

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2016/17財政年度中期業績  
權益持有人應佔溢利升20.3%至人民幣1.57億元

\*\*\* \*\*

持續優化產品組合 積極推動品牌創新

財務摘要 (未經審核)

人民幣千元	截至9月30日止六個月		變動
	2016年	2015年	
收入	2,566,663	2,563,746	0.1%
毛利	1,010,918	924,325	9.4%
經營溢利	259,512	132,330	96.1%
權益持有人應佔淨溢利	157,177	130,699	20.3%
每股基本盈利 (人民幣分)	1.91	1.64	16.5%

(2016年11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」) 宣佈截至2016年9月30日止六個月 (「期內」) 未經審核的中期業績。

財務回顧

集團於回顧期內整體收入持平，品牌羽絨服業務持續上升，非羽絨服業務隨著邦寶女裝的收購而提升，兩者的升幅足以填補貼牌加工管理業務因訂單流失而下滑的缺口。截至2016年9月30日止期間，集團的收入仍達人民幣2,566.7百萬元，較去年同期上升約0.1%。期內，品牌羽絨服業務繼續為集團的最大收入來源，佔集團收入的56.5%，而餘下的25.9%及17.6%分別來自貼牌加工管理業務及非羽絨服業務。

期內，集團毛利較去年同期人民幣924.3百萬元上升9.4%至人民幣1,010.9百萬元，毛利率上升3.3個百分點至39.4%。集團積極就羽絨服業務及非羽絨服業務的庫存量及銷售網絡進行控制及調整，減少不必要的庫存以提升空間生產較高毛利的新品。品牌羽絨服業務及非羽絨服業務的毛利率分別微跌0.3個百分點及3.3個百分點至43.6%及52.0%。而貼牌加工管理業務的毛利率較去年上升3.4個百分點至21.6%，主要由於銷售組合改變，期內毛利較高的訂單佔比增加。期內，經營溢利和本公司權益持有人應佔淨溢利分別上升96.1%及20.3%至約人民幣259.5百萬元和157.2百萬元。本公司董事會宣派截至2016年9月30日止六個月中期股息每股普通股港幣1.0仙(相等於約人民幣0.9分)。

- 續 -

## 業務回顧

波司登董事局主席兼首席執行官高德康先生表示：「期內，國內的宏觀經濟依然充滿不確定性，整體消費力和消費情緒缺乏明顯的增長動力，國內的服裝行業依然面對龐大的挑戰。然而，大部份服裝企業在過去幾年間，已經充分意識到行業過去盲目拓展所帶來的後果，並積極認真應對和改善業務，有助於行業長遠的健康發展。此外，服裝企業也開始注重消費者體驗、品牌建設，企業形象等，為長遠立足市場創建更穩固的基礎。波司登會積極從傳統的批發業務模式，逐步探索向更貼近市場和消費者的零售模式轉型，為往後的發展奠定更穩健的業務基礎，爭取健康的可持續發展。」

### 羽絨服業務

上半年為羽絨服銷售淡季，集團以反季銷售為主，以及積極為快將來臨的銷售旺季進行準備工作。期內，羽絨服業務收入達人民幣1,450.2百萬元，較去年同期增長19.8%。集團繼續致力於清理庫存和調整銷售網絡，積極維持嚴格的生產和產品規劃，避免產生不必要的庫存。同時，集團也將業務核心策略的重心放在品牌建設和形象優化上，以此逐步增加消費者對品牌的認識，提升品牌價值與美譽度。

期內，集團在優化各個業務環節的同時積極推動品牌創新。波司登品牌更換沿用多年的產品商標，在提高美觀度的同時保持了原有商標的元素，此舉是集團品牌重塑的重要一步，也標誌着集團積極建立以市場為主導的銷售策略，並賦予品牌現代化的形象和時尚的內涵。此外，集團在產品方面亦加入不同的新嘗試，推出更多新產品系列，為市場帶來新鮮感。其中，集團與華特迪士尼公司合作，在今年九月推出波司登迪士尼系列的羽絨服產品，取得理想的市場反應。同時，鑑於消費者對高品質羽絨服的需求日益增加，集團亦於期內推出鵝絨系列的高端羽絨服產品以滿足市場需要，不但為消費者提供更多元化的選擇，也為集團增加毛利較高的產品。集團將會根據新產品的市場反應，適時調整和優化產品組合。

### 貼牌加工管理業務

回顧期內，集團的貼牌加工管理業務收入達人民幣664.3百萬元，較去年同期下降30.8%。由於越來越多貼牌加工客戶傾向找一些具備跨國生產能力的廠房，這逐步成為國際趨勢，因此集團流失部份貼牌加工訂單而導致收入下降。對此，集團將積極應對，並計劃在下一財年充分利用伊藤忠集團位於東南亞的生產廠房，以提升集團的跨國生產能力，相信長遠有利擴展集團的貼牌加工管理業務。

### 非羽絨服業務

期內，集團的非羽絨服業務收入約人民幣452.2百萬元，較去年同期上升15.0%。各非羽絨服品牌繼續以調整銷售渠道、消化庫存及加強零售為主要工作。期內波司登男裝整體銷售量增加，收入上升2.2%至約人民幣100.5百萬元。杰西於期內收入上升6.7%至約為人民幣168.9百萬元，杰西集中加強自營店的管理能力，加大對終端的資源投入、VIP客戶的維護和跟進以提升VIP銷售佔比，並對新開店的計劃持謹慎態度。摩高於期內推行緊縮策略，對銷售網絡進行深度優化，摩高期內收入約為人民幣100.5百萬元。集團於今年7月收購邦寶女裝，邦寶期內收入為人民幣76.3百萬元。

## 未來發展

在羽絨服業務方面，集團會在調整零售網絡的同時持續進行品牌和產品創新，通過一系列零售轉型的改進措施，為品牌注入新的增長動力。

對於非羽絨服業務，集團將重新評估和檢視旗下各個品牌的表現和長遠的發展潛力，在權衡收益、資源分配，以及集團的長遠發展策略，適時調整非羽絨服品牌組合，向發展成為一家穩健的多品牌綜合服裝運營商的目標邁進。

集團會積極尋求新業務和對外合作聯盟的機會，包括積極引進戰略投資者及合作夥伴，以推動多元化發展。於今年10月，通過把240億日圓的股東借貸轉換成新股的資本化方式，間接引入包括伊藤忠集團的策略性股東。我們相信，集團通過與伊藤忠集團一系列的深化合作，加上其豐富的經驗和全球資源，不僅能有助加強集團在品牌管理的能力，並有助提高波司登在收購兼併的實力，進一步拓展非羽絨服裝領域的業務，實現互利共贏的長遠目標。

高德康先生總結：「展望下半年，整體零售環境依然不容樂觀，預期國內宏觀經濟增速將持續放緩，相信消費信心和氣氛持續低迷，再加上市場競爭激烈、消費者選擇增多，市場經營環境依然充滿挑戰。我們將會繼續以務實積極地態度，提升內在競爭力及營運效率，為集團可持續發展奠定穩固基礎。」

- 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、摩高休閒服及邦寶女裝。

如有垂詢，請聯絡：

波司登國際控股有限公司：

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 / 華怡 / 何善彤

電話： (852) 2136 6952 / 2136 6953 / 2136 6176 / 3920 7640

傳真： (852) 3170 6606

電郵： bosideng@iprogilvy.com