

[即時發佈]



## 高出貨量支持九興二零一五年中期表現

\*\*\*\*\*

二零一五年上半年收入和溢利分別上升**10.4%**及**2.7%**；持續需求及擴大產能利用率將支持下半年表現

香港，2015年8月28日 – 領先的優質鞋履及皮件產品開發、製造及零售商九興控股有限公司（「九興」或「本集團」；股份代號：1836）今日公佈截至二零一五年六月三十日止上半年度之未經審核中期業績。

### 財務及營運摘要：

	截至二零一五年六月三十日止六個月		變動百分比 (%)
<b>(千美元)</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	
收入	<b>798,052</b>	722,612	10.4
毛利	<b>161,918</b>	154,619	4.7
除稅前溢利	<b>57,335</b>	56,398	1.7
本公司權益持有人應佔溢利	<b>54,018</b>	52,582	2.7
每股基本盈利 (美元)	<b>0.0682</b>	0.0663	2.9
毛利率 (%)	<b>20.3</b>	21.4	-1.1ppt
淨利率 (%)	<b>6.8</b>	7.3	-0.5ppt
每雙平均售價 (美元)	<b>28.6</b>	28.4	0.7
期內總出貨量 (百萬雙)	<b>26.6</b>	23.7	12.2
零售店數目	<b>333</b>	355	-22 (家)

### 業績摘要

截至二零一五年六月三十日止六個月，因眾多美國客戶增加對我們鞋履產品的訂單，本集團綜合收入上升**10.4%**至**7.981**億美元，許多歐洲客戶於回顧期內亦持續重新補充已耗減的

存貨。出貨量較去年同期的2,370萬雙上升12.2%至2,660萬雙。

截至二零一五年六月三十日止六個月的各業務分部毛利相較去年同期的1.546億美元上升4.7%至1.619億美元，回顧期內本公司權益持有人應佔溢利為5,400萬美元，較去年同期上升2.7%。

由於原物料(尤其是皮革)價格下跌限制了單價上漲，鞋履產品每雙平均售價微幅上升0.7%至每雙28.6美元。

董事會欣然宣佈派發中期股息每股30港元。

集團執行長陳立民先生表示：「因客戶重新入貨並擴張營運，我們兩大主要出口市場中持續的經濟成長與穩定刺激出貨量和收益的增長。此一趨勢亦應在下半年反映於更多的訂單上，產量亦可能獲得我們生產設施更大的產能利用率的支持。」

### **拓展全球市場份額，增加新增價值產品**

因成本上漲及勞動力老化導致更多鞋履品牌將生產外判，本集團持續增加在高檔及優質鞋履市場所佔的份額。本集團在期內獲得多個新品牌客戶，而若干其他客戶已擴大與本集團現有關係的範疇。

本集團的全球競爭力建立在因品質、靈活性及研發能力而卓著的聲譽之上，讓我們可以產生高於行業平均水平的平均售價。我們的競爭力將藉由我們持續增加更多增值產品而進一步強化，包括被我們客戶肯定而日益盛行的時尚跑鞋 – 對於傳統舒適運動鞋履加入時尚元素。我們亦繼續擴充優質皮件產品及諸如手提袋等時尚配件之生產，以迎合越來越多品牌尋求將該等產品外判的趨勢。

在回顧的六個月期間，女裝時裝鞋履對整體收入的貢獻仍高踞首位，貢獻總收入約35%。女裝及男裝休閒鞋履分部分別貢獻本集團整體收入26%及23%，而男裝時裝鞋履分部則貢獻整體收入約10%。

地域上，北美與歐洲仍然為本集團兩個最大市場，於回顧六個月內分別佔本集團總收入的50.1%及27.5%，其次為中國（包括香港）的13.8%、亞洲（中國除外）佔5.5%及其他地區佔3.1%。

### **產能利用率提高帶動產量增長**

截至二零一五年六月三十日止六個月期間，本集團於中國內陸及東南亞的生產設施質素及效率水平不斷提升，令本集團於該等地區的產能利用率有所提高。此乃由於本集團持續推行將集團的生產基地遷離中國沿海地區，從而更佳控制勞工成本及勞工供應的多元及優化策略的成果。

除了中國東莞的傳統生產基地外，本集團現時於中國湖南、廣西和河北等省份，以及越南、印尼與孟加拉營運多項設施。我們最近亦於緬甸及菲律賓建立據點，同時計劃於該等地區進一步增加製造產能。

