

波司登

BOSIDENG

2017/18全年业绩

2018年6月29日



免责声明

此文件包含的资讯仅供贵方参考。该等资讯未来可能会出现变动，恕不另行通知，我们亦不保证该等资讯的准确性，此文件也可能未能包含关于本公司和/或本公司业务的所有重大资讯。对于此文件所包含的任何资讯或观点的公正性、准确性、精确性或完整性，或出现的任何错误或遗漏，我们并未作出任何明示或暗示的陈述或保证，亦不承担任何责任或义务。

另外，此文件的资讯含有反映本公司目前对未来事件及财务表现的预测及前瞻性陈述。这些看法是基于当前假设而提出的，这些假设存在不同风险并且可能随着时间而改变。我们不能保证未来事件将会发生，预测将会实现，或者本公司的假设是正确的。实际结果可能与上述预测有显著差异。我们并无意愿在此提供，贵方亦不应依赖此文件作为本公司财务或交易状况或前景的一个完整或全面的分析。

此文件不构成购买或认购任何股份的要约或邀请。此文件的任何部分均不应成为任何形式的合同、承诺或投资决定的基础或依靠。

议程

- 财务回顾
- 业务回顾
- 未来发展计划

财务回顾



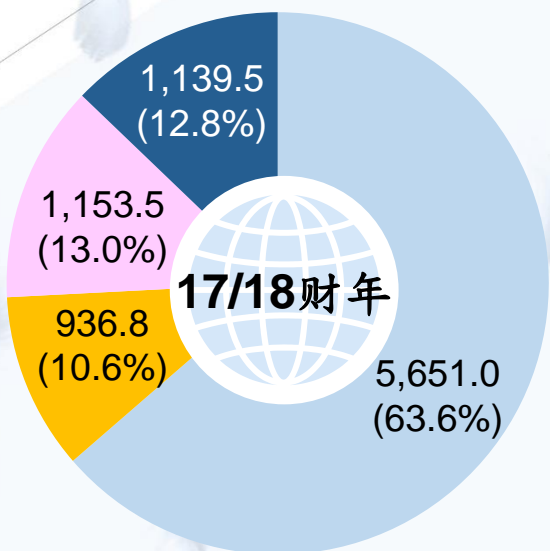
财务摘要

(人民币百万元)	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
收入	8,880.8	6,816.6	+30.3%
毛利	4,119.1	3,163.2	+30.2%
经营溢利	923.4	660.0	+39.9%
本公司权益持有人应占溢利	615.5	391.8	+57.1%
每股盈利(人民币分)			
— 基本	5.82	4.22	+37.9%
— 摊薄	5.80	4.22	+37.4%
每股股息(港仙)			
— 中期	1.5	1.0	+50.0%
— 末期	3.5	0.5	+600.0%
— 特别	2.5	-	不适用
— 全年	7.5	1.5	+400.0%
毛利率	46.4%	46.4%	不变
经营溢利率	10.4%	9.7%	+0.7个百分点
净利率	6.9%	5.7%	+1.2个百分点
所得税税率	28.0%	35.6%	-7.6个百分点
派息比率	107.7%	38.4%	+69.3个百分点

收入分析

人民币8,880.8百万元

(人民币百万元)



■ 品牌羽绒服

■ 贴牌加工管理

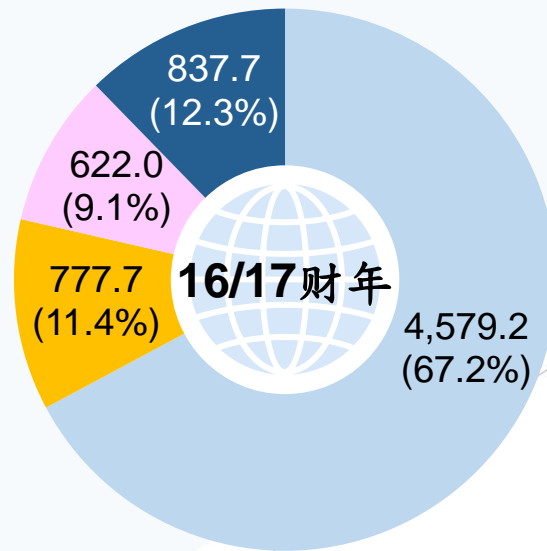
■ 女装

■ 多元化服装

(占收入百分比)

人民币6,816.6百万元

(人民币百万元)



■ 集团总收入上升，主要由于

- 年内，集团把握品牌服装消费升级和服装业企稳发展的市场机遇，持续推进产品创新、品质提升与品牌重塑，羽绒服核心业务收入增速加快。
- 贴牌加工管理业务重点客户订单量提升、原有女装品牌业务增长、购入新女装品牌，以及多元化服装业务占比提升。

收入分析 - 按业务类型

业务类型 (人民币百万元)	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
品牌羽绒服	5,651.0	4,579.2	+23.4%
贴牌加工管理	936.8	777.7	+20.4%
女装	1,153.5	622.0	+85.4%
多元化服装	1,139.5	837.7	+36.0%
总计	8,880.8	6,816.6	+ 30.3%

