

請即時發放



波司登國際控股有限公司

Bosideng International Holdings Limited

波司登公佈二零一一年三月三十一日止年度業績
權益持有人應佔溢利上升 **18.3%**至人民幣 **12.8** 億元

*** **

董事會建議分派末期股息每股普通股人民幣 **6.8** 分及特別股息人民幣 **6.0** 分

財務摘要

| 人民幣千元 | 截至三月三十一日止年度 | | 變動 |
|-----------------|------------------|-----------|-----------|
| | 二零一一年 | 二零一零年 | |
| 收入 | 7,037,805 | 5,738,121 | +22.7% |
| 毛利 | 3,299,369 | 2,886,637 | +14.3% |
| 毛利率 (%) | 46.9 | 50.3 | -3.4 個百分點 |
| 權益持有人應佔溢利 | 1,276,446 | 1,078,550 | +18.3% |
| 每股基本及攤薄盈利(人民幣分) | 16.42 | 13.88 | +18.3% |
| 每股股息(人民幣分) | | | |
| - 中期股息 | 6.5 | 3.8 | +71.1% |
| - 末期股息 | 6.8 | 8.8 | -22.7% |
| - 特別股息 | 6.0 | -- | -- |
| - 全年股息 | 19.3 | 12.6 | +53.2% |

(二零一一年六月二十八日 — 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」) 宣佈截至二零一一年三月三十一日止年度的全年業績。

截至二零一一年三月三十一日止年度，集團錄得收入約人民幣7,037.8百萬元（二零一零年：約人民幣5,738.1百萬元），較去年同期上升22.7%，主要是由於集團的羽絨服業務擁有靈活的定價策略去配合市場需求以及非羽絨服業務的持續擴張。毛利上升14.3%至人民幣3,299.4百萬元（2010年：人民幣2,886.6百萬元）。權益持有人應佔溢利上升18.3%至人民幣1,276.4百萬元。董事會建議分派截至二零一一年三月三十一日止年度的末期股息每股普通股人民幣6.8分及特別股息每股普通股人民幣6.0分（合共人民幣12.8分）。

- 續 -

波司登董事局主席兼行政總裁高德康先生表示：「回顧年度內，服裝行業普遍受到原材料和工資不斷上漲因素的壓力，面臨銷售額和毛利率下降的風險。對此，本集團做好了充分的準備，通過調整營銷策略、優化終端形象、創新產品款式以及優化供應鏈管理等措施，以適時應對各種市場發展態勢，尤其是本集團及時抓住了二零一零年十月份第一波寒冷天氣以及十二月份開始較長時間的銷售旺季，保質保量地快速補貨，滿足了市場急速增加的需求，為集團錄得了較為理想的銷售業績。」

「年內，集團繼續實行服裝產品多元化策略，並積極實施四季化服裝產品策略，從而擴充品牌及產品系列。除了增長迅速的『波司登男裝』外，我們還於回顧期內推出高端商務男裝品牌『威德羅』，並收購休閒服品牌『摩高』及童裝品牌，以推動非羽絨服業務發展。」高先生續說。

回顧年度內，品牌羽絨服業務收入仍然貢獻最大，佔本集團收入的**80.7%**。「波司登」品牌銷售收入在品牌羽絨服中仍然貢獻最大，佔品牌羽絨服總銷售的**62.6%**（約人民幣**3,554.2**百萬元）。「雪中飛」品牌的貢獻佔品牌羽絨服總銷售的**20.2%**（約人民幣**1,146.2**百萬元）。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別錄得約人民幣**572.5**百萬元及人民幣**410.9**百萬元，分別佔品牌羽絨服總銷售的**10.1%**及**7.2%**。為讓各服裝品牌個性更鮮明，集團對旗下各品牌的產品系列作出調整。

集團進一步推行羽絨服不設退貨的訂貨制，以減低庫存並提升營運效率。截至年結時，約**12%**羽絨服的銷售以訂貨制進行。集團相信訂貨制的推行及落實，將有效地提升集團羽絨服的適銷率，讓集團更靈活地控制庫存，提升經營效益。

回顧年度內，非羽絨服業務貢獻佔集團收入由去年**7.0%**上升至**8.4%**。收購「波司登男裝」業務是集團向「四季化服裝產品」品牌轉型戰略的第一步。「波司登男裝」於報告期內業績增長較快，符合管理層預期，佔集團非羽絨服收入**99.2%**，貢獻最大，目前在全國已設有**979**個零售網點。其他品牌包括「洛卡薇爾」、「瑞琦」、「威德羅」、「摩高」及童裝品牌仍於起步階段。

