

[請即時發放]

達芙妮國際控股有限公司

公佈二零一五年中期業績

* * *

集團營業額為 **4,374.3** 百萬港元

集團毛利率增長約 **4.3** 百分點至 **60.7%**

營運摘要:

- 集團營業額為 4,374.3 百萬港元。
- 核心品牌業務*營業額為 4,034.9 百萬港元。
- 集團銷售點總數達 6,569 個，當中核心品牌銷售點減少 181 個至 6,221 個。
- 集團毛利率增長 4.3 百分點至 60.7%。
- 其他品牌業務轉虧為盈，經營利潤方面錄得微利。
- 電子商務持續取得銷售額增長，並維持其盈利能力。
- 達芙妮於《2015 中國品牌力指數》(女鞋類別)中排名第一，此調查乃由中國最具公信力的品牌評價機構之一 Chnbrand 所進行。
- 集團於香港投資者關係協會舉辦的首屆「2015 投資者關係大獎」中，獲得小型股類別的「最佳投資者關係公司」。

*核心品牌業務主要指「達芙妮」及「鞋櫃」在中國大陸之業務

(二零一五年八月二十五日 - 香港) - 中國具領導地位的女裝鞋類零售商 - 達芙妮國際控股有限公司(「達芙妮」或「集團」; 股份代號: 0210) 今天公佈其截至二零一五年六月三十日止六個月之中期業績。

二零一五年上半年, 中國經濟增長持續放緩並已進入一個「新常態」, 導致各行各業均出現調整, 經濟環境變得波動, 並反映在疲弱的消費意慾上。此外, 電子商務渠道繼續快速增長, 使其與零售商的競爭加劇。二零一五年春夏季的延遲為時尚類別零售商帶來額外的挑戰。大眾化女鞋市場的一些地區性連鎖店提早開始大幅度打折, 形成促銷活動頻繁、折扣主導的競爭環境。此外, 零售商的利潤亦被持續上升的經營成本(包括勞工成本)所擠壓。在此背景下, 截至二零一五年六月三十日止六個月, 集團營業額減少 13.9% 至 4,374.3 百萬港元(二零一四年上半年: 5,080.7 百萬港元)。然而, 由於銷售組合改善以及產品成本下降, 毛利率增長 4.3 百分點至 60.7%。

本公司擁有人應佔盈利為 2.5 百萬港元(二零一四年上半年: 172.4 百萬港元)。每股基本盈利為 0.2 港仙(二零一四年上半年: 10.5 港仙)。董事會不建議派發中期股息。

核心品牌業務

儘管市場充滿挑戰及天氣飄忽反常，集團一直維持其原訂的打折政策，直至天氣的負面影響減退。

由於同店銷售錄得負增長以及店舖數目減少，今年上半年集團於中國大陸市場的核心品牌「達芙妮」及「鞋櫃」的業務，營業額按年減少 13.9% 至 4,034.9 百萬港元(二零一四年上半年：4,685.0 百萬港元)。

集團繼續維持審慎的銷售網絡拓展策略，期內銷售點數目淨減少 181 個。於二零一五年六月三十日，集團擁有核心品牌銷售點 6,221 個，包括 5,631 家直營店及 590 家加盟店。期內分部對外客戶收益仍然佔集團總營業額 90% (二零一四年上半年：91%)。

為達至進一步市場細分化，集團於今年春夏季豐富並梳理了產品組合，把達芙妮擴展成旗下七個系列，以吸引更多廣泛的顧客群，並提升與競爭對手的差異化。每個系列均針對不同顧客群和滿足不同場合的需要。集團更委任中國大陸知名年輕女星劉詩詩加入其代言人行列(其他代言人包括廣受歡迎韓國女藝人全智賢、流行歌手及著名演員謝霆鋒等)，代言其主要產品系列之一的「都會時尚」。通過增加各產品系列與其代言人的聯繫，有助建立更鮮明的品牌形象，並提升市場推廣效果。