毛利率

业务类型	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
品牌羽绒服	51.5%	51.1%	+0.4个百分点
贴牌加工管理	17.3%	20.0%	-2.7个百分点
女装	76.4%	68.6%	+7.8个百分点
多元化服装	14.6%	28.7%	-14.1个百分点
本集团	46.4%	46.4%	不变

毛利率 - 品牌羽绒服

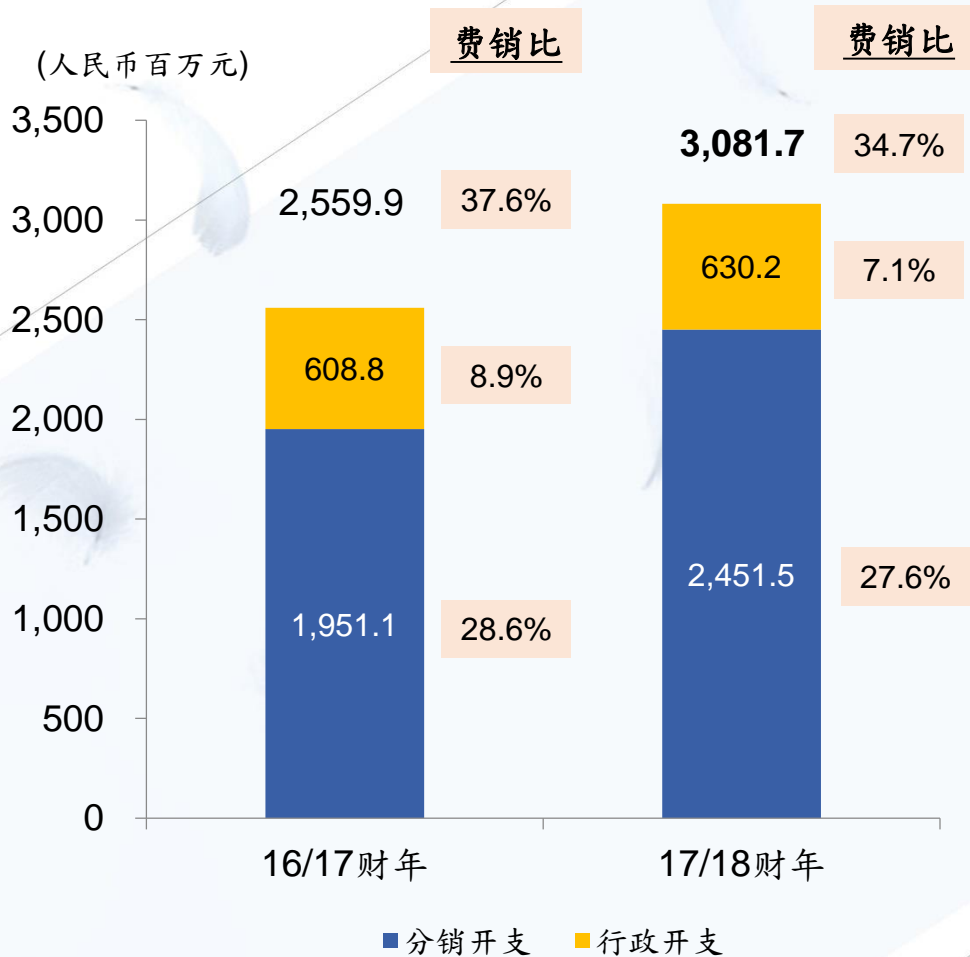
品牌羽绒服	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
波司登	56.4%	53.6%	+2.8个百份点
雪中飞	42.4%	47.4%	-5.0个百份点
冰洁	19.3%	28.4%	-9.1个百份点
合计	51.5%	51.1%	+0.4个百分点

毛利率 - 女装

女装	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
杰西	73.6%	73.7%	-0.1个百份点
邦宝	70.7%	63.0%	+7.7个百份点
柯利亚诺*	82.6%	-	不适用
柯罗芭*	86.3%	-	不适用
合计	76.4%	68.6%	+7.8个百份点

* 柯利亚诺、柯罗芭于2017年4月成为集团附属公司

营运开支



- 年内营运开支上升，主要由于
 - 品牌羽绒服业务和非羽绒服业务大幅增长。
 - 为持续推进战略转型适当增加了顾问费开支。
 - 收购行政开支相应增加。
- 营运开支占收入比例下降，主要由于
 - 收入增幅高于营运开支增幅。
 - 有效管控费用。

存货

(人民币千元)	于2018年 3月31日	于2017年 3月31日	变动
原材料	332,835	265,424	+25.4%
在制品	17,621	9,413	+87.2%
制成品	1,104,384	1,161,663	-4.9%
总额	1,454,840	1,436,500	+1.3%

