



**永恩國際二零零六年中期營業額上升 25% 至 1,441,031,000 港元  
股東應佔盈利增加 39% 至 147,336,000 港元**

\* \* \*

**成功進軍台灣市場 奠定第一步  
銳意拓展品牌業務至海外市場**

(二零零六年九月十三日，香港訊) 於大中華地區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)，今日宣佈其截至二零零六年六月三十日止之中期業績。

集團各項業務於二零零六年上半年度穩步增長。中國消費者對優質時款鞋類產品需求殷切，帶動集團營業額上升 25% 達 1,441,031,000 港元(二零零五年: 1,154,576,000 港元)，股東應佔盈利增加 39% 至 147,336,000 港元(二零零五年: 106,334,000 港元)。期內，面對生產成本高企所帶來的壓力，集團透過成本控制措施及選擇利潤較高的訂單，使毛利率及純利率分別微升至 46%(二零零五年: 43%)及 10%(二零零五年: 9%)。

集團每股盈利為 9 港仙，較去年同期增加 34%。董事會決議派發截至二零零六年六月三十日止之中期股息每股 2 港仙。

永恩主席陳英杰先生表示：「我們很高興宣佈集團二零零六年度中期業績理想。其中尤以品牌業務表現最為突出，除保持在中國市場的優秀成績外，更成功拓展至其他市場。首間「達芙妮」店於本年度四月在台灣開幕，市場反應相當理想。集團正積極拓展「達芙妮」於台灣市場的銷售網絡，並計劃於二零零六年內將台灣的「達芙妮」店舖數目增至 30 間，我們有信心維持品牌業務良好的長期發展。」

期內，原設備製造業務繼續成為集團其中一項核心業務，並帶來共 351,738,000 港元(二零零五年: 361,718,000 港元)的收入貢獻，相等於集團總營業額的 24%(二零零五年: 31%)。永恩董事總經理陳賢民先生表示：「生產成本持續高企令集團原設備業務的利潤水平受壓，為此，集團策略性地選擇邊際利潤較高的訂單，唯該業務營業額於期內仍微跌 3% 至 351,738,000 港元。集團現正致力控制成本以維持邊際利潤。我們預期原材料價格將於本年度下半年轉趨穩定，並對集團於各項業務的持續增長很有信心。」

集團憑藉提供多元化的產品，穩佔國內女裝鞋具及時尚配飾市場的領導地位。「達芙妮」之營業額較去年同期大幅增長 32% 至 916,930,000 港元（二零零五年：695,418,000 港元）；經營盈利亦由去年同期之 87,398,000 港元上升 59% 至 139,071,000 港元。集團將「達芙妮」品牌細分成為「達芙妮 D28」系列及「達芙妮 D18」系列的策略成功吸引不同市場不同年齡層的女性客戶群。有見及此，集團於過去六個月內增設 97 個新的「達芙妮 D18」銷售點，務求能全面掌握龐大的市場潛力。於二零零六年六月三十日，「達芙妮」於中國共設有 1,698 個銷售點，包括 1,269 間店及 429 個專櫃（二零零五年十二月三十一日：1,070 間店及 373 個專櫃）。

建基於「達芙妮」品牌的高知名度，集團授權生產商特許製造「達芙妮」品牌之手錶及眼鏡產品。該等特許製造模式不僅有助多元化「達芙妮」的產品組合，更有利集團以更全面的「達芙妮」產品進軍海外市場。「達芙妮」手錶產品已於二零零六年八月面市，而眼鏡系列亦預計於二零零七年初推出市場。繼手錶及眼鏡系列後，集團將積極考慮於短期內為「達芙妮」品牌引入其他配飾或流行消費品。

集團一系列創意及成本效益兼具的市場推廣策略有效締造品牌業務的成功。陳賢民先生續說：「集團一直致力以创新的手法推廣我們的自有品牌，為此，我們實行了一系列富創意的市場推廣策略。」集團繼續進行由「達芙妮 D28」中國及台灣代言人劉若英小姐主演的電影「我愛達芙妮」（暫名）的製作，並為「達芙妮 D18」代言人人氣女子組合 S.H.E 製作歌曲，及贊助各項大型活動及時裝表演等，當中包括紅歌星張信哲先生及周華健先生的演唱會。

集團較新推出的品牌「鞋櫃」以優質實惠的鞋類產品作為定位，針對具有龐大潛力的主流鞋類產品市場，其業務於期內的進展理想。雖然「鞋櫃」業務仍處於投資階段，導致該業務於回顧期內錄得經營虧損，但集團對其發展前景充滿信心。於二零零六年首六個月，集團於中國多個主要城市開設了 24 間新的「鞋櫃」店，令店舖總數增加至 99 間。此外，集團最近增持「鞋櫃」業務 36% 權益，將集團所持有股權增至 95%。此舉不單讓集團可全面控制「鞋櫃」業務的未來發展，並可更多地分享未來從該業務增長所帶來的收益成果。

