

請即時發放



波司登國際控股有限公司

Bosideng International Holdings Limited

波司登公佈二零一零年九月三十日止中期業績

*** **

純利大增 **82.4%**至約人民幣 **1.1 億元** 毛利率提升至 **37.9%**

董事會建議分派中期股息每股普通股人民幣 6.5 分

財務摘要

人民幣千元	截至九月三十日止六個月		變動
	二零一零年	二零零九年	
收入	1,858,284	1,564,855	+18.8%
毛利	704,262	524,873	+34.2%
毛利率 (%)	37.9	33.5	+4.4 百分點
權益持有人應佔溢利	110,565	60,622	+82.4%
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	1.42	0.78	+82.1%
每股中期股息(人民幣分)	6.5	3.8	+71.1%

(二零一零年十一月二十九日 — 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」)宣佈截至二零一零年九月三十日止六個月的中期業績。

截至二零一零年九月三十日止六個月，集團錄得收入約人民幣1,858.3百萬元（二零零九年：約人民幣1,564.9百萬元），較去年同期上升18.8%。收入增長主要由於有效的銷售計劃控制銷售淡季出售的存貨數量及售價，令品牌羽絨服業務增長17.1%；及自二零零九年五月收購男裝業務起，首次完整錄得半年收益，加上店鋪數目增加以及成功的品牌推銷讓大眾更為認識「波司登男裝」，故男裝業務增長130.0%。

回顧期內，銷售成本佔收入百分比較去年同期稍為下降，毛利率上升4.4個百分點至37.9%。銷售成本約為人民幣1,154.0百萬元，或佔收入的62.1%。這主要由於集團策略性地維持品牌羽絨服的盈利能力以及男裝業務方面因自資經營店鋪增加為銷售帶來上升。權益持有人應佔溢利大幅上升82.4%至人民幣110.6百萬元。董事會建議分派截至二零一零年九月三十日止六個月的中期股息每股普通股人民幣6.5分。

波司登董事長兼行政總裁高德康先生表示：「歐洲主權債務危機使中國經濟增長的外部環境自本年初起趨於複雜，經濟增速有所放緩，但中國經濟運行基本面依然良好，內需平穩增長，外需持續恢復。報告期內，受到原材料價格急升、勞動力成本繼續提高和人民幣持續升值等因素的影響，中國服裝行業的成本增速亦加快，行業整體毛利率面臨下降的壓力。不過，國內消費需求仍然旺盛，即使中國服裝行業發展增長速度有所放緩，但是行業整體擴充趨勢沒有改變。上半個財政年度行業整體表現良好，尤其是大型優勢服裝品牌企業，價格轉嫁能力較強，質量、經營效益穩步提升，為全年行業經濟實現健康發展打下良好基礎。」

回顧期內，羽絨服業務繼續是集團最主要的業務。「波司登」品牌銷售收入仍然貢獻最大，佔品牌羽絨服總收入**51.8%**或約人民幣**635.0**百萬元。「雪中飛」品牌的貢獻佔品牌羽絨服總收入**17.3%**或約人民幣**211.6**百萬元。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別錄得人民幣**140.0**百萬元及人民幣**217.4**百萬元，分別佔品牌羽絨服總銷售的**11.4%**及**17.7%**，其中「冰潔」對羽絨服銷售額的貢獻居於第二。為加強不同品牌的差異性，集團調整品牌組合的產品。回顧期內，波司登男裝業務佔集團總收入約**7.0%**。

為落實集團品牌組合發展戰略，在進一步充實「波司登」的品牌文化內涵和提升「波司登」品牌定位的同時，全力驅動集團旗下其他優勢品牌獨立成長。過去兩年裡，集團將「冰潔」品牌重新定位並獨立管理，取得了較為理想的效果。憑其時尚化設計理念，鮮明的品牌風格，精確的市場定位，科學的運營管理，「冰潔」品牌產品的銷售及市場份額均顯著上升，獲得市場的廣泛認同。