营运资金管理

	截至2018年 3月31日止年度	截至2017年 3月31日止年度	变动
平均存货周转天数 ⁽¹⁾	111	154	-43天
平均应收贸易账款及票据周转天数 ⁽²⁾	33	39	-6天
平均应付贸易账款及票据周转天数 ⁽³⁾	39	47	-8天

(1) 平均存货除以销售成本，再乘以365天

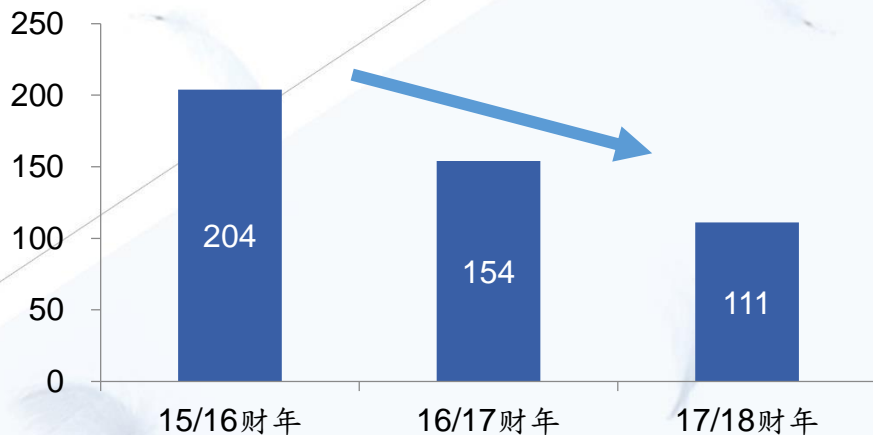
(2) 平均应收贸易账款及票据除以营业额，再乘以365天

(3) 平均应付贸易账款及票据除以销售成本，再乘以365天

营运资金管理（续）

(单位: 天)

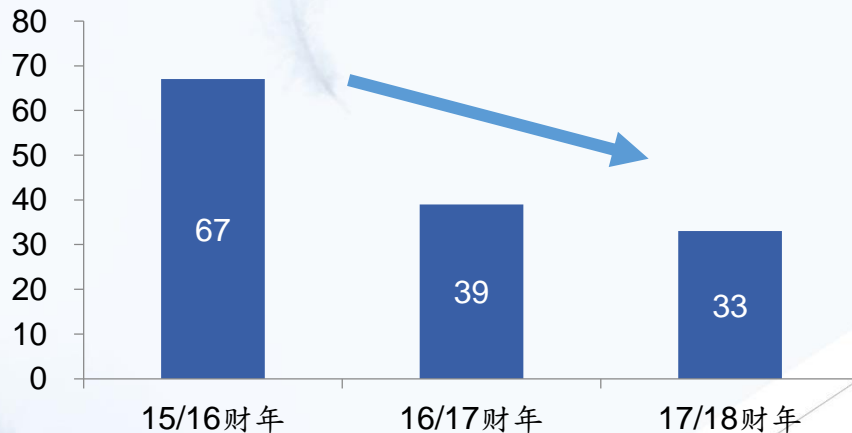
存货周转天数



- 库存周转改善明显，运营管理水平逐渐提升；
- 应收帐款周转天数逐步下降，处于低位；
- 应付帐款周转天数持续稳定，现金充裕，为降低采购成本，未长期占用供应商资金。

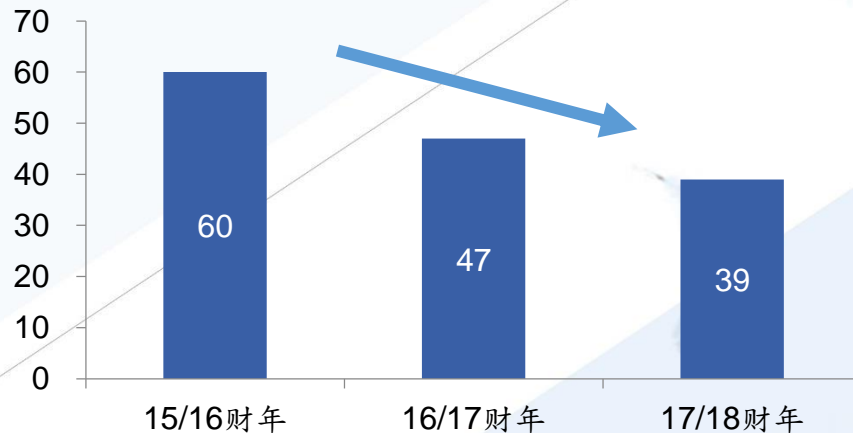
(单位: 天)

应收贸易账款周转天数



(单位: 天)

应付贸易账款周转天数



现金总值及净现金值

(人民币百万元)	于2018年 3月31日	于2017年 3月31日	变动
现金及现金等价物	1,794.1	2,835.0	-36.7%
到期日超过三个月之定期存款	271.6	266.5	+1.9%
已抵押银行存款	904.6	1,441.5	-59.3%
可供出售金融资产	4,513.9	2,610.2	+42.2%
现金总值	7,484.1	7,153.2	+4.6%
减：借贷	(2,338.4)	(2,984.9)	-27.6%
净现金值	5,145.7	4,168.3	+19.0%