截至二零一一年三月三十一日，集團共有**9,435**個零售網點，當中包括**7,579**個羽絨服銷售網點及**1,856**個非羽絨服銷售網點。羽絨服網點當中，**1,113**間由集團經營，**6,466**間由第三方經銷商經營。非羽絨服業務方面，**106**間由集團經營，**777**間根據加盟協議經營，**973**間由第三方經銷商經營。

回顧年度內，集團的營運資金週轉期維持於健康水平。平均存貨週轉天數由上一年度的**110**天減少**8**天至**102**天；平均應收貿易帳款及票據週轉天數為**34**天，較去年同期縮短**6**天。平均貿易應付帳款及票據週轉天數則為**38**天，較去年同期下降**10**天。

展望未來，高德康先生表示：「本集團對未來前景審慎樂觀。未來十年、二十年，是國民消費觀念和消費能力全面升級的年代，是中國服裝行業發展的新時期，中國服裝行業在完成規模擴張使命後，以價值創新為核心的品牌發展將成為其新的歷史任務。未來三至五年，本集團將繼續提升旗下非羽絨服業務佔整體銷售的比例，進一步拓展國際營銷渠道，完善國際銷售網絡，使波司登成為一家世界知名的綜合服裝品牌運營商。」

他續說：「預計於二零一一／二零一二年度訂貨制客戶佔所有客戶比例將由本年度的12%上升至約25%，並預期未來三年內全面取消原有退貨機制，以進一步提升羽絨產品的銷售，降低庫存風險。非羽絨服裝產品業務則以拓展市場為主線。其中，『波司登男裝』店舖快速增長，預期全國的零售網點數目在二零一二年中達到約1,100個，而直營店和加盟店的比例也將較以往有所提高；『洛卡薇爾』品牌業務，計劃於二零一三年前於大中華地區開設300間以上獨立店舖及店中店。『摩高』品牌和蘭博星旗下童裝品牌亦會以每年150至200間的速度開設新的店舖，規劃至二零一五年將分別於全國共擁有1,300間及2,000間店舖。『瑞琦』則會在未來兩年內主要在華東地區建設銷售網絡，預期三年內開設約100間店舖。」

- 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」）是中國最大的羽絨服企業，在全國共設有7,579個零售網點，專門售賣集團的六大核心品牌羽絨服裝，包括「波司登」、「雪中飛」、「康博」、「冰潔」、「雙羽」和「上羽」。通過這些品牌，集團提供多種羽絨服產品以迎合不同階層的消費者，鞏固及擴展了其在中國羽絨服行業的市場龍頭地位。

根據中國行業企業信息發佈中心編制的數據，以二零一零年的銷售額計，「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」這四大羽絨服產品在中國共佔36.7%的市場份額[#]。按中國行業企業信息發佈中心及中國國家統計局的數據顯示，「波司登」從一九九五年至二零一零年連續16年成為中國羽絨服第一品牌。作為中國羽絨服裝行業的領軍者，集團已連續15年在「中國國際服裝服飾博覽會」上代表中國向全球推介秋冬服最新流行趨勢。

為了進一步優化產品組合、提升盈利能力，集團逐步開始實施四季化產品的戰略。目前，集團非羽絨服裝產品項目包括：「波司登男裝」項目「瑞琦」女裝項目、「摩高」休閒裝項目、「叮噹貓」童裝項目「威德羅」高級男裝項目和「洛卡薇爾」大中華地區經營權項目。其中，波司登男裝業務發展迅速，在全國已設有979個零售網點；「洛卡薇爾」大中華地區經營權項目目前已經在北京、上海、杭州等省會級城市開設7間專櫃。除斥資繼續推進和發展上述非羽絨服裝項目外，集團還在積極尋找適當時機併購具有高發展潛力、聲譽良好的非羽絨服裝品牌項目，以進一步提升非羽絨服業務佔整體銷售的比例。

[#] 在三十大羽絨服品牌之中

波司登公佈二零一一年三月三十一日止年度業績
權益持有人應佔溢利上升 **18.3%** 至人民幣 **12.8** 億元
二零一一年六月二十八日/ 第四頁

如有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

黃行宜／謝紫筠／丘倩瑜／劉麗恩

電話：(852) 2136 6176/ 2136 6950/ 2136 6183/ 2136 6952

傳真：(852) 3170 6606

電郵：beatrice.wong@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/
charis.yau@iprogilvy.com/ callis.lau@iprogilvy.com