



永恩國際二零零五年度營業額上升 47% 至 2,622,677,000 港元 盈利大幅增加 44% 至 254,593,000 港元

* * *

品牌業務再創佳績

(二零零六年四月二十日，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(「永恩國際」/「集團」)(股份編號：210)，今日宣佈其截至二零零五年十二月三十一日止之全年業績。

集團於二零零五年度錄得理想佳績，營業額大幅上升 47% 至 2,622,677,000 港元，股東應佔盈利更較去年度上升 44% 達 254,593,000 港元，每股基本盈利為 15.72 港仙，較去年度上升 39%。強勁增幅有賴年內爭取更多利潤較高之訂單、自家品牌業務表現優秀、各項控制成本的措施及進一步享受經濟規模效益。

董事局建議派發每股 2.5 港仙之末期股息，全年合共派發股息每股 5.0 港仙。

集團的財務狀況保持良好。於二零零五年十二月三十一日，集團的現金及現今等價物總值 146,467,000 港元，其資產流動比率由去年度的 1.60 倍改善至 1.70，負債比率則維持於 18% 之水平。

永恩國際主席陳英杰先生解釋：「受惠於全球經濟增長及國內經濟蓬勃發展，人均收入得以穩定增長，對優質消費品需求甚殷。零售業發展暢旺，永恩國際得以獲取理想經營業績，當中更以自家品牌產品之業務發展最為顯著，而原設備製造業務亦發展穩健。」

原設備製造業務乃集團其中一核心業務。於回顧年度內營業額較去年度上升 10% 至 795,336,000 港元(二零零四年：721,724,000 港元)，佔集團總營業額 30%。理想表現有賴其主要出口市場 — 美國經濟持續上升，帶動原設備製業務增長及新增訂單。雖然回顧年度內原材料的價格有輕微上升，但集團堅持透過各項措施嚴格控制成本以積極爭取利潤較高之訂單，使集團之原設備製造業務的毛利率和經營盈利率分別錄得 24% 及 14%(二零零四年：22% 及 9%)，原設備製造業務經營盈利亦增加 71% 至 112,849,000 港元(二零零四年：66,083,000 港元)。

集團旗下的品牌業務的毛利率仍然較高，回顧年度內營業額較去年度上升 71% 至 1,827,341,000 港元，佔總營業額 70%(二零零四年：60%)。其中國內著名女裝鞋類品牌「達芙妮」品牌業務之營業額大幅增長 60% 至 1,574,100,000 港元(二零零四年：986,878,000 港元)，佔集團總營業額 60%。「鞋櫃」業務仍處於開拓期，錄得營業額 75,207,000 港元，佔整體營業額 3%。而「Adidas - 經典系列」經銷業務於回顧年度則錄得營業額 178,034,000 港元，佔整體營業額 7%。

永恩國際董事總經理陳賢民先生表示：「國內的生活水平不斷攀升，中等收入女性亦提高了對優質女裝鞋的需求，締造理想營商環境。在這利好因素帶動下，集團於回顧年度之自家女裝品牌「達芙妮」的營業額及盈利增長均再創佳績。其卓越表現有賴集團積極於國內城市增設銷售點及進行有效之市場推廣，成功為「達芙妮」在國內鞏固其著名女裝鞋類品牌之知名度。」

於二零零五年十二月三十一日止，「達芙妮」於全國經營合共超過 1,443 個銷售點(包括 1,070 間店及 373 個專櫃)，較二零零四年末增加 421 個同類型銷售點(二零零四年：725 間店及 297 個專櫃)。

為進一步擴大「達芙妮」業務的市場份額，集團把「達芙妮」分為「達芙妮 D18」及「達芙妮 D28」兩個品牌系列，並得到市場熱烈迴響。集團看準時下青少年強勁之購買能力以及他們對時尚鞋款的追求，於去年以嶄新手法，從新推出以 15 至 25 歲之年輕女性為目標顧客之青春系列「達芙妮 D18」。而原有的「達芙妮」系列則由「達芙妮 D28」的銷售點銷售，將繼續以 26 至 50 歲之女性為目標客戶，為不同年齡的女性提供相應的產品。

為了加強「達芙妮」品牌形象，集團透過不同渠道以作宣傳。「達芙妮」是其中一家首個在國內聘用專業模特兒以舉辦「舞台秀」發佈新產品的品牌，集團並繼續透過贊助流行歌星的音樂錄像製作以推廣產品。此外，集團於年內繼續委任台灣人氣女子組合「S.H.E」為代言人，成功增強品牌的吸引力；而「達芙妮 D28」系列將由台灣著名紅星劉若英小姐為代言人。集團將會繼續投放更多資源以推廣「達芙妮」品牌，二零零六年其一主要項目為投資開拍電影「我愛達芙妮」(名稱待定)，由著名紅星任賢齊及劉若英主演。