现金 (续)

(人民币百万元)	于2018年 3月31日	于2017年 3月31日
经营活动产生/(流出)的现金净额	1,032.7	1,109.2
投资活动产生/(流出)的现金净额	(1,863.9)	(1,577.2)
融资活动产生/(流出)的现金净额	(183.2)	265.6
现金总额增加/(减少)净额	(1,014.4)	(202.4)
流动比率(倍)	2.5x	2.4x
负债比率(%)	23.9%	31.9%

- 经营活动：其中包括存货、贸易及其他应收款项、预付款项等变动。
- 投资活动：其中包括收购/出售可供出售金融资产、其他金融资产、固定资产等。
- 融资活动：其中包括融资、分红、抵押之银行存款等变动。

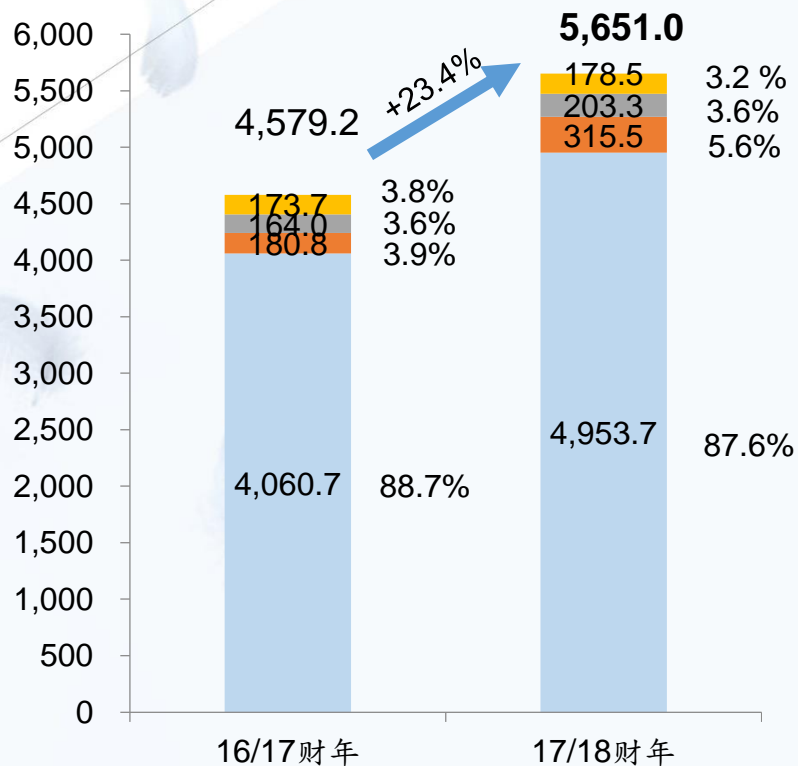
业务回顾



羽绒服业务

按品牌划分之收入

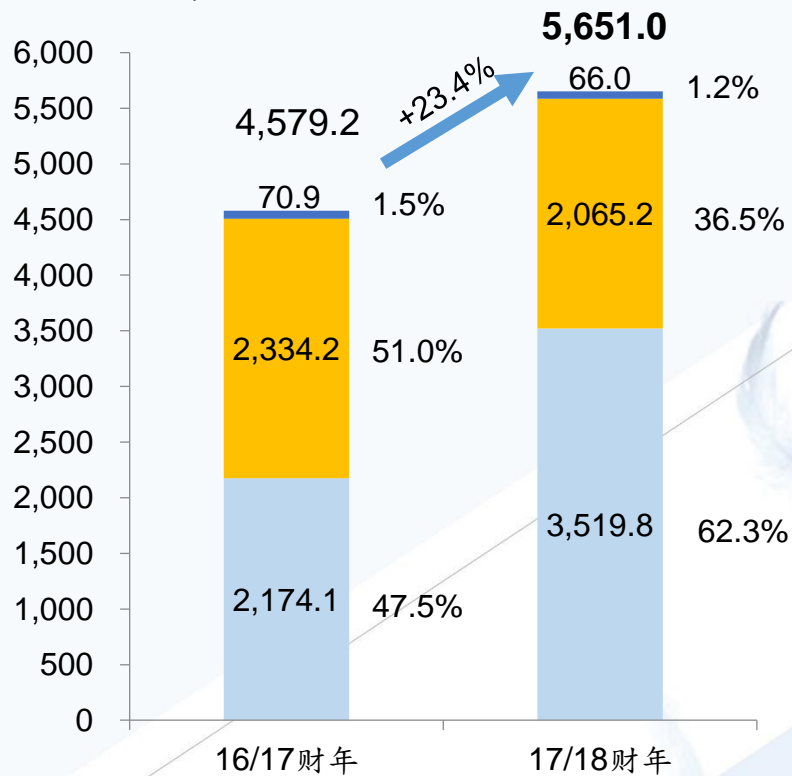
(人民币百万元)



