

[即時發佈]



九興二零零八年中期業績表現理想

* * * * *

營業額及淨利分別增長 **18.3%**及 **10.8%**

香港，二零零八年八月十四日 – 領先的優質鞋履產品開發及製造商九興控股有限公司（「九興」或「本集團」；股份代號：1836）今日公佈截至二零零八年六月三十日止六個月（「二零零八年上半年」）之中期業績。

財務及營運摘要：

(千美元)	截至六月三十日止六個月		變動百分比
	二零零八年	二零零七年	(%)
營業額	493,726	417,325	+18.3
毛利	116,370	96,529	+20.6
除稅前溢利	58,103	52,213	+11.3
本公司權益持有人應佔溢利	55,626	50,193	+10.8
每股基本溢利（美元）	0.069	0.086	-19.8
每股中期股息（港仙）	30	30	--
毛利率(%)	23.6%	23.1%	+0.5(百分點)
除利息、稅項前溢利率 (EBIT) (%)	10.8%	12.2%	-1.4(百分點)
淨利率(%)	11.3%	12.0%	-0.7(百分點)
每雙平均售價（美元）	20.9	18.4	+13.6
年內總出貨量（百萬雙）	23.0	22.2	+3.6
零售店數目	130	41	+89 家店

業績摘要

本集團截至二零零八年六月三十日止六個月的總營業額為**4.937**億美元，較去年同期增長**18.3%**，本公司權益持有人應佔溢利為**5,560**萬美元，較去年同期增長**10.8%**。業績表現理想，主要由於全球領先的品牌公司及顧客對高品質鞋履的需求甚殷，而他們亦認同本集團雄厚的生產實力及高質素的增值服務。

本集團於二零零八年上半年的鞋履銷售量增加**3.6%**至**2,300**萬雙，每雙平均售價上升**13.6%**至**20.9**美元。

儘管製造成本及間接成本上升，令經營環境極具挑戰，但本集團仍能維持穩健的業務增長。毛利為**1.164**億美元，較去年同期增長**20.6%**；毛利率為**23.6%**，較二零零七年上半年增加**0.5**個百分點。增長主要由於本集團提供獨有的增值服務，並以交貨迅速及小批量生產的解決方案，滿足品牌客戶的需求。

對於令人鼓舞的業績，本集團主席蔣至剛表示：「自二零零七年七月上市以來，九興取得令人滿意的增長，足證本集團能在每個製造工序上，為客戶提供全面的增值服務。這不僅有助鞏固我們的國際形象及財務地位，同時亦增加了我們發展價值鏈的上游業務，邁向高檔品牌市場發展的決心，從而進一步提升本集團的盈利能力。」

製造業務

本集團持續以交貨迅速、小批量生產、創意設計及開發能力等優質可靠的解決方案，為客戶提供獨有的增值服務，從而在眾多鞋履製造商中排眾而出，實現可持續的增長。

受惠於營運效益提升，製造業務於回顧期內保持穩健的盈利率。製造業務的毛利為**1.075**億美元，較二零零七年同期增加約**14.9%**。除利息及稅項前盈利(EBIT)，以及除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利(EBITDA)，亦分別較二零零七年上半年增加**4.3%**及**5.9%**，分別達**5,360**萬美元及**6,260**萬美元。

本集團致力發展女裝時尚及休閒鞋履業務，令此兩項核心業務分別佔本集團二零零八年上半年總收入的**36%**及**30%**，其次為男裝休閒及時尚鞋履，分別佔總收入**26%**及**4%**。女裝私人標籤及女裝其他業務則佔總收入**2%**。

地區方面，北美洲及歐洲繼續為本集團最大兩個市場，分別佔回顧期內總收入的**61.4%**及**28.1%**，其次分別為亞洲(**4.8%**)、中國及香港(**3.7%**)，以及其他地區(**2.0%**)。

零售業務

爲了充分掌握中國快速發展的消費市場所帶來的機遇，本集團繼續迅速增開新店，以擴充市場，並鞏固其市場地位。

於二零零八年六月三十日，本集團於中國各主要城市開設合共81家 *Stella Luna* 零售店及37家 *What For* 零售店，較去年同期的零售店數量大幅增加79間，成績斐然。本集團亦在泰國經營12家 *Stella Luna* 零售店。

