

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

DAPHNE INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED

達芙妮國際控股有限公司*

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：210)

未經審計之二零一三年第四季度營運資料，

二零一三年全年初步盈利審閱

及二零一四年之業務計劃重點

達芙妮國際控股有限公司(「本公司」，與其附屬公司合稱「本集團」)的董事會(「董事會」)謹此公佈二零一三年第四季度未經審計之核心品牌業務營運資料、截至二零一三年十二月三十一日止之全年集團營運表現及初步盈利審閱，以及二零一四年之業務計劃重點。本公告是根據香港法例第 571 章證券及期貨條例第 XIVA 部條文及香港聯合交易所有限公司證券上市規則第 13.09 條而作出。

核心品牌業務	二零一三年第四季度	二零一三年全年
同店銷售增長率 (按年比變動)	-5.4%	-10.4%
銷售點數目淨增加/減少	-245 (包括淨減少 222 個直營店及 23 個加盟店)	-50 (包括淨增加 64 個直營店及 減少 114 個加盟店)

	於二零一三年十二月三十一日
核心品牌銷售點總數	6,319

註：核心品牌業務指「達芙妮」及「鞋櫃」品牌於中國大陸之業務

* 僅供識別

二零一三年第四季度

截至二零一三年第四季度，集團之核心品牌業務同店銷售錄得按年 5.4% 之跌幅，相對於前一年度同期之 2% 增長。因此，二零一三年全年之核心品牌同店銷售增長率為-10.4%，而二零一二年同期則為+9%。

二零一三年第四季度之銷售表現受到以下多個負面因素所影響：

- 消費減少，致市場增長放緩
- 十至十一月天氣比慣常溫暖
- 競爭激烈
- 新入職剛接受培訓的前線人員比例較高

平均售價較去年同期錄得中單位數百分比的跌幅。

二零一三年之集團業務回顧

年內中國大陸消費意慾持續疲弱，而反常天氣使街邊店人流減少，為銷售表現添加壓力。同時，市場競爭轉趨激烈，以及二零一三年初出現的員工流失情況於年內都為集團帶來額外的挑戰。

同店銷售負增長以及店數減少，使集團全年營業額與去年大約持平。由於集團就店舖組合作更嚴謹審視，所以於二零一三年全年淨減少 50 個核心品牌銷售點，而二零一二年則淨增加 767 個銷售點。

由於積極促銷過季產品、存貨管理更審慎、關閉表現欠佳的門店以及整合中高檔品牌組合，集團的毛利率錄得低單位數百分點的跌幅。因要為二零一四年來得較早的春節作準備以及夏季產品的銷售欠理想，存貨週轉天數較去年上升。

銷售放緩導致的負面經營槓桿效應，以及關閉表現欠佳門店帶來的減值虧損，使核心品牌的經營利潤率顯著下跌，尤其於下半年期間。

中高檔品牌組合的整合(包括理順其銷售網絡)取得良好進展，此業務之營運虧損較去年減少。

由於受到多個外在及內在的負面因素影響，二零一三年之業績有異於往年表現。然而，年內集團在保留員工及培訓方面致力改善，關閉表現欠佳的門店，並採取更審慎的存貨管理，這些措施將不單提升銷售增長、改善經營槓桿效應，更為集團未來提升業務表現方面奠下基礎。

二零一三年之初步盈利審閱

根據初步的未經審計綜合管理賬目以及目前已有資料，董事會謹此通知本公司股東及潛在投資者，截至二零一三年十二月三十一日止之全年股東應佔盈利預期會較去年顯著下跌，預期淨利率將為低單位數百分率。利潤下跌的主要因為：

- 營業額大致持平
- 同店銷售負增長
- 毛利率較低
- 存貨減值撥備大幅增加
- 負面經營槓桿效應影響更大，尤其於二零一三年下半年
- 關閉表現欠佳門店所帶來的額外減值虧損

二零一四年之業務計劃重點

於二零一四年，集團將把重心放在其基本因素上，專注提升核心競爭優勢，以推動與競爭對手更大的差異化，提升業績表現。為達成目標，集團已經詳細檢討各業務範疇及制定業務藍圖以應對於二零一三年所面對的主要問題。策略重心將放在三個主要範疇：銷售效益、供應鏈與存貨管理、以及採購與市場推廣。

提升銷售效益

為維持及強化銷售團隊，集團透過提供更具競爭力的激勵方案、更有效率的編班系統、更清晰的指引和更豐富的員工發展計劃來使員工保留比率穩定。集團亦會透過加強培訓計劃改善前線員工銷售技巧，及培養更強的服務文化，以提升銷售效益和購物體驗。這些措施有助門店補貨更有效率、改善產品陳列，從而令銷售取得預期提升。此外，集團會根據廣泛的關鍵績效指標進行表現評核，並加強各級銷售經理及地區辦事處的問責度，以提升店舖營運管理。

加強供應鏈及存貨管理

集團將更大力推動以顧客為主導的供應鏈管理及更有效率的存貨管理，以促進銷售增長和提升盈利，其中包括提升售罄率和改善存貨水平。集團會致力優化產品質量，縮短生產週期，並減少補貨所需時間，以達至顧客需求與產品供應之間有更佳配合。此外，集團將通過更多元化的銷售渠道，加強清理過季產品的力度。

優化採購與市場推廣

為提升整體競爭力與產品差異性，集團將增加產品品類，在產品設計方面更著重潮流元素，並提供更多元化的產品組合。同時，店舖層面的商品展示亦將加強，另外，就每店而制定的產品分配及補貨方面亦會進一步加強。引入新零售管理系統的工作進度良好，新系統將實現產品分配的自動化及更有效的產品規劃與存貨管理。當此系統於二零一四年下半年全面投入運作，將提升集團在採購配貨方面的效率與效益。

集團亦將在市場推廣及品牌建設方面投入更多，其中包括網上行銷、社區/慈善活動等等，以加強品牌形象。線上線下業務的整合亦為業務重點之一。此外，集團會加強利用顧客關係管理(CRM)系統以提升顧客的忠誠度及鼓勵重覆消費。集團會持續檢討及優化定價及推廣策略致力提升盈利能力。

雖然集團於二零一三年經歷艱難時期，但仍享有眾多正面因素支持未來業務發展，例如：中國政府鼓勵內需和城鎮化的政策、可支配收入持續上升、中國大陸女鞋市場的低滲透率等等，均為集團帶來長遠增長的機會。集團於大眾化市場居領導地位，在全國享有強大的品牌知名

度，零售網絡龐大並廣泛覆蓋較低級別城市，以及財務穩健，都讓集團能把握這些機遇，促進可持續的業務發展。

董事會謹提醒投資者由於本集團現時仍在編制截至二零一三年十二月三十一日止之全年會計賬目，本公告之內容乃根據董事會對目前已有資料的初步評估所作出，此等資料並未有經過本公司的獨立核數師的審閱或審核。本集團截至二零一三年十二月三十一日止之全年業績將於二零一四年三月公佈。

本公司股東及準股東應謹慎以免不恰當地依賴上述資料，及於買賣本公司股份時，務須審慎行事。

承董事會命
達芙妮國際控股有限公司
主席
陳英杰

香港，二零一四年一月二十日

於本公告日期，本公司董事會由執行董事陳英杰先生、張智凱先生、張智喬先生及陳怡勳先生，非執行董事金珍君先生，以及獨立非執行董事黃順財先生、郭榮振先生及李德泰先生組成，而劉偉琪先生為金珍君先生的替任董事。