■ 波司登 ■ 雪中飞 ■ 冰洁 ■ 其他品牌及其他

按业务划分之收入

(人民币百万元)



■ 自营 ■ 批发 ■ 其他

产品研发

极寒系列羽绒服

- 与国内主流视频网站爱奇艺合作，冠名并推出纪录片《翻滚吧！地球》，体验零下三十度的极端严寒天气。
- 产品与节目完美融合，创造了很好的口碑效应，引发热销，极寒系列产品年度综合售罄率高达90%以上。



风衣系列

- 在保暖和时尚修身两方面有很好的兼容平衡，赢得消费者青睐。



迪士尼系列

- 在材质选择和设计剪裁上力求创新突破，充分展现迪士尼元素。
- 迪士尼推广店铺从上一财年的42家增加306家。



品牌推广

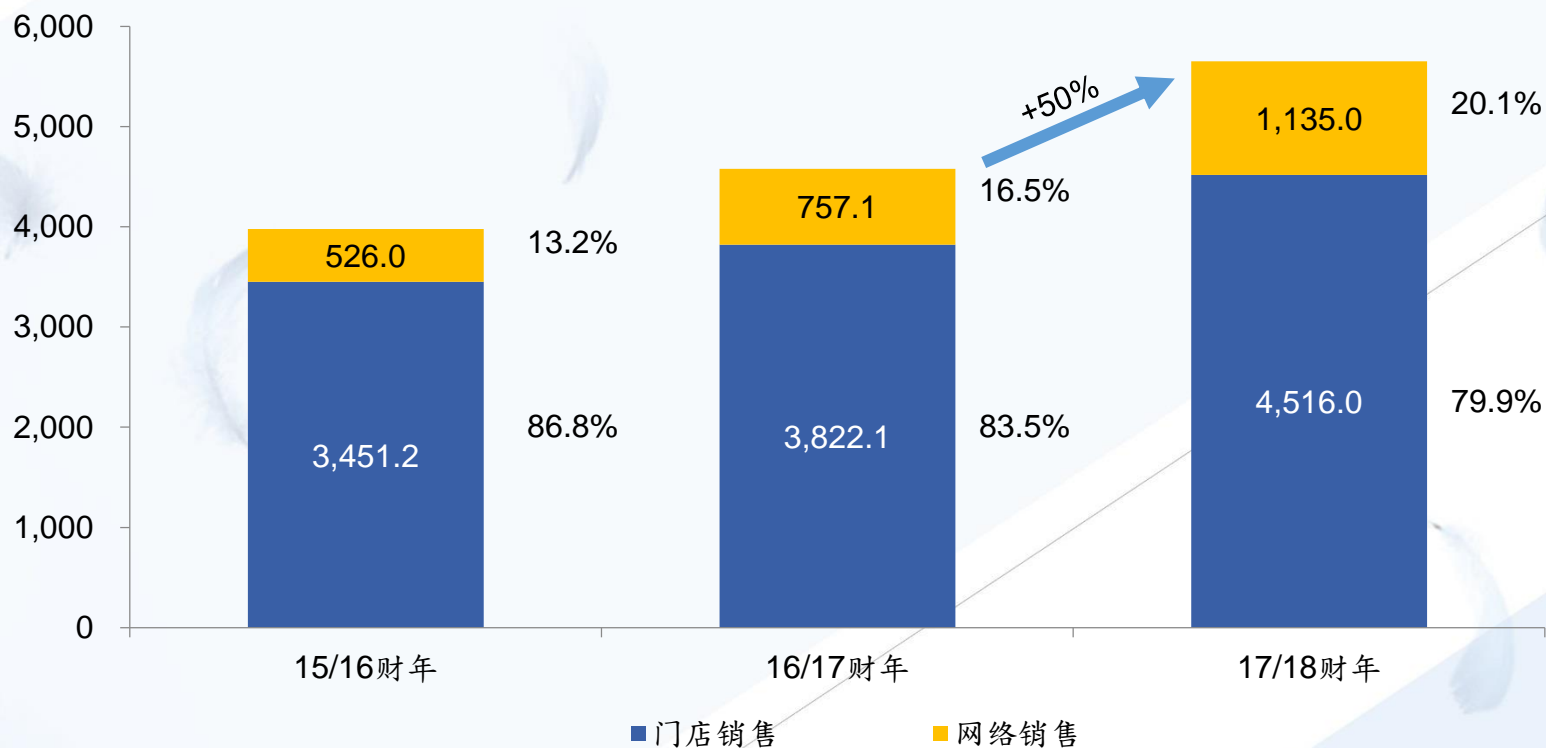
- 双11期间，与《中国有嘻哈》九强选手跨界合作，推出联名款并在线上预售，引发抢购。
- 拍摄MV《潮级暖的波司登》，进行多渠道联动传播，实现全网双11战绩5.68亿元。
- 通过「泛会员管理」模式，以微信为社交互动载体，打造线上线下会员营销体验闭环。
- 2017年会员总量逾770万，会员贡献零售额及会员复购贡献零售额同比大幅增长。



