

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二季度營運資料 二零一三年上半年盈利預覽 及二零一三年下半年之業務計劃摘要

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」)謹此公佈截至二零一三年六月三十日止第二季度未經審計之核心品牌業務的營運資料、截至二零一三年六月三十日止六個月之集團營運表現及盈利預覽及二零一三年下半年之業務計劃摘要。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	二零一三年第二季度	二零一三年上半年
同店銷售增長率 (按年比變動)	-13.7%	-9.2%
銷售點數目淨增加	112 (包括淨增加 136 個直營店及 減少 24 個加盟店)	212 (包括淨增加 263 個直營店及 減少 51 個加盟店)

	於二零一三年六月三十日
核心品牌銷售點總數	6,581

* 核心品牌業務指「達芙妮」及「鞋櫃」品牌於中國大陸之業務

二零一三年第二季度

集團之核心品牌業務同店銷售於二零一三年第二季度錄得 13.7% 之按年跌幅，相對於二零一二年第二季度之 13.5% 增長。因此，二零一三年上半年之核心品牌同店銷售增長率為-9.2%，比照二零一二年同期的+16.7%。

二零一三年第二季度之銷售表現主要受到以下因素所影響：

- 經濟增長放緩，消費意慾偏低
- 惡劣的天氣及異常寒冷的春季
- 禽流感於中國華東地區廣泛傳播

平均售價只是略低於去年同期水平，並不是影響銷售表現的主要因素。

二零一三年上半年之業務回顧

中國大陸市場的消費意慾於上半年持續疲弱，這情況於春節前的消費季節(一向是冬季的銷售高峰)尤其顯著，期間銷售令人失望。自三月中旬開始天氣差勁，以及比往常寒冷的春季等因素，都大幅影響了店舖的顧客流量，因此對銷售表現造成額外壓力。由於大部分銷售點皆為街面店，因此它們更容易到受持續不利天氣所帶來的影響。

儘管同店銷售錄得負增長以及開店步伐放緩，核心品牌業務營業額仍錄得按年低單位數的增長。二零一三年上半年核心品牌業務共淨增加 212 銷售點，而去年同期此數字則為 366。

經歷第一季度的壞天氣及疲弱銷情，集團於第二季度稍為提高了折扣率以刺激銷售增長，加上以更大力度清理過季存貨，毛利率於上半年錄得低單位數之跌幅。此外，由於銷售增長比預期低，存貨週轉天數將可能較二零一二年上半年溫和上升。

於市場增長放緩的情況下，由去年直營店比例上升所帶來的更大固定成本結構產生負面的經營槓桿效應，核心品牌業務之經營利潤率於上半年因此受到重大影響。

由於中高檔品牌之整固仍在進行中(包括理順銷售網絡及調整品牌定位)，此業務之營運虧損於上半年可能與去年同期相若。

儘管市況疲弱，集團期內仍然努力不懈推行於今年較早前開展之提升效率措施。我們加強了員工的培訓計劃及店舖營運管理，以提升銷售效率。產品設計及產品選擇方面亦作出提升及調整。我們更利用新的顧客關係管理系統(「顧客關係管理」)推行更精準的市場營銷，並加強成本控制及監控措施。

二零一三年上半年之盈利預覽

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，截至二零一三年六月三十日止之股東應佔盈利預期會較去年同期顯著下跌，預期純利率將為中單位數。盈利下跌的主要因為：

- 營業額增長放緩
- 毛利率較低
- 集團的零售業務營運模式之固定成本較高所帶來的負面的經營槓桿效應

二零一三年下半年之業務計劃摘要

因應越趨嚴峻的市況，管理層現正加緊採取適當措施以改善二零一三年業績，以及建立更穩健強大的業務基礎支持長遠發展。集團已制定全面的行動計劃，重點涵蓋以下幾方面：

1. 提升銷售效率，推動同店銷售增長

集團將大力加強今年較早前已開展的策略計劃，以提升銷售效率。集團將著力改善培訓課程，並優化前線員工的獎勵計劃。焦點會放在跟進及執行方面以提升計劃的效益。分店經理將會採用新的管理工具及監察系統以提升其管理效率。

於銷售網絡方面，集團將採用不同的模式去整頓表現欠佳的店舖，開新店程序更將進行改革，以提升新店盈利能力，務求令店舖組合的整體質素提升。此外，地區及分支銷售辦公室正通過架構重組去推動銷售增長，以及加強前線員工培訓及新店開發。

較早前推行的計劃，例如採用更全面的關鍵績效指標作前線管理、「培訓培訓師計劃」、「銷售精英培育計劃」等等，將會得到更多支援，以確保於下半年能更順暢及有效實行。這些計劃將會協助建立更強大的銷售管理能力，以支持未來的可持續發展。

鑑於現時的宏觀經濟環境，集團將會維持謹慎的開店步伐，以作出更審慎的成本控制及業務發展。同時這亦可把更多精力及資源投放在提升同店銷售增長及新店的生產力方面。

2. 提供更豐富的產品選擇、及加強供應鏈管理

集團將繼續透過加快生產及追單週期，提升對顧客需求的快速反應能力。產品選擇將更多元化，以迎合不同顧客的需求及提升每宗交易金額。

引入新零售管理系統的進度良好，預期將在二零一三年第四季於「鞋櫃」品牌投入運作。當此系統在二零一四年覆蓋至「達芙妮」品牌時，產品規劃及分配將會更有效率，銷售增長及存貨管理可望進一步提升。

3. 提升品牌形象及市場推廣效益

集團將進行覆蓋電視、印刷媒體、互聯網、電影贊助等涵蓋多媒體的全國性綜合市場推廣計劃，以全面提升「達芙妮」的品牌形象。此外，市場推廣的重點將利用更多新媒體及新溝通平台，加上更多運用顧客關係管理，務求建立更佳的顧客關係及提升市場推廣效益。同時，集團將繼續檢討並優化定價及推廣策略，致力提升盈利能力。

儘管二零一三年下半年的市場前景不明朗, 管理層仍將致力落實每一項提升計劃, 中綫而言, 其效益將逐步得到反映。雖然上半年表現低於預期, 但本集團尋求重振增長, 於二零一三年下半年爭取最佳的業績。

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六月三十日止之會計賬目的過程中, 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。本集團之二零一三年中期業績將會於二零一三年八月公佈。

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, 二零一三年七月十一日

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。

* 僅供識別