

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九月三十日止中期業績  
權益持有人應佔溢利大升 **196.1%**至人民幣約 **3.27** 億元

\*\*\* \*\*

董事會建議分派中期股息每股普通股人民幣 **3.8** 分

**財務摘要**

人民幣千元	截至九月三十日止六個月		變動
	二零一一年 (未經審核)	二零一零年 (未經審核)	
收入	<b>2,739,114</b>	1,858,284	+47.4%
毛利	<b>1,079,306</b>	704,262	+53.3%
毛利率 (%)	<b>39.4</b>	37.9	+1.5 個百分點
權益持有人應佔溢利	<b>327,398</b>	110,565	+196.1%
每股基本及攤薄盈利 (人民幣分)	<b>4.21</b>	1.42	+196.5%
每股中期股息 (人民幣分)	<b>3.8</b>	6.5	-41.5%

(二零一一年十一月二十九日 - 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」) 欣然宣佈截至二零一一年九月三十日止六個月的中期業績。

**財務回顧**

截至二零一一年九月三十日止六個月，集團錄得收入約人民幣2,739.1百萬元（二零一零年：約人民幣1,858.3百萬元），較去年同期上升47.4%。收入增長，主要由於集團於期內推出輕薄型的秋羽絨系列，把羽絨服的銷售期提前至九月初；集團成本轉嫁能力較高，以靈活銷售策略提升產品單價及處理庫存；善用資源，於淡季期間進行貼牌加工業務；及積極於四季化服裝產品發展戰略，提升非羽絨服業務所帶來的貢獻所致。

期內，毛利率由去年同期的37.9%提升至39.4%，上升了1.5個百分點，反映集團有效將成本轉嫁給消費者，加上年初利用充裕的現金流以預付方式向供應商以較優惠價格採購及鎖定原材料，以控制成本上漲所帶來的影響。同時，集團發展成本較低的網絡銷售模式，拓展網絡市場份額。權益持有人應佔溢利為人民幣327.4百萬元，同比大幅增加196.1%。董事會建議分派截至二零一一年九月三十日止六個月的中期股息每股普通股人民幣3.8分。

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「二零一一年第二、三季度，歐美債務危機及經濟衰退導致國際市場需求增速持續放緩，消費意欲下降。但中國經濟運行基本面依然良好。報告期內，國內消費需求仍然旺盛，紡織行業總體保持增長，但受到原材料價格持續上升、人民幣升值壓力不斷加大、國內各種生產成本持續上漲等因素的影響，行業面臨整體毛利率下降的壓力。波司登作為服裝行業的龍頭企業，由於成本轉嫁予顧客的能力較強，加上品牌、產品質量、經營效益穩步提升，故仍然能取得理想的增長。」

## 業務回顧

回顧期內，品牌羽絨服業務佔集團收入的**64.8%**。「波司登」品牌銷售收入仍然貢獻最大，佔品牌羽絨服總收入**54.1%**或約人民幣**977.3**百萬元。「雪中飛」品牌的貢獻佔品牌羽絨服總收入**18.1%**或約人民幣**326.1**百萬元。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別為人民幣**182.7**百萬元及人民幣**290.7**百萬元，佔品牌羽絨服總銷售**10.1%**及**16.1%**。集團首次推出秋羽絨系列，採用超薄型面料配以精湛的剪裁，設計出重量僅**260**克的秋季活力薄型高級羽絨。秋羽絨的推出不但豐富集團產品系列，更成功延長羽絨服的銷售期，迎合市場對輕薄羽絨產品的需求。

回顧期內，非羽絨業務收入佔總收入約**12.2%**，較去年同期**7.0%**上升**5.2**個百分點。其中「波司登男裝」收入達人民幣**169.4**百萬元，同比增長**29.5%**，佔非羽絨服收入**50.9%**。由於集團集中於上半年大力關店以進一步優化「波司登男裝」的銷售網絡，故「波司登男裝」上半年的增長速度低於往年，但整體符合管理層預期。於期內，集團開設及關閉男裝店舖分別**147**及**198**間。截至二零一一年九月三十日止，「波司登男裝」於國內共設有**928**間店舖（二零一一年三月三十一日：**979**間）。

除「波司登男裝」外，其他非羽絨業務亦取得理想進展，佔非羽絨服收入的**49.1%**。截至本報告期末，「洛卡薇爾」（ROCAWEAR）品牌在北京、上海、杭州、天津、重慶共開設了**19**家專櫃（二零一一年三月三十一日：**7**家）；「瑞琦」（BOSIDENG RICCI）在長三角地區各知名商場商圈設有**23**家專賣店及專櫃（二零一一年三月三十一日：**4**家）；「摩高」（Mogao）在全國設有**443**家專賣店及專櫃（二零一一年三月三十一日：**400**家）；童裝品牌在全國共設有**1,120**間店舖（二零一一年三月三十一日：**866**家），主要分佈在華東和東南等省市。「威德羅」（VETALLO）於報告期內在瀋陽、大連、邯鄲當地的高級百貨商場內共開設了**3**家專賣店（二零一一年三月三十一日：**零**）。