网络销售

- 品牌羽绒服业务年内网络销售的收入约为人民币11.35亿元，占品牌羽绒服业务收入的20.1%，同比增长约50%。
- 品牌羽绒服线上业务销售占比，近3年逐步提升到13%、17%、20%。

(人民币百万元)



零售网点

于2018年3月31日	波司登		雪中飞		冰洁		合计	
	店数	变动	店数	变动	店数	变动	店数	变动
专卖店								
本集团经营	552	+100	7	-35	6	+6	565	+71
第三方经营商经营	1,743	-18	170	+110	403	+92	2,316	+184
小计	2,295	+82	177	+75	409	+98	2,881	+255
寄售网点								
本集团经营	646	-72	187	+25	25	+25	858	-22
第三方经营商经营	396	-65	80	+13	251	-7	727	-59
小计	1,042	-137	267	+38	276	+18	1,585	-81
合计	3,337	-55	444	+113	685	+116	4,466	+174

变动：与2017年3月31日相比

运营管理

订单管理

管控及调整订货结构
应市场变化调整订单

优质快反

加大供应链竞争力建设
实现订货投产40%期货

库存管理

恢复健康水平
实现货品三年清零政策

信息化建设

建立新零售管理云平台
获授予2017年两化融合
管理体系贯标示范企业

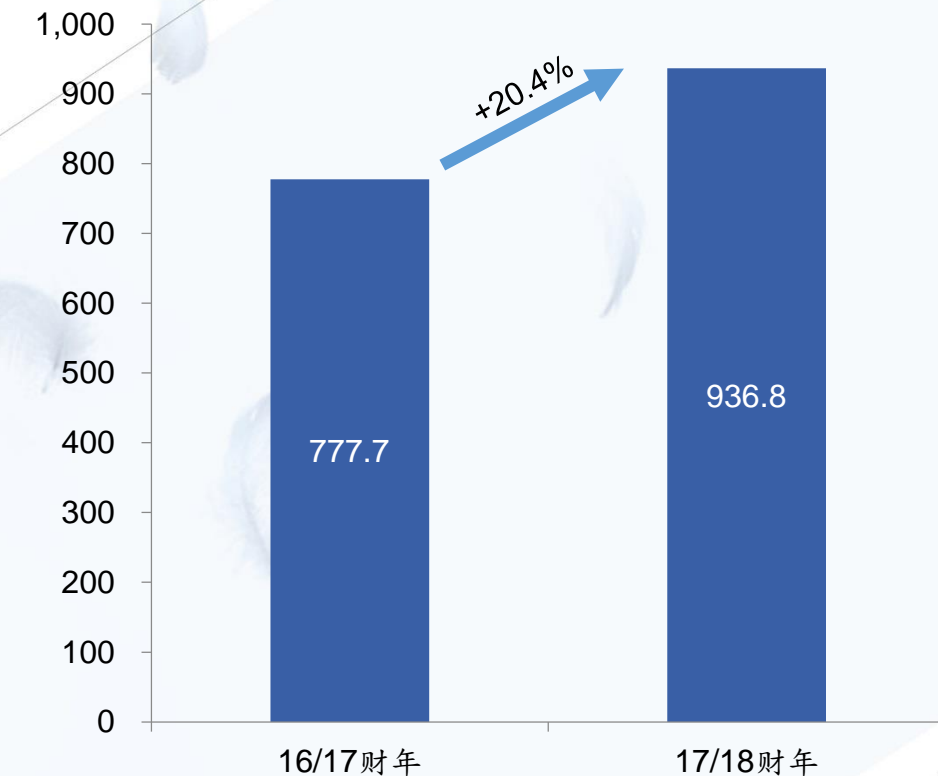
物流配送

改造常熟智能配送中心
设立成都西南区域分仓

贴牌加工管理业务

贴牌加工管理业务之收入

(人民币百万元)