為提高服裝產品之多樣性、降低企業經營風險、開發新的利潤增長點、提高公司盈利能力，集團前瞻性地制定四季化服裝產品發展戰略，擴張品牌及產品組合，並於回顧期內繼續落實執行，成績符合董事及高級管理層預期。自收購波司登男裝業務以來，借助「波司登」品牌和集團的有力支持，波司登男裝進行了全方位升級換代，重磅打造「品味生活」男裝的新定位，全面整合和提升品牌、產品、形象、渠道等各個環節，受到廣大消費者喜愛，取得令人矚目的成績。回顧期內，波司登男裝舉行兩場大型的訂貨會，反應都十分熱烈。

集團於上財政年度取得「Rocawear」品牌大中華地區（包括中國、香港、澳門特別行政區及台灣）的代理權，是推進集團「四季化服裝產品」發展戰略及成為綜合服裝品牌運營商的重要一步，自成立以來，「Rocawear」合資公司一直在積極進行品牌運營的前期籌備工作。二零一零年九月三日，「Rocawear」品牌正式登錄中國，於上海舉行其於中國首場時裝發佈會。

波司登純利大增 82.4%至約人民幣 1.1 億元

毛利率提升至 37.9%

二零一零年十一月二十九日/ 第三頁

於二零一零年九月三十日，羽絨服業務在全國共設有7,413個零售網點，其中集團經營的專賣店和寄售網點共987間，由第三方經銷商經營／監督則共6,426間；「波司登男裝」業務在全國共設有865個零售網點，其中自營的專賣店和寄售網點共88間，根據加盟協議經營/由第三方經銷商經營共777間。集團對羽絨服業務的零售網絡進行較大幅度的調整，在淘汰或重置未符合標準的經銷商與表現欠佳的零售網點的同時，力求使渠道總體規劃佈局更爲合理，以促進各銷售區域間的良性競爭及業績上升。結合市場情況，集團對羽絨服業務店鋪的類型進行了部分調整，又增加了專賣店數量，尤其是「冰潔」品牌獨立運營後其專賣店有所增加。波司登男裝的零售分銷網絡繼續拓展，在原有二、三線城市的基礎上，逐步向一線城市突破，並適當增加了公司直營店和單店加盟的比例，以鞏固品牌定位、增加市場佔有率及平衡公司直營店、加盟店及區域代理網點的發展。

展望未來，高先生表示：「本集團保持審慎樂觀。未來十年、二十年，是國人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，以價值創新爲核心的品牌發展將成爲其新的歷史任務。本集團將發揮『波司登』的品牌優勢，以全球視野全面整合旗下品牌風格定位、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；並在未來三至五年，繼續推動四季化發展，提升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，使波司登成爲一家世界知名的綜合服裝品牌運營商。」

他續說：「本集團的羽絨服產品渠道繼續進行整合優化，非羽絨服裝產品業務則以拓展市場爲主線，其中，『波司登男裝』新店鋪開張速度將較以往有所加快，在全國的零售網點數目預期在二零一一年度增加至約1,200個零售點，而直營店和加盟店的比例也將較以往有所提高；『Rocawear』品牌業務方面，將爭取於年內開設中國第一家店鋪，並計劃於二零一三年前在大中華地區開設300家以上獨立店鋪或店中店。」

- 完 -

波司登純利大增 82.4%至約人民幣 1.1 億元

毛利率提升至 37.9%

二零一零年十一月二十九日/ 第四頁

關於波司登國際控股有限公司：

波司登國際控股有限公司是中國最大的羽絨服企業，在全國共設有**7,413**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，本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製的數據，以二零零九年的銷售額計，「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」這四大羽絨服產品在中國共佔**38.0%**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」從一九九五年至二零零九年連續**15**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**14**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。

爲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：波司登男裝項目和「Rocawear」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**865**個零售網點；「Rocawear」大中華地區經營權項目尙在前期籌備中。除斥資繼續推進和發展非羽絨服裝項目外，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

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