陳先生續指出：「為滿足普羅大眾的需求，集團於二零零四年五月特意開拓『鞋櫃』銷售點，已逐漸建立龐大客戶基礎，並進一步擴展至大眾化市場。雖然此業務仍處於投資期，但市場反應較預期理想，虧損亦已逐年收窄。『鞋櫃』於二零零五年不同城市共增設 54 個銷售點，令總銷售點達至 75 個，遍佈北京、上海、武漢、揚州、蘇州及廣州等多個城市。」

同時，集團是「Adidas - 經典系列」產品在中國之獨家零售店營運商。回顧年度內，集團共增設 2 間店至 10 間，並由 30 個專櫃增加至 81 個，主要分佈於上海、北京及廣州等多個主要城市。此外，Adidas 於年內取得 2008 年北京奧運會的贊助合約，相信可以提高品牌的整體形象。

集團分別設於福建省及江蘇省的新廠房於去年經已投產，安徽省之生產廠房亦已添置兩條生產線，足以應付現時不斷上升的訂單需求。另外，集團於上海及福建的物流中心已於過去 24 個月內投入服務。而至於在北京及瀋陽開設的物流中心亦預計將於二零零六年上半年投入運作，這兩個中心均安裝了先進的倉存系統，有助提高制定生產計劃的效率，令使用者能夠即時識別出各類型貨物的庫存情況，提供更快捷之產品付運及補給。

陳賢民先生表示：「展望將來，隨著美國經濟表現持續向好，再加上集團已經開始積極開拓多個海外市場，並致力爭取高利潤率之訂單，預期來年之原設備製造業務將繼續

錄得穩定增長。另外，集團將繼續擴展「達芙妮」之銷售網絡，預期於二零零六年增設逾 400 個銷售點。此外，集團將會開拓台灣市場，將「達芙妮」品牌推廣至海外。集團亦正積極研究推出其他新系列的產品，如兒童系列，以求吸納更多不同類型的顧客。為令產品種類更多元化，集團將特許其他生產商使用「達芙妮」品牌予不同類別的產品，如手袋、錢包及其他足部護理產品等。最新推出的有眼鏡系列，目標市場包括中國以至亞洲其他國家。該新穎眼鏡系列策略性地將「達芙妮」品牌引進其他海外市場，以達致集團進軍海外的目的。有見眼鏡系列的成功，集團亦會考慮於短期內加入其他配飾如手錶及流行消費品等。」

「鞋櫃」業務方面，集團將在發展初期主力加強銷售網絡以達至經濟規模效益，預期於二零零六年增設不少於 70 間店，並會拓展至國內二、三線城市。集團有信心「鞋櫃」可於二零零六年度轉虧為盈。

隨著二零零八年北京奧運的來臨，集團將積極擴展由現時約 90 個「Adidas - 經典系列」銷售點至屆時不少於 300 個。此盛事將是未來兩年的最大機遇，集團將投放更多資源於市場推廣活動上，務求獲取最大回報及進一步提高市場份額。

陳英杰先生總結：「集團會擴闊旗下的品牌及產品組合，嘗試拓展更多產品系列。集團亦會考慮引進其他對集團發展有利之新品牌及消費產品，進一步壯大集團之業務，期望與股東一同分享未來的成果。」

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備製造基礎，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。目前「達芙妮」擁有逾 2,000 個銷售點。於二零零二年九月，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 店有超過 90 間。此外，集團亦於去年中推出旗下品牌「鞋櫃」(“Shoebox”)，並已分別在北京、上海、武漢、揚州、蘇州及廣州等地開設超過 75 個銷售點。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

陳曼菁 esther@strategic.com.hk /

李達輝 derek@strategic.com.hk /

鍾嘉棣 kelda.chung@strategic.com.hk

電話： 2864 4825 / 2864 4858 / 2864 4813

傳真： 2804 2789 / 2527 1196

註：隨附永恩國際集團有限公司綜合損益表

(完)

永恩國際集團有限公司
二零零五年度綜合損益表

	截至十二月三十一日止	
	二零零五年	二零零四年 (重列)
	千港元	千港元
營業額	2,622,677	1,788,539
銷售成本	(1,478,734)	(1,104,010)
毛利	1,143,943	684,529
其他收入	6,260	8,207
銷售及分銷開支	(689,485)	(325,518)
一般及行政開支	(137,314)	(130,323)
經營盈利	323,404	236,895
財務成本	(4,441)	(3,085)
應佔一家聯營公司盈利	253	187
除稅前盈利	319,216	233,997
稅項	(63,160)	(53,000)
年內盈利	256,056	180,997
以下各方應佔：		
本公司股東	254,593	176,220
少數股東權益	1,463	4,777
	256,056	180,997
股息	81,894	56,126
每股盈利		
- 基本	15.72 港仙	11.33 港仙
- 攤薄	不適用	11.07 港仙