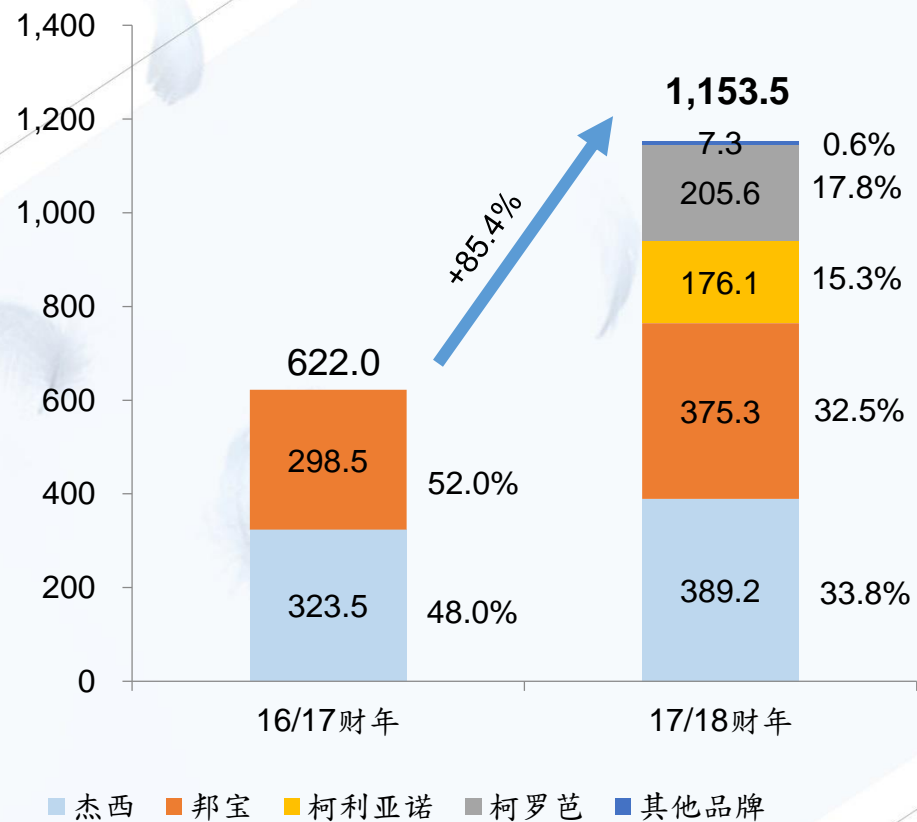


- 销售增长，主要得益于
 - 公司进一步推进工厂制造自动化、标准化、智能化，提高生产效率及产品质量。
 - 受惠于公司调整策略，将核心资源聚集于目前的重点OEM客户，并与重点客户确定中长期战略合作规划，令各重点客户订单量大升。

女装业务

按品牌划分之收入

(人民币百万元)



- 杰西、邦宝、柯利亚诺和柯罗芭4个主要女装品牌保持良好增长势头，带动女装业务收入显著上升。

零售网点

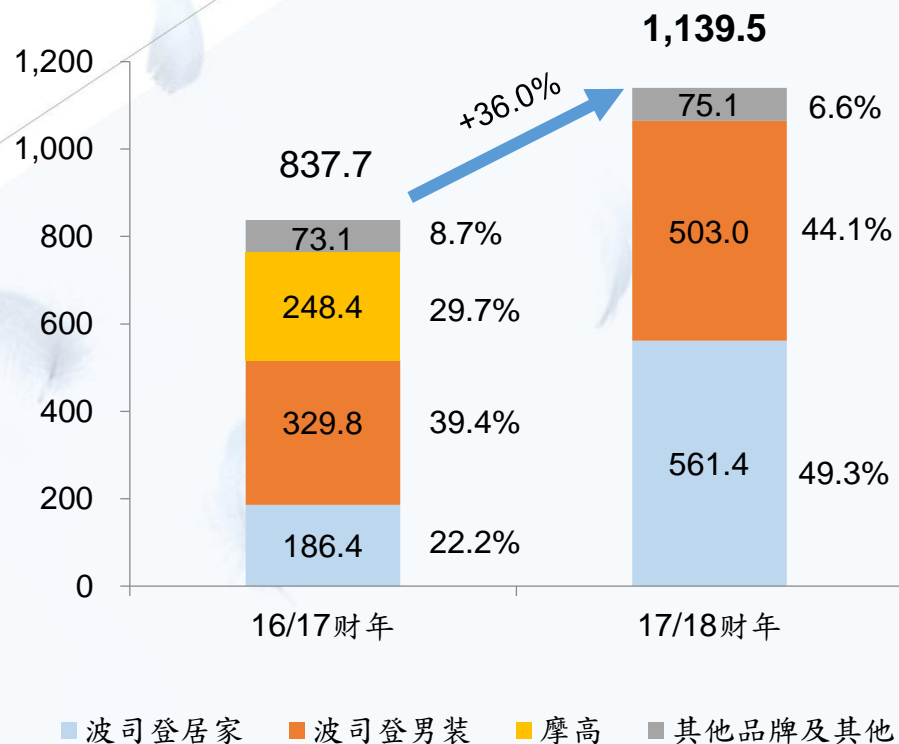
于2018年3月31日	杰西		邦宝		柯利 亚诺	柯罗芭	其他	合计	
	店数	变动	店数	变动	店数	店数	店数	店数	变动
专卖店									
本集团经营	4	+1	19	+5	-	-	-	23	+6
第三方经营商经营	23	-	13	+7	-	-	-	36	+7
小计	27	+1	32	+12	-	-	-	59	+13
寄售网点									
本集团经营	109	+3	120	-19	57	66	6	358	+113
第三方经营商经营	67	+3	34	-26	-	-	4	105	-19
小计	176	+6	154	-45	57	66	10	463	+94
合计	203	+7	186	-33	57	66	10	522	+107

