



九興於二零二一年上半年轉虧為盈

摘要：

- 收入按年增加 **36%**至 **6.955** 億美元，主要由於訂單回升及去年受新冠肺炎（COVID-19）疫情嚴重影響造成的低基數效應
- 純利回升至 **3,220** 萬美元，從去年同期的淨虧損 **520** 萬美元轉虧為盈
- 提升客戶組合，並於奢華鞋履類別增加新客戶，導致產品開發成本較高
- 作為長期利潤率增長及多元化策略之一，本集團繼續於印尼的投資
- 宣派中期股息每股 **21** 港仙，派息率為約 **70%**

香港，二零二一年八月十九日 – 領先的優質鞋履及皮具產品開發、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）今日公佈截至二零二一年六月三十日止六個月之未經審核中期業績。

由於客戶增加下單量以滿足積壓的消費者需求，本集團於回顧期間恢復盈利。

因此，本集團繼續推進利潤增長策略。在東南亞擴大產能計劃繼續如期進行，位於印尼梭羅的新工廠將於二零二一年第三季度開始投產。

業務表現

本集團於截至二零二一年六月三十日止六個月之綜合收入增加**36.0%**至**6.955**億美元，而去年同期則為**5.115**億美元。此乃主要由於二零二零年首六個月受到新冠肺炎疫情嚴重影響而致基數偏低，以及二零二一年上半年訂單回升所致。

於回顧期內，本集團所呈報的經營溢利為**3,630**萬美元，而去年同期所呈報的經營虧損為**340**萬美元。收入及出貨量的回升、更佳的經營槓桿及若干部門生產效率提高，均有助利潤的恢復，但部分被本集團新增的奢華類別客戶（彼等正尋求全新款式及複雜產品）有關的較高產品開發成本、為提升本集團客戶組合之相關成本，以及一次性費用**480**萬美元（主要為關閉廠房相關的遣散費）所抵銷。

倘不計入一次性費用**480**萬美元，本集團於回顧期內非公認會計原則（non-GAAP）經調整經營利潤¹為**4,110**萬美元，而去年同期的經調整經營利潤為**1,090**萬美元。經調整經常性經營利潤率為**5.9%**，而去年同期為**2.1%**。

基於上述因素，本集團於回顧期內錄得純利**3,220**萬美元，而去年同期則為淨虧損**520**萬美元。於回顧期內，經調整純利為**3,700**萬美元，而去年同期經調整純利為**910**萬美元。

持續關注信貸風險及現金流管理，以維護財務狀況

本集團持續評估客戶組合的信貸風險以降低集團可能面對的風險。憑藉本集團於管理信貸風險及現金流的不懈努力，本集團公佈於二零二一年六月三十日之淨現金狀況為**6,880**萬美元，而於二零二零年六月三十日之淨現金狀況為**310**萬美元。因此，本集團於二零二一年六月三十日之淨資產負債率為**-7.2%**，而於二零二零年六月三十日之淨

¹ 經調整經營利潤為非公認會計原則計量，指經營利潤不包括一次性項目（主要為截至二零二一年六月三十日止六個月本集團向東南亞遷移產能完成後記賬之遣散費用）。

資本負債率為-0.3%。

股東現金回報

經考慮本集團的自由現金流情況後，董事會已決議宣派截至二零二一年六月三十日止六個月的中期股息每股普通股21港仙。

此外，本集團繼續利用股市的價格波動，以加權平均價格每股9.49港元於截至二零二一年六月三十日六個月內回購1,064,500發行在外股份。

前景

集團預期出貨量於二零二一年下半年將繼續回升，然而由於二零二零年下半年基數較高，出貨量及收入的復甦步伐可能因而放緩。由於新冠肺炎疫情對於二零二零年集團的出貨量及產品組合的正常季節性波動造成重大影響，故二零二一年餘下時間的季度出貨量在按年同比的比較上亦可能會不均衡。

隨著對本集團休閒及時尚鞋履產品的需求回升，本集團的產品組合將繼續進一步正常化。然而，除增長潛力較大的奢華鞋履之外，本集團的運動鞋履類別仍為主要增長推動力。隨著增加新的奢華類別客戶而提升本集團的客戶組合，更複雜的產品設計將使本集團承擔更高的產品開發成本。

在這前景下，仍有若干風險存在，特別是東南亞最新一波的疫情感染個案可能為本集團的生產及供應鏈帶來潛在影響。

然而，本集團的主要重點仍在實現盈利及可持續的長期增長。本集團將善用與其業務模式及成熟的研發及商業化能力（尤其在運動及奢華產品上）相匹配的大好機遇，繼續以提高利潤率及穩定出貨量增長作為首要任務。本集團在印尼的新工廠將於二零二一年第三季開始投產，預期將於二零二二年為整體銷售作出貢獻。

集團執行長齊樂人先生表示：「二零二一年下半年的前景看起來相當光明。儘管出貨量及收入的回升步伐可能因基數較高而放緩，但這不會妨礙我們通過增強客戶組合來擴大利潤方面的進展。我們將繼續推進其他的利潤增長策略，為我們的股東帶來盈利和可持續的長期增長。」

集團主席陳立民先生表示：「我們繼續為吸納更多優質客戶打下根基，特別是在運動及奢華類別，這將在未來幾年在盈利及股東回報方面取得成果。這包括那些尋求進軍快速增長的運動休閒市場的客戶，而我們目前正處於為該領域多個新客戶提供服務的早期階段。這有賴我們在時尚、奢華及運動分部累積的經驗及商業化能力能充分融合為一體，使之成為對領先及高端品牌極具吸引力而獨具特色的方案。」

####

如欲查詢進一步資料，請聯絡：

梁瑋珈

投資者關係主管

電郵：macy.leung@stella.com.hk