

请即时发放



波司登国际控股有限公司  
Bosideng International Holdings Limited

波司登公布2016/17财政年度全年业绩  
经营溢利大幅上升95.5%至人民币6.6亿元

\*\*\* \*\*

全面重塑品牌形象 实现业务多元化发展

财务摘要

人民币千元	截至3月31日止年度		变动
	2017年	2016年	
收入	6,816,599	5,787,321	+17.8%
毛利	3,163,204	2,609,218	+21.2%
经营溢利	660,007	337,679	+95.5%
除所得税前溢利	572,890	406,528	+40.9%
权益持有人应占溢利	391,844	280,942	+39.5%
每股基本盈利（人民币分）	4.22	3.54	+19.2%
每股末期股息（港仙）	0.50	2.6	-80.8%
全年股息（港仙）	1.50	2.6	-42.3%

（2017年6月26日 — 香港）— 中国最大的羽绒服企业波司登国际控股有限公司（“波司登”或“公司”；股份编号：3998，连同其附属公司「集团」）公布截至2017年3月31日止年度全年业绩。

财务回顾

回顾年内，集团的品牌羽绒服业务收入回复增长，加上年内整合非羽绒服业务，以及新收购项目的贡献，令集团年内总体收入有所上升。截至2017年3月31日止年度，集团的收入较去年上升17.8%至人民币6,816.6百万元。其中，品牌羽绒服业务继续为集团的最大收入来源，占本集团收入的67.2%，而贴牌加工管理业务及非羽绒服业务分别占本集团收入的11.4%及21.4%。

年内，集团毛利增加21.2%至人民币3,163.2百万元，毛利率增加1.3个百分点至46.4%。品牌羽绒服业务毛利率增加1.1个百分点至51.1%，主要由于集团持续清理库存以提升空间推出较高毛利的新产品。非羽绒服业务的毛利率较去年下降5.0个百分点至45.7%，主要由于销售组合中，毛利较低的产品销售占比有所提升。贴牌加工管理业务的毛利率保持稳定，维持在20.0%。

截至2017年3月31日止年度，集团的经营溢利大幅上升95.5%至约人民币660.0百万元，经营溢利率为9.7%，较去年增加3.9个百分点，主要由于品牌羽绒及非羽绒服业务的贡献上升以及毋须进行商誉减值。回顾年内，集团权益股东应占溢利上升39.5%至约人民币391.8百万元。每股基本盈利人民币4.22分，董事会建议派发末期股息每股普通股0.5港仙。

## 业务回顾

### 羽绒服业务

集团年内的羽绒服业务收入为人民币4,579.2百万元，按年上升15.1%。过去两个财年，集团聚焦于清理库存和优化销售网络。随着库存结构得到改善，集团年内开发更多和市场需求匹配度高的商品，提高该业务的收入及毛利率。

其中，与华特迪士尼公司合作，把握上海迪士尼乐园开业的契机，推出波司登迪士尼系列的成人和儿童羽绒服产品，又于2017年推出迪士尼美女与野兽系列的产品。未来集团将继续与迪士尼合作，并强化相互的合作范围与内容。至于，波司登品牌更换沿用多年的产品商标，崭新的产品和品牌形象的优化，使得波司登的收入上升22.4%至人民币4,060.7百万元。

年内，集团继续积极优化零售网络，关闭低效店铺，以提升店铺质量。于2017年3月31日，集团羽绒服业务的零售网点总数较2016年3月31日净减少979家至4,292家。自营零售网点净减少320家至1,374家；第三方经销商经营的零售网点净减少659家至2,918家。自营和第三方经销商经营的零售网点分别占整个零售网络的32%和68%。

### 贴牌加工管理业务

年内，集团的贴牌加工管理业务收入约为人民币777.7百万元，较去年下降21.0%。下跌由于国内生产成本逐年上升，令许多贴牌加工客户把订单转移到低生产成本和具有税务优惠的东南亚地区，加上越来越多客户倾向找一些具备跨国生产能力的厂房，导致集团流失部份贴牌加工订单。

面对新趋势，集团计划充分利用伊藤忠集团位于东南亚的生产厂房，发挥成本上的优势并提升集团的跨国生产能力。初步预计在下一财年可以实现在伊藤忠集团位于东南亚的生产厂房的订单，改善集团的贴牌加工管理业务。

### 非羽绒服业务

回顾年内，集团的非羽绒服业务收入约人民币1,459.7百万元，较去年上升76.7%，升幅受惠于波司登男装收入上升以及新收购项目的贡献。其中，波司登男装专注于提升零售营运和商品效益，该业务收入按年上升77.2%至约人民币329.8百万元。至于杰西则集中加强自营店的管理能力，但由于批发业务受经销商需要清理库存而减少新货订单拖累，杰西于回顾年内的收入轻微下跌2.8%至约人民币323.5百万元。邦宝年内收入约人民币298.5百万元。