由於上半年新品銷售佔比改善，核心品牌業務毛利率增長約 2.9 百分點至 58.9%，儘管平均售價按年下跌 8.2%。然而，營業額下跌對存貨管理和經營利潤率造成重大壓力。鑑於集團零售業務的高固定成本結構以及主要營運成本的通脹壓力，經營利潤率受到負面經營槓桿效應顯著影響，核心品牌業務的經營利潤率減至 1.0%。

其他品牌業務

本集團的其他品牌業務主要是來自中高檔品牌業務(包括於中國大陸、香港和台灣的自有品牌及擁有獨家經銷權的品牌，例如「愛意」、「Step Higher」、「愛柔仕」及「ALDO」等)，而快速增長的電子商務對此業務板塊的貢獻於近兩年亦持續上升。截至二零一五年六月三十日止之六個月，其他品牌業務整體營業額按年增長 8.6% 至 389.0 百萬港元。其他品牌業務於上半年佔本集團總營業額約 9%。回顧期內中高檔品牌銷售點數目淨減少 7 個。然而，受惠於集團專注改善單店表現的長期努力，中高檔品牌業務的表現持續改善。

集團之電子商務持續取得銷售額增長，並維持其盈利能力。集團亦加強了與主要網購平台的合作，尤其是天貓，這將提升其將來與線上同業的競爭力。此外，集團仍致力於推行 O2O 的項目，這些項目將會為集團的網上銷售提供強大支援，讓集團能提供更快捷的配送、更有效率的服務，以及加強整體存貨管理。

其他品牌整體業務持續改善其毛利率，並轉虧為盈，經營利潤方面錄得微利。

展望

雖然二零一五年下半年不明朗的市場前景受到近期股市波動進一步蒙上陰影，但管理團隊仍致力採取必要的措施以改善二零一五年下半年的業績，以及為未來長遠增長打造更強的基礎及實力。鑑於行業競爭無論線上線下均越趨激烈，集團的改善計劃的重點將放在提升銷售、改善存貨管理、開支控制及加強電子商務發展上。集團正於下半個夏季加大促銷力度，同時亦正在檢視及調整今年秋冬季的採購、定價和促銷策略。集團將考慮對店舖網絡進行整合，並對其線下分銷渠道作大幅調整。在改善營運效益方面，集團致力透過不斷審視和優化程序來改善其執行。在電子商務方面，集團正積極部署擴展，並將投放更多資源加快其發展以及 O2O 項目等，其中包括將進一步與各網購平台作深度合作。儘管上半年的集團業績未能符合預期，集團將致力提升下半年集團業績表現。

展望未來，集團主席及行政總裁陳英杰先生表示：「中國政府正在落實多項政策以促進內需。城鎮化持續進行，以及城鎮居民和農村居民的可支配收入不斷上升，而最低工資亦有持續上升的趨勢。除去週期性的原因，大眾化市場仍然是結構性增長板塊，而達芙妮於此板塊穩佔領導地位。雖然前路充滿挑戰，但憑藉集團的核心競爭優勢、領先的全國性品牌實力和穩健的財務狀況，集團已決心作出大幅調整去應對中國的『新常態』，並加強自身競爭力，致力於中長期取得增長。」

- 完 -

關於達芙妮國際控股有限公司

達芙妮國際控股有限公司於一九八七年在香港成立，於一九九五年在香港聯合交易所有限公司主板上市。集團主要從事製造、推廣及分銷自營和代理品牌的女鞋，目前於中國大陸、台灣及香港共擁有逾 6,500 個銷售點。集團的核心品牌之一「達芙妮」已成為中國具領導地位的女裝鞋類品牌，而「鞋櫃」亦於中國大眾化市場快速增長。

如有垂詢，請瀏覽 www.daphne.com.cn 或聯絡：

達芙妮國際控股有限公司

梁瑋珈

電話： (852) 2367 9022

傳真： (852) 2311 3170

電郵： macyleung@daphneholdings.com

iPR Ogilvy & Mather

劉麗恩 / 徐詠妍 / 鄧穎童

電話： (852) 2136 6952 / 2136 8059 / 3920 7640

傳真： (852) 3170 6606

電郵： daphne.intl@iprogilvy.com