

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2017/18財政年度中期業績  
收入和權益持有人應佔溢利分別上升**15%**和**11%**

\*\*\* \*\*

羽絨服業務回穩 高端女裝業務平台漸見規模

**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
	2017年	2016年	
收入	<b>2,959,143</b>	2,566,663	+15.3%
毛利	<b>1,187,921</b>	1,010,918	+17.5%
經營溢利	<b>218,959</b>	259,512	-15.6%
權益持有人應佔淨溢利	<b>174,506</b>	157,177	+11.0%
每股基本及攤薄盈利 (人民幣分)	<b>1.65</b>	1.91	-13.6%
中期股息(港仙)	<b>1.5</b>	1	+50.0%

(2017年11月28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2017年9月30日止六個月(「期內」)未經審核的中期業績。

**財務回顧**

回顧期內, 受惠於波司登居家和期內新收購的兩個女裝品牌柯利亞諾(KOREANO)及柯羅芭(KLOVA), 集團新增收入來源, 帶動非品牌羽絨服業務及集團整體收入上升。截至2017年9月30日止六個月, 集團收入約為人民幣2,959.1百萬元, 較去年同期上升約15.3%。期內, 品牌羽絨服業務繼續為集團最大收入來源, 佔集團收入50.1%, 而餘下的22.9%及27.0%分別來自貼牌加工管理業務及非羽絨服業務。

截至2017年9月30日止六個月, 集團經營溢利為人民幣219.0百萬元。毛利較去年同期上升17.5%, 至人民幣1,187.9百萬元, 毛利率上升0.7個百分點至40.1%。集團權益股東應佔溢利上升11.0%至約人民幣174.5百萬元。每股基本盈利人民幣1.65分, 董事會建議派發中期股息每股普通股1.5港仙。

- 續 -

## 業務回顧

### 羽絨服業務

集團上半年度的羽絨服業務收入為人民幣1,483.5百萬元，較去年同期上升2.3%。期內，集團繼續積極優化零售網絡，關閉低效店舖以提升店舖質量。於2017年9月30日，集團羽絨服業務的零售網點總數較2017年3月31日淨增加221家至4,513家。

集團近年致力於清理庫存和調整銷售網絡，漸見成效，現時庫存已回到健康水平，銷售網絡佈局亦變得更為合理。集團和經銷商從營運和管理根本上控制庫存，實現貨品三年清零政策。集團將繼續積極維持嚴格的生產和產品規劃，避免不必要的庫存產生。

產品方面，因應消費者對羽絨服功能的要求不斷提高，集團推出極寒系列以及風衣系列，獲得不少消費者的青睞。去年首次推出已經大受市場歡迎的迪士尼系列，今年在材質選擇和設計剪裁上力求創新突破，通過印字、織帶等充分展現迪士尼的元素，使各個細節都蘊含個性和童真。迪士尼推廣店舖由首年推出時全國42家增至今年306家，為品牌年輕化作出了重要貢獻。

### 貼牌加工管理業務

期內，集團的貼牌加工管理業務收入約人民幣677.2百萬元，佔本集團收入的22.9%，較去年同期上升1.9%。隨著美國於2017年1月宣佈正式退出跨太平洋戰略經濟夥伴關係協議（Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement），部分訂單從東南亞地區回到中國，加上國內產業鏈更完整及成熟，以及生產效率較高，集團預期全年貼牌加工管理業務收入將有輕微增長。

### 非羽絨服業務

期內，集團的非羽絨服業務收入約人民幣798.4百萬元，較去年同期大幅上升76.6%。除自然增長外，波司登居家和新收購的女裝品牌為非羽絨服業務增加了新的收入來源，抵消了去年因出售摩高品牌而減少的收入。

集團於2017年4月完成收購柯利亞諾及柯羅芭兩個品牌。目前集團旗下的中高端女裝品牌包括傑西、邦寶、柯利亞諾及柯羅芭，期內這四個品牌合共為集團貢獻了約人民幣505.5百萬元，四個女裝品牌平均毛利率達到74%。隨著集團旗下的女裝品牌數目增加，高端女裝業務平台逐步建成，相信可為集團帶來協同效應，有助進一步提升效率。

期內，波司登居家收入約為人民幣203.9百萬元。經過接近一年的運營，波司登居家的產品和風格逐步得到消費者的認可，業務運作漸趨成熟和規範，已掌握產品結構和找到未來產品開發的方向。波司登居家的產品主要以床品、居家服、內衣褲和文胸為主，並分別逐步形成明確的四季化系列。目前波司登居家共有27家店鋪，25家以專展店方式集中在商業廣場一、二樓或超市，另外有兩家以居家生活館登陸在購物中心，未來將逐步增加居家生活館數目。

## 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：「展望下半年，激烈的競爭將繼續影響行業，市場經營環境依然充滿挑戰，質量和服務將成為主要發展方向。集團將繼續以務實的態度，努力提升內在競爭力，致力改善經營效率。」

為了進一步鞏固在中國服裝業中的領先地位，集團將於各領域提升內在競爭力：

**羽絨服業務：**集團會持續進行品牌和產品創新，引進受市場歡迎的元素和產品。同時，將加強零售數據的管理和應用，以提升運營效率，推動和實現集團的零售轉型，進一步鞏固羽絨服核心業務的領先地位。

**貼牌加工管理業務：**和伊藤忠集團位於越南廠房的合作進度理想，集團已經完成對越南工廠客戶下單前期的工廠評估等準備工作，預期2018年初開始正式下單生產，相信未來有助穩步拓展貼牌加工管理業務。

**非羽絨服業務：**通過收購逐漸建立起一個高端女裝的業務平台，相信女裝在不同業務環節可以逐步發揮更顯著的協同效應，優化效率和節省資源，進一步提升利潤率。另外，波司登男裝將從業務核心——商品、品牌定位、店鋪管理、供應鏈管理等各方面，進行大幅度的調整，從根本改善業務。

**多元化發展：**集團將積極尋求業務創新和發展的機會，對於主營業務，除了繼續優化品牌形象，將進一步深挖波司登豐厚的品牌資產，開拓更多不同產品種類。去年新增的波司登居家的成功開發，為集團未來進一步把波司登品牌延伸至其他領域提供了信心基礎。另外，考慮到市場一直對波司登旗下的童裝羽絨服有殷切追求，集團計劃把波司登羽絨服產品下的童裝業務，延伸並打造成「波司登童裝」品牌，同時對童裝進行品牌、形象、產品升級，在著力打造童裝羽絨服產品的基礎上，發展多品類四季產品，長遠發展成為行業前列的童裝品牌。

此外，集團將善用手上充裕的資金，繼續物色合適的服裝品牌進行收購，以壯大非羽絨服板塊，使集團成為多品牌的服裝營運商。

**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、雪中飛和冰潔。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居家、波司登男裝、杰西女裝、邦寶女裝、柯利亞諾女裝及柯羅芭女裝。

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](mailto:carol.mak@bosideng.com)

**iPR 奧美公關**

劉麗恩 / 劉碧思 / 黃景怡 / 林諾沂

電話：(852) 2136 6952 / 2136 6953 / 2136 6176 / 3920 7648

傳真：(852) 3170 6606

電郵：[bosideng@iprogilvy.com](mailto:bosideng@iprogilvy.com)