



永恩國際公佈二零零四年中期業績

營業額上升 25% 至 839,600,000 港元
純利大幅增加 2.2 倍至 66,000,000 港元

(二零零四年九月二十三日，香港訊) – 於中國享有龐大增長潛力的綜合鞋業集團 – 永恩國際集團有限公司(「永恩」/「集團」)(股份編號：210)，今日宣佈其截至二零零四年六月三十日止之六個月中期業績。

集團錄得非常理想的中期業績，營業額達 839,600,000 港元(二零零三年：673,900,000 港元)，較去年同期上升 25%，純利更高達 66,000,000 港元(二零零三年：20,700,000 港元)，較去年同期大幅增加 2.2 倍。毛利率從去年同期的 26% 提升至期內的 36%，純利率亦由 3% 提升至 8%。獲得如此卓越的成績，主要由於集團能因應中國市場對鞋類產品的殷切需求而積極擴展國內銷售業務，並嚴格執行成本控制措施，故能成功提升盈利能力。

期內，集團的每股基本盈利約為 4.26 港仙，為去年同期的每股基本盈利的 3.1 倍。董事會建議派發截至二零零四年十二月三十一日止年度之中期股息，每股 1.5 港仙。

永恩主席張文儀先生表示：「有見中國人民日漸富裕起來，加上國內消費者越來越喜愛時尚產品，對中高檔休閒鞋類產生龐大的潛在需求，故在回顧期內，無論在拓展市場或發展新鞋類產品方面，集團均面對有利的營商環境。於二零零四年上半年度，集團乘著國內市場的龐大商機，持續積極發展業務，令營業額及盈利進一步提升。」

集團維持穩健的財政狀況。於二零零四年六月三十日，集團的現金及現金等價物總值 144,000,000 港元，其流動比率及負債比率分別為 1.66 倍及 23.8%。

集團其中一個傳統核心業務 原設備製造於期內平穩發展，營業額約為 373,600,000 港元（二零零三年：380,200,000 港元），佔集團總營業額 44.5%（二零零三年：56.4%）。永恩董事總經理陳賢民先生表示：「憑藉實施一系列嚴謹的成本控制措施及集中生產高毛利率產品的策略，集團之原設備製造業務經營溢利亦由去年同期之 7,900,000 港元增加 1.49 倍至 19,700,000 港元。而美國則繼續成為集團最主要的海外出口市場。」

作為國內著名女裝鞋類品牌之自家品牌「達芙妮」於期內之營業額較去年同期急速增長 59% 至 466,000,000 港元（二零零三年：293,700,000 港元）。而有關之經營溢利亦較去年同期的 20,200,000 港元激增 1.99 倍至 60,400,000 港元。

現時，「達芙妮」的營運已日趨成熟，擁有具規模的客戶群，為進一步擴大「達芙妮」的銷售及分銷網絡，集團在過去六個月積極於國內不同地方增設「達芙妮」銷售點逾 250 個，令銷售點總數達至逾 2,000 個，當中包括 600 間「達芙妮」專門店及 262 個「達芙妮」專櫃。透過開設更多「達芙妮」銷售點，進一步擴闊集團的收益基礎。

為了促進核心銷售業務的未來發展，集團將專注提升產品之多元化，積極策劃擴展市場之策略，並致力與消費者的需要及市場趨勢同步邁進，為長遠發展作好準備。

陳先生續說：「首先，集團計劃繼續於中國主要大城市及其他二、三線城市增設「達芙妮」銷售點，以擴大「達芙妮」品牌的市場滲透率，並實現市場多元化。集團的目標為於二零零四年內將「達芙妮」專門店及「達芙妮」專櫃數目分別增加至 700 間及 300 個。」

經過不足兩年發展時間之 Adidas 獨家零售店舖業務現時於國內透過代理已於上海、北京及廣州等多個主要城市獨家經營 29 間 Adidas 「經典系列」產品之專門店及專櫃，為集團期內帶來約 900,000 港元之代理費，成績理想。管理層相信國內消費市場前景樂觀，加上受惠多項大型國際性體壇盛事，如較早前才閉幕的雅典奧運會及北京取得 2008 年奧運會主辦權等，均能刺激國內人民對中高檔之運動及休閒鞋類產品及服裝需求上升，有助推進集團 Adidas 業務之發展空間。集團的代理已計劃於下半年度額外開設 16 間 Adidas 專門店及專櫃，令總數目於年底上升至 45 間。

有見國內市場對不同鞋類產品需求若渴，為了進一步擴展客戶群及拓展大眾化市場，集團特意於期內開拓新增自家品牌產品業務「鞋柜」品牌，透過委任代理於國內開設大型售鞋市場，以迎合不同性別及年齡的消費者。「鞋柜」已於今年五、六月期間分別在鄭州、揚州、蘇州、上海及武漢開設共 5 間大型賣場。每間大型賣場之平均面積約 400 平方米至 600 平方米。「鞋柜」之產品款式包羅萬有，加上售價大眾化，集團深信其產品將廣受市場歡迎，並逐步為集團帶來收益。

