡更能滿足消費者的需求。

集團於年內繼續積極優化零售網絡，關閉低效店舖以提升店舖質量。為配合旗下品牌的轉型策略，集團開始著手調整雪中飛的銷售網絡，把部分優質的銷售網點直接納入波司登旗下繼續營運。於2016年3月31日，集團羽絨服業務的零售網點總數共5,271家，同比淨減少1,328家。自營零售網點1,694家，淨減少833家；第三方經銷商經營的零售網點3,577家，淨減少495家。自營和第三方經銷商經營的零售網點分別佔整個零售網絡的32.1%和67.9%。

貼牌加工管理業務

由於上一財政年度協助主要客戶開發新產品系列而取得一筆一次性的訂單，令可比基數較高，集團年內貼牌加工管理業務收入為人民幣984.0百萬元，同比下跌18.1%。若撇除有關因素，貼牌加工管理業務收入基本持平。貼牌加工管理業務現有12個客戶，主要為美國知名品牌。

非羽絨服業務

集團年內的非羽絨服業務收入為人民幣826.1百萬元。集團繼續集中於調整有關業務的銷售渠道、消化庫存以及加強零售，以優化業務基礎。年內波司登男裝致力加強零售管理並優化產品組合，庫存清理進度理想，使得年內店舖的新貨銷售比例提高，波司登男裝年內業務收入約為人民幣186.1百萬元。杰西於年內集中提高店舖的盈利能力，進行精細化管理和進一步優化產品組合，令收入上升4.0%至約人民幣332.9百萬元。另外，摩高重點發展全男裝後，市場對於摩高的品牌認知度和辨識度得到統一，經銷商的信心有所提升，摩高全年收入約為人民幣295.4百萬元。截至2016年3月31日，非羽絨服零售網點總數共839家，同比減少244家。

未來發展

波司登董事局主席兼首席執行官高德康先生表示：「國內的經營環境充滿了不明朗因素。中國經濟增長速度持續下滑，影響消費情緒，導致內需增長乏力；服裝行業自身也面對着產能過剩、品牌競爭力下降、電子銷售新趨勢帶動消費習慣轉變等情況，加上越來越多海外品牌加快在中國市場的業務擴張步伐，令行業競爭加劇，使國內傳統服裝行業面對嚴峻的挑戰，但同時也正好鞭策企業不斷創新求變，鼓勵服裝公司在品牌、產品設計及生產、物流及零售等各個業務環節作出快速反應，以迎合市場和消費者的期望。集團將繼續堅定不移地從傳統的批發業務模式，逐步轉型走向更貼近市場和消費者的零售模式，致力為消費者提供高性價比、高質量和時尚的服裝產品。」

展望未來，集團將透過以下策略提升內在競爭力及營運效率，包括：

品牌重塑：透過提高品牌和產品的差異化，避免品牌重疊，讓集團資源得到更好運用。推出更符合市場需要的品牌轉型策略，給品牌作重新的定位和部署。其中，波司登將繼續定位於中高端時尚設計；冰潔的業務重心將逐步轉移至線上銷售。考慮到市場對於羽絨服設計的要求日益提高，集團決定讓設計風格偏向傳統的康博退出羽絨服市場，以便本集團能集中資源在其他品牌上。另外，一直側重於運動感設計的雪中飛，將逐步加入更多的戶外服裝產品，藉以打造成為全方位的戶外服裝品牌。

管理創新：簡化現有集團架構體系，重新梳理各部門和高層管理人員的職責，提高各個部門對各項決策的參與度和加強部門之間的有效協調，進一步提升集團的決策機制和管理能力。

多元化發展：善用現有資源以及各策略性投資者的營運經驗，發掘更多具有潛力的服裝新業務和品牌，以進一步壯大集團在各個服裝領域板塊的實力，向發展成為多品牌綜合服裝運營商的目標邁進，實現業務多元化發展。

- 完 -

關於波司登國際控股有限公司：

波司登國際控股有限公司(「公司」，連同其附屬公司統稱「集團」)是中華人民共和國(「中國」)知名的羽絨服企業。集團旗下的羽絨服品牌包括波司登、雪中飛、康博及冰潔。通過這些品牌，集團提供多種羽絨服產品以滿足各消費群體，藉此進一步鞏固在中國羽絨服行業的龍頭地位。

在羽絨服為核心的業務基礎上，集團積極推進四季化服裝的戰略，積極尋找適當時機併購發展潛力高、聲譽良好的非羽絨服裝品牌項目，積極向成為世界知名的綜合服裝品牌營運商的目標邁進。目前集團的主要非羽絨服品牌包括波司登男裝、杰西女裝及摩高休閒服。

如有垂詢，請聯絡：

波司登國際

麥嘉恩

電話： (852) 2866 6956

電郵： carol.mak@bosideng.com

IPR 奧美公關

劉麗恩 / 劉碧思 / 余艾汾 / 張安琦 / 梁曉霖

電話： (852) 2136 6952 / 2136 6953 / 2136 6176 / 3920 7639 / 2136 6950

傳真： (852) 3170 6606

電郵： bosideng@iprogilvy.com