於回顧期內，零售業務的收入約爲1,140萬美元，較去年同期大幅增加200%。零售店的經營溢利率爲13.4%，較二零零七年上半年增加8.1個百分點，升幅令人滿意。*Stella Luna* 於中國的表現方面，同店銷售增長率較二零零七年同期上升41.7%，於81家零售店中，有37家合資格作同店比較。

受惠於市場蓬勃發展、內地購買力急升及成功的營銷策略，本集團的零售業務表現理想，*Stella Luna* 及 *What For* 廣受歡迎。爲了提高集團品牌於市場上的知名度及聲譽，本集團亦舉辦不同時裝表演及活動，並於零售店內採用創新的銷售擺設展示。

未來計劃及前景

於二零零八年下半年，本集團將致力提高生產能力及生產效益。位於惠州的新製造廠房已於二零零八年下半年投產，以生產鞋面；而越南廠房的擴充計劃亦已啓動，預期於二零一零年前的年產量將可達到1,000萬雙。

有見中國製造成本上升，本集團將積極物色機會，將生產基地遷移至成本較低的地點。本集團亦將繼續嚴格控制成本，以維持成本競爭力。

由於中國經濟及購買力增長迅速，本集團將繼續發展價值鏈的上游業務，以及投放更多資源於品牌業務方面，並把 *Stella Luna* 及 *What For* 的零售網絡進一步擴展至一線及二線城市。本集團計劃於二零零八年底，分別增設 *Stella Luna* 零售店及 *What For* 零售店至98家及80家。本集團相信，隨著國內女性白領及中產階層人數上升，消費市場蓬勃，將令本集團的品牌業務受惠。

鑑於 *Stella Luna* 及 *What For* 品牌取得成功，本集團引入 Deckers 作爲合營夥伴，共同於中國以 UGG Australia® 品牌開設零售店及批發分銷鞋履。合營企業預期總投資額約爲500萬美元，並初步計劃於二零零八年開設兩家零售店。該合營企業是本集團自二零零七年七月上市後，首個與國際品牌客戶建立的策略性聯盟，我們相信此合作將促使本集團進一步把握中國的商機。

本集團行政總裁陳立民先生表示：「低於趨勢水平的需求增長及持續的成本壓力等，都令經營環境極具挑戰，然而，我們將繼續透過加強設計及開發能力，並嚴格控制成本，以及將生產基地轉移至成本較低的地點，以提高經營效益。我們亦將繼續提升設備及開發能力，以發展價值鏈的上游業務，邁向高檔品牌市場發展。我們深信，這些增值措施將有助提升每雙鞋履的平均售價，從而帶動收入增長並維持盈利率，以鞏固本集團不斷發展的品牌業務。」

本集團主席蔣至剛先生總結說：「憑藉本集團於設計及開發上的優勢，加上於中國穩固的業務基礎，我們將繼續物色與國際知名品牌客戶建立策略性夥伴的機會，並銳意發展價值鏈上游業務，從而成為亞洲地區具領導地位的品牌鞋履公司。」

####

如有垂詢，請聯繫偉達公眾關係顧問有限公司：-

葉瑞晶 電話：(852) 2894 6211 / 9720 6445; crystal.yip@hillandknowlton.com.hk

李安健 電話：(852) 2894 6239 / 9652 9002; gary.li@hillandknowlton.com.hk

綜合收益表

截至二零零八年六月三十日止六個月

	截至六月三十日止六個月	
	二零零八年 千美元 (未經審核)	二零零七年 千美元 (未經審核)
收入	493,726	417,325
銷售成本	<u>(377,356)</u>	<u>(320,796)</u>
毛利	116,370	96,529
其他收入	6,908	4,317
銷售及分銷成本	(22,945)	(16,101)
行政開支	(26,466)	(17,637)
研發成本	(15,257)	(14,815)
分佔一家聯營公司業績	(507)	--
融資成本	<u>-</u>	<u>(80)</u>
除稅前溢利	58,103	52,213
稅項	<u>(2,461)</u>	<u>(2,058)</u>
期內溢利	<u>55,642</u>	<u>50,155</u>
以下應佔：		
本公司權益持有人	55,626	50,193
少數股東權益	<u>16</u>	<u>(38)</u>
	<u>55,642</u>	<u>50,155</u>
股息	<u>62,296</u>	<u>-</u>
每股盈利		
— 基本（美元）	<u>0.069</u>	<u>0.086</u>