### **持續實施新零售策略**

中國的經濟增長的放緩及消費意願疲弱持續阻礙我們零售業務的發展，且於中短期可能會

繼續存在。我們已實施多項策略以對抗這些挑戰，包括改變部份商品營銷及營運策略、增加我們網上平台的據點以及關閉若干表現欠佳的百貨專櫃。

本集團正在實施的幾項最大變革之一，乃是將過季商品的零售由百貨店轉移至我們位於中國網上平台（例如天貓）的新官方網站，此舉將令我們可以更具成本效益的方式清理存貨。

在門店網絡層面方面，本集團繼續致力於改善獨立門店及店中店的定位，同時正審慎在具備有利條件的優越位置開設新門店。本集團亦正擴展歐洲的零售產品銷售點數量，從而增加品牌價值。

於回顧六個月期間，相較於去年同期，零售業務收入下降14.8%至4,420萬美元。回顧期同店銷售額（僅在中國）下降15.6%至3,290萬美元。截至二零一五年六月三十日止，本集團在全球總共營運212家 *Stella Luna* 門店、110家 *What For* 門店、9家 *JKJY by Stella* 門店及2家 *Pierre Balmain* 門店。

集團零售業務執行長齊樂人先生表示：「我們已從持續的門店優化策略中看到若干亮點浮現，集團將持續專注於選擇性地於優越地點開設新獨立門店，並同時對抗因中國經濟增長放緩而出現的挑戰。」

### 未來計劃及業務前景

儘管若干客戶因考慮到美國聯儲局可能加息的影響及發達國家持續低通膨而對訂單採取較審慎的態度，本集團預期二零一五年下半年的訂單因本集團品牌客戶的持續重新入貨與擴展而進一步好轉。

除較高需求外，二零一五年下半年的訂單亦將因本集團在中國內陸及東南亞的生產設施效率提升及產能利用率改善而獲支持。由於於該等地區的員工能力更為符合本集團的技術及質量標準，本集團將持續提升該等地區設施的產能。本集團亦將持續於緬甸及菲律賓拓展潛在設施，此舉可令本集團於未來維持並擴展低成本產能。

本集團仍然朝向於今年年底達成製造產能擴張的目標邁進。

本集團亦將在集團的所有設施繼續嚴格維持現時成本控制及效率措施，從而保障利潤及配合大多數客戶預期交貨迅速的要求。本集團將繼續致力改善產品質量並在新興產品分部（包括時尚運動鞋履與皮件及配件）開發我們的競爭力。

本集團繼續致力打造可長期獲利具競爭力的零售業務。由於本集團於具高潛力地點開設新獨立門店及店中店，並同時關閉表現欠佳的門店，本集團預期本年度下半年門店網絡取得溫和淨增長。我們亦將持續投資於歐洲開設更多銷售據點以及推行其他措施，可在中國消費層級不斷升級的顧客眼中增加本集團的品牌價值。

集團主席蔣至剛先生總結說：「由於歐洲持續處理仍在進行中的希臘債務危機，同時美國也進入下屆總統大選期，我們對於全球經濟增長的脆弱性仍然保持警惕。中國的經濟增長正逐步放緩，加上近期股市及物業市場的疲弱，下半年或將影響對集團鞋履產品的需求。我們將持續和我們的客戶緊密合作以提供更多價值，同時進一步戮力於「製造最好的鞋履」，以確保獲利與股東的回報。」

####

如欲查詢進一步資料，請聯絡：

吳沛珉

投資者關係經理

電郵：[jenny.wu@stella.com.hk](mailto:jenny.wu@stella.com.hk)

## 綜合收益表

截至二零一五年六月三十日止

截至六月三十日止六個月

	二零一五年 千美元 (未經審核)	二零一四年 千美元 (未經審核)
收入	798,052	722,612
銷售成本	(636,134)	(567,993)
毛利	161,918	154,619
其他收入	11,060	8,549
其他收益及虧損	411	(2,181)
分銷及銷售開支	(44,186)	(41,383)
行政開支	(44,743)	(38,882)
研發成本	(27,074)	(24,270)
分佔聯營公司溢利	63	32
須於五年內悉數償還的銀行貸款利息	(114)	(86)
除稅前溢利	57,335	56,398
所得稅開支	(3,898)	(4,020)
本期間溢利	53,437	52,378
其他全面（開支）收入		
隨後或會重新分類到損益之項目：		
因換算海外業務而產生的匯兌差額	(246)	(1,893)
本期間全面收入總額	53,191	50,485
以下應佔本期間溢利（虧損）：		
本公司擁有人	54,018	52,582
非控制性權益	(581)	(204)
	53,437	52,378
以下應佔本期間溢利（虧損）：		
本公司擁有人	53,744	50,701
非控制性權益	(553)	(216)
	53,191	50,485

每股盈利 - 基本及攤薄 (美元)

**0.0682**

0.0663