「現時，集團已一共開設了 12 間「鞋柜」大型賣場。未來，集團亦考慮增設新銷售點，目標為於二零零四年度內開設合共 30 間「鞋柜」大型賣場，遍佈浙江、江蘇、四川、廣東、廣西、山東、湖南等地，以建立更廣泛的分銷網絡及提升此品牌之知名度。」陳先生表示。

有見上半年度推出「鞋柜」新品牌非常成功，集團於未來六個月將進行一連串新部署，當中包括推出全新品牌「達芙妮青春派」，進一步豐富集團產品系列之餘，亦加強自家品牌的宣傳優勢。「達芙妮青春派」為另一個由集團創立之女裝鞋品牌，並以年輕女性為對象，預期「達芙妮青春派」系列將會於二零零五年另行開設銷售點。

另外，集團於福建省及江蘇省興建的廠房已於回顧期內開始投產，有助應付大量新增訂單。與此同時，集團於上海斥資近 12,700,000 港元興建之物流中心已展開運作。該物流中心設有先進電腦系統，能有效地處理倉儲運輸及產品運送，務求進一步減低存倉及運輸成本，為集團帶來規模效益。此外，集團將照原定計劃在二零零五年年底前於北京、瀋陽及福建等主要城市完成興建物流中心。為了更有效達致全國連線，締造一個完善的銷售及分銷網絡，集團最近亦決定於廣東及成都兩地興建物流中心。

陳先生續說：「展望下半年度，集團將繼續致力維持強勁的業務增長。隨著中國經濟繼續蓬勃發展及國民消費持續提高，管理層深信未來的銷售業務將錄得更顯著的進展，現時集團的手頭訂單已超過 200,000,000 港元。」

張先生總結：「作為國內著名的綜合鞋業集團之一，並擁有國內首屈一指的女裝鞋品牌，集團致力為投資者及業務夥伴帶來可觀的回報。展望未來，管理層對集團銷售及分銷業務之長遠發展感到非常樂觀，並期望於往後年度能持續取得佳績。」

有關永恩國際

永恩國際集團有限公司於一九八七年成立，於一九九五年於香港聯合交易所有限公司主板上市。集團主要以自家品牌及原設計製造基礎，從事製造、推廣及分銷鞋類產品。主要市場為中國、美國、日本及歐洲。於一九九零年，集團以「達芙妮」品牌於中國興辦鞋類銷售業務，「達芙妮」現時已成為國內首屈一指的女裝鞋品牌。「達芙妮」擁有逾 2,000 個銷售點，當中包括 600 個「達芙妮」專門店及 262 個設於百貨公司的專櫃。於二零零二年八月，永恩合組了一間聯營公司，並獲得 Adidas 經典系列於中國的獨家經營店權，目前營運中的 Adidas 專門店有超過 29 間。此外，集團亦於今年中推出旗下最新品牌「鞋柜」(“Shoebox”)，並已分別在鄭州、揚州、蘇州、上海及武漢開設共 5 間大型賣場。

(完)

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

| | | |
|-----|--|--------------|
| 陳曼菁 | esther@strategic.com.hk | 電話：2864 4825 |
| 趙文慧 | emily@strategic.com.hk | 電話：2864 4813 |
| 馮可怡 | holly@strategic.com.hk | 電話：2864 4873 |
| 傳真： | 2804 2789 / 2527 1196 | |

永恩國際集團有限公司
二零零四年中期業績
綜合損益表

未經審核
截至六月三十日止
六個月

| | <u>二零零四年</u> 千港元 | (重列) <u>二零零三年</u> 千港元 |
|------------|---------------------|-----------------------------|
| 營業額 | 839,572 | 673,900 |
| 銷售成本 | <u>(533,827)</u> | <u>(496,140)</u> |
| 毛利 | 305,745 | 177,760 |
| 其他收益 | 3,693 | 2,643 |
| 銷售及分銷開支 | (166,158) | (92,940) |
| 一般及行政開支 | <u>(61,218)</u> | <u>(56,796)</u> |
| 經營盈利 | 82,062 | 30,667 |
| 財務成本 | (1,537) | (3,133) |
| 應佔一間聯營公司業績 | <u>107</u> | <u>123</u> |
| 除稅前盈利 | 80,632 | 27,657 |
| 稅項 | <u>(12,356)</u> | <u>(3,685)</u> |
| 除稅後盈利 | 68,276 | 23,972 |
| 少數股東權益 | <u>(2,246)</u> | <u>(3,277)</u> |
| 股東應佔盈利 | <u>66,030</u> | <u>20,695</u> |
| 股息 | <u>23,368</u> | <u>14,984</u> |
| 每股盈利 | | |
| - 基本 | 4.26 港仙 | 1.38 港仙 |
| - 攤薄 | <u>4.18 港仙</u> | <u>不適用</u> |