截至二零一一年九月三十日，集團共有**10,970**個零售網點，當中包括**8,434**個羽絨服銷售網點及**2,536**個非羽絨服銷售網點。羽絨服網點當中，**1,031**間由集團經營，**7,403**間由第三方經銷商經營。非羽絨服業務方面，**306**間由集團經營，**1,036**間根據加盟協議經營，**1,194**間由第三方經銷商經營。

集團利用充裕的資金和豐富的網絡資源，於二零一一年十一月四日，以總代價人民幣892.5百萬元收購擁有數個中高檔女裝品牌，包括「JESSIE」品牌的迪輝有限公司及朗輝環球投資有限公司的70%股權。「JESSIE」成立於一九九九年，為國內領先時尚女裝品牌，銷售對象為28至45歲的職業女性，產品兼具職業和休閒風格。完成收購後，集團繼續在中國以自營和加盟方式銷售「JESSIE」品牌的女裝，預計未來三年新拓展店舖約200家，總店數超過400家，並適時拓展到國際市場。「JESSIE」將向集團提供盈利增長保證，二零一二至二零一四財政年度稅後純利年複合增長率達25%以上。

此外，於二零一一年六月，波司登斥資英鎊20,050,000購入緊鄰英國倫敦西區的購物中心牛津街的一項物業（南穆爾頓街（South Molton Street）28號），以作為波司登羽絨服及男裝旗艦店及歐洲總部，亦是集團首家在海外開設的羽絨服及男裝旗艦店。該旗艦店預期將於二零一二年七月開幕。

### 未來發展

展望未來，高德康先生表示：「本集團對經濟前景及業務發展保持一向審慎樂觀的態度。未來十年、二十年，是國內消費觀念和消費力全面升級的年代，本集團將依託『波司登』的品牌優勢，全面整合旗下品牌的風格定位、設計研發、渠道通路等，確保產品風格和而不同，以滿足各層次消費者需求。集團將於未來三至五年，繼續提升旗下非羽絨服業務佔整體銷售的比例，使『波司登』成為一家多元品牌的綜合服裝運營商。」

集團將全力支持「波司登男裝」的發展，「波司登男裝」計劃於下半年擴展至約1,000家，並繼續圍繞品牌形象提升、產品質素升級和服務提高，打造成國內知名的男裝品牌。其他品牌方面，集團將積極為「洛卡薇爾」店舖選址以及進行銷售網絡的建設工作，力爭於二零一三年前在大中華地區開設300家以上獨立店及店中店，又計劃用兩年時間主要在大中華地區拓展「瑞琦」的銷售渠道，務求三年後將銷售網絡覆蓋全國。同時，集團將繼續積極進行店舖選址等工作，以爭取讓「威德羅」品牌產品儘快與更多中國消費者見面。

## 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。旗下擁有六大核心羽絨服裝品牌，包括「波司登」、「雪中飛」、「康博」、「冰潔」、「雙羽」和「上羽」。通過不同品牌的產品定位來迎合各個層次的消費者，繼續鞏固集團在中國羽絨服行業的領軍地位。

根據二零一一年第十七屆「中國最有價值排行榜」數據顯示，波司登以人民幣206.6億元的品牌價值高踞整個排行榜第13位，並且蟬聯紡織服裝業首位。波司登集團旗下品牌「雪中飛」價值也達到人民幣56.7億元，位居排行榜第48位。根據中國行業企業信息發布中心編製的數據，波司登羽絨服連續16年蟬聯中國市場冠軍，雪中飛羽絨服亦連續10年全國銷量第二名。集團的四大羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」的總銷售額佔全國羽絨服市場36.7%的份額<sup>#</sup>。按中國行業企業信息發布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年成爲中國羽絨服第一品牌。作爲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。

憑藉強大的品牌價值以及豐富的網絡資源，波司登積極推進四季化服裝的戰略，目前波司登男裝、波司登瑞琦（BOSIDENG RICCI）女裝、ROCAWEAR（洛卡薇爾）、叮嚀貓童裝、摩喬休閒服、VETALLO（威德羅）高級商務男裝等均運營良好、穩健成長。除斥資繼續推進和發展上述非羽絨服裝項目外，集團亦積極尋找適當時機並購入發展潛力高、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。

<sup>#</sup>在三十大羽絨服品牌之中

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](mailto:beatrice.wong@iprogilvy.com)/ [karen.tse@iprogilvy.com](mailto:karen.tse@iprogilvy.com)/  
[charis.yau@iprogilvy.com](mailto:charis.yau@iprogilvy.com)/ [callis.lau@iprogilvy.com](mailto:callis.lau@iprogilvy.com)