集团对于国内女装行业的前景感到非常乐观，过去几年积极通过收购逐步把女装业务扩大，并于2017年4月完成收购柯利亚诺及柯罗芭两个女装品牌。另一方面，考虑到当前国内的经济情况以及消费模式，以及摩高的业务表现和发展潜力，集团于2017年2月全数出售所持有的摩高股权，以集中资源发展旗下更具潜力的服装品牌。

### 其他新增业务

集团致力拓展多元化，成为全方位的服装营运商。国内校服市场规模庞大，多所国际学校进驻国内，官办学校也由以前的政府主导逐步向学校、家长主导转移，市场化趋势明显，因此集团致力以高素质、注重细节设计、提供差异化订制服务，以满足个性化的需求，并为集团开拓新的业务领域。另外，集团于年内把以往授权第三方经营波司登内衣的业务转为自行营运，并把业务从原本只有保暖内衣延伸至多品类的居家生活服装方向发展，把单季经营模式成功转化为四季经营。目前集团已经开设了15家波司登家居生活馆，并预计来年将增加到50家，为中国市场提供优质的家居生活服饰。

## **网络销售**

为配合市场对网购的殷切需求，集团积极研究和拓展网络销售，并成立专门团队，统一营运所有品牌的网络销售，以提高营运效益和协同效应。年内，网络销售收入达到人民币1,077.1百万元，按年大幅上升88.2%。其中，年内品牌羽绒服业务及非羽绒服业务网络销售的收入分别约为人民币757.1百万元及人民币320.0百万元，分别占品牌羽绒服业务及非羽绒服业务收入16.5%及21.9%。

## **未来发展**

波司登董事局主席兼首席执行官高德康先生表示：“随着城市化的推进，中国消费潜力依然庞大，但同时消费模式正在慢慢演变，消费越趋理性，注重消费体验，加上网上消费的兴起，这些都为传统的中国服装零售企业带来新挑战，同时给实体店铺的业务模式带来冲击。此外，消费者对于产品的要求从单纯的保暖功能到时尚美观外，更进一步期望服装产品具有更多生活功能。消费需求的快速演变促使服装企业必须紧贴市场变化，集团将继续坚定不移地从传统的批发业务模式，逐步转型走向更贴近市场和消费者的零售模式。”

为应对挑战，集团将在各个领域提升竞争力，包括：

**羽绒服业务：**未来集团将全面重塑波司登品牌系列，继续优化零售业务模式的各主要环节，加强零售终端的管理和大数据的应用，积极提升内在竞争力及营运效率。在产品方面持续创新，在羽绒服轻、软、保暖等优点上加入时尚休闲生活新概念，并增加生活功能，致力为消费者提供高性价比、高质量、实用性高和时尚的羽绒服产品。

**打造女装平台：**集团目前旗下女装品牌包括杰西、邦宝、柯利亚诺及柯罗芭，整个女装业务平台渐见规模。集团将整合女装资源以提高协同效应，并适度地为女装拓展优质渠道。同时，集团将继续发掘具有潜力的女装品牌，进一步拓展女装平台。

**多元化发展：**除了现有的校服业务和家居生活服装业务，集团将积极研究向童装及生活户外服装等延伸，实现由“产品经营”到“品牌经营”的转型。此外，集团将积极善用现有资源，以及策略性投资者伊藤忠集团的营运经验和全球资源，发掘更多具有潜力的服装新业务和品牌，以进一步壮大集团在各个服装领域板块的实力，向发展成为多品牌综合服装运营商的目标迈进。

- 完 -

## **关于波司登国际控股有限公司：**

波司登国际控股有限公司(“公司”，连同其附属公司统称“集团”)是中华人民共和国(“中国”)知名的羽绒服企业。集团旗下的羽绒服品牌包括波司登、雪中飞和冰洁。通过这些品牌，集团提供多种羽绒服产品以满足各消费群体，藉此进一步巩固在中国羽绒服行业的龙头地位。

在羽绒服为核心的业务基础上，集团积极推进四季化服装的战略，积极寻找适当时机并购发展潜力高、声誉良好的非羽绒服品牌项目，积极向成为世界知名的综合服装品牌营运商的目标迈进。目前集团的主要非羽绒服品牌包括波司登男装、杰西女装、邦宝女装、柯利亚诺女装及柯罗芭女装。

如有垂询，请联络：

**波司登国际控股有限公司**

麦嘉恩

电话： (852) 2866 6956

电邮： carol.mak@bosideng.com

## **iPR 奥美公关**

刘丽恩 / 刘碧思 / 华怡 / 何善彤 / 林诺沂

电话： (852) 2136 6952 / 2136 6953 / 2136 6176 / 3920 7640 / 3920 7648

传真： (852) 3170 6606

电邮： bosideng@iprogilvy.com