「adidas 經典系列」業務於期內繼續為集團帶來理想的收入，其營業額較去年同期增加 72% 至 113,773,000 港元，純利則上升 100% 至 7,944,000 港元。於期內舉行的二零零六年度世界杯亦有助刺激中國市場對運動及休閒鞋類產品及服飾的需求。於回顧期內，集團增設了 5 個 adidas 銷售點，進一步向集團所訂立於二零零八年前於中國開設不少於 300 間 adidas 店的目標推進。配合 adidas 獲得二零零八年北京奧運會贊助合約而增加對品牌推廣的投入，期內，集團推出了更高質素的「adidas 經典系列」產品，並加強品牌推廣工作，務求能充份把握萬眾期待的北京奧運會所帶來的龐大商機。

集團北京及瀋陽物流中心的建築工程已於二零零六年上半年竣工。集團目前擁有的四間物流中心均配備先進的庫存系統，有效提升集團的供應鏈運作。集團亦已採納先進的庫存管理系統(“WMS”)、企業資源管理規劃(“ERP”)系統及於國內建立全面的物流中心網絡，與現有的電子訂貨(“e-POS”)系統互相連繫，支援集團各項營運工作。此外，集團正計劃於成都及廣東設立兩所新的物流中心，預計將於二零零七年底前投入運作。透過中央管理整個供應鏈和銷售及分銷網絡，集團得以於來年進一步提升成本效益及營運效率。

陳英杰先生總結：「成功進軍台灣市場為集團品牌業務開拓海外市場奠定重要的第一步，我們現正考慮以批發模式將「達芙妮」品牌產品推廣至海外市場銷售。我們相信現階段批發模式將有效讓集團以低投資成本及低風險將品牌業務拓展至海外市場。配合集團進一步多元化「達芙妮」產品組合及持續拓展其他品牌銷售網絡的計劃，我們對集團的業務發展充滿信心，有把握能於未來再創高峰。」

- 完 -

### 有關永恩國際

永恩國際集團有限公司於一九八七年成立，於一九九五年在香港聯合交易所有限公司主板上市。集團為摩根士丹利香港小型企業指數成份股之一，及最近被納入恒生中國內地綜合成份股之一，於二零零六年九月十一日生效。集團現時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，主要市場為中國及美國。一九九零年，集團以「達芙妮」品牌於中國開展其鞋類銷售業務，「達芙妮」現已成為國內首屈一指的女裝鞋具品牌。「達芙妮」於中國擁有逾 2,300 個銷售點。於二零零二年九月，永恩籌組了一間聯營公司，並獲得「adidas 經典系列」於中國的獨家經營店權，目前在中國營運中的 adidas 店共有超過 95 間。此外，集團亦於 2004 年推出品牌「鞋櫃」，並已於中國開設超過 110 間「鞋櫃」店。

### 新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

陳蔓菁 [esther@strategic.com.hk](mailto:esther@strategic.com.hk)

電話：2864 4825

陳潔嫻 [daphne@strategic.com.hk](mailto:daphne@strategic.com.hk)

電話：2864 4817

陳思麗 [doris.chan@strategic.com.hk](mailto:doris.chan@strategic.com.hk)

電話：2114 4950

傳真：2804 2789 / 2527 1196

[備註：附上為永恩國際集團有限公司之綜合損益表]

永恩國際集團有限公司  
二零零六年中期業績  
綜合損益表

未經審核  
截至六月三十日止  
六個月

	<u>二零零六年</u> 千港元	<u>二零零五年</u> 千港元
營業額	1,441,031	1,154,576
銷售成本	<u>(775,325)</u>	<u>(656,016)</u>
毛利	665,706	498,560
其他收入	5,346	2,898
銷售及分銷開支	(397,323)	(291,392)
一般及行政開支	<u>(101,091)</u>	<u>(76,913)</u>
經營盈利	172,638	133,153
財務成本	(3,417)	(2,023)
應佔一間聯營公司盈利	<u>88</u>	<u>128</u>
除稅前盈利	169,309	131,258
稅項	<u>(21,876)</u>	<u>(24,528)</u>
期內盈利	<u>147,433</u>	<u>106,730</u>
以下各方應佔：		
股東	147,336	106,334
少數股東權益	<u>97</u>	<u>396</u>
	<u>147,433</u>	<u>106,730</u>
中期股息	<u>32,758</u>	<u>40,947</u>
每股盈利	<u>9.00 港仙</u>	<u>6.74 港仙</u>