变动：与2017年3月31日相比

多元化服装业务

按品牌划分之收入

(人民币百万元)



- 受益于波司登品牌价值飙升，以及波司登男装、波司登居家零售运营效率提升，带动多元化服装业务收入大幅增长。

零售网点

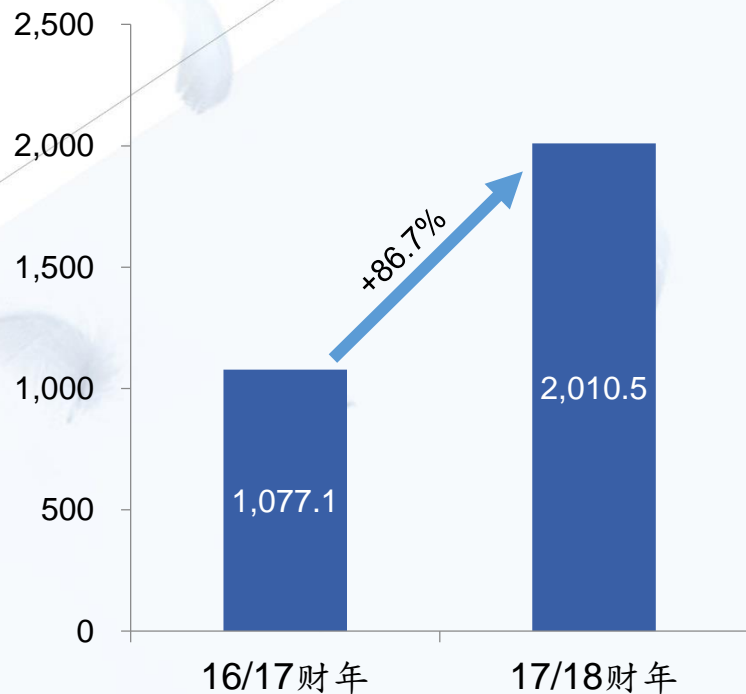
于2018年3月31日	波司登 居家	波司登男装		合计	
	店数	店数	变动	店数	变动
专卖店					
本集团经营	21	84	+8	105	+29
第三方经营商经营	51	88	-77	139	-26
小计	72	172	-69	244	+3
寄售网点					
本集团经营	4	47	+1	51	+5
第三方经营商经营	19	63	-13	82	+6
小计	23	110	-12	133	+11
合计	95	282	-81	377	+14

变动：与2017年3月31日相比

网络销售

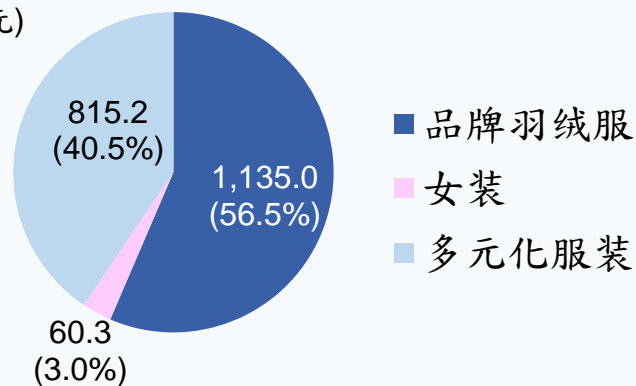
网络销售之收入

(人民币百万元)



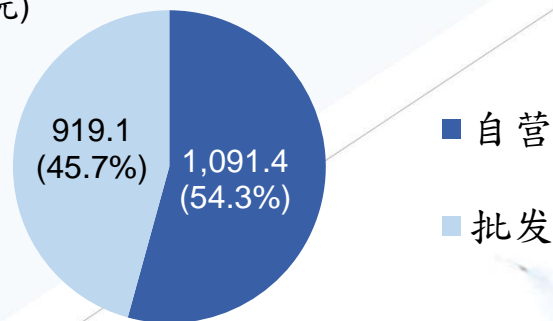
按业务类型划分之收入

(人民币百万元)



按销售类别划分之收入

(人民币百万元)



- 集团将继续加大线上投入，持续提升线上销售比重，同时促进线上和线下的融合发展，持续提升消费者购物体验。

未来发展计划



未来发展计划

羽绒服业务

- 定位「全球热销的羽绒服专家」。
- 聚焦资源全面重塑波司登品牌，持续提升品牌影响力和品牌势能。

贴牌加工 管理业务

- 持续加大和目前的重点客户战略合作。
- 持续加大对国内工厂的设备改造、环保投入。
- 合理利用伊藤忠的合作资源，提升东南亚工厂的工艺技术能力。

时尚女装业务

- 致力提升女装业务的内在运营和管理效率。
- 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。

多元化发展

- 重新规划男装和内衣居家服业务的发展。
- 借助现有分销渠道扩张校服业务。
- 积极研究向童装及生活户外服装等延伸。

聚焦主航道
收缩多元化

推进合资合作
提升业务

发掘具潜力品牌
拓展女装平台

重新规划业务
实现可持续发展

谢谢！

