

[即時發佈]



九興於具挑戰性的環境下表現仍然令人滿意

* * * * *

零售業務收入上升49%；擴展零售品牌組合

香港，2012年3月21日 – 領先的優質鞋履產品開發、製造及零售商九興控股有限公司（「九興」或連同附屬公司統稱為「本集團」；股份代號：1836）今日公佈截至二零一一年十二月三十一日止年度之經審核全年業績。

財務及營運摘要：

	截至十二月三十一日止年度		變動百分比 (%)
	二零一一年	二零一零年	
(千美元)			
營業額	1,494,531	1,293,521	15.5
毛利	352,465	282,968	24.6
除稅前溢利	156,914	129,460	21.2
本公司權益持有人應佔溢利	142,988	121,408	17.8
每股基本盈利 (美元)	0.181	0.154	17.5
毛利率 (%)	23.6	21.9	1.7 ppt
淨利率 (%)	9.6	9.4	0.2 ppt
每雙平均售價 (美元)	27.1	23.2	16.8
年內總出貨量 (百萬雙)	52.6	53.3	-1.3
零售店數目	416	324	92 家

業績摘要

隨著自然災害、歐洲債務危機及美國經濟復蘇緩慢，扭轉了二零一零年全球經濟增長，本集團見證著二零一一年全球經濟穩步放緩。然而，本集團將積極優化製造業務，包括建設成本較低的生產中心，以及鞏固與品牌客戶之良好的客戶關係，確保公司之策略定位，以

給予股東令人滿意的表現。

截至二零一一年十二月三十一日止全年度，本集團的營業額為 **14.945** 億美元，較去年同期上升 **15.5%**，本公司權益持有人應佔溢利為 **1.430** 億美元，較去年同期上升 **17.8%**。每股基本盈利上升 **17.5%** 至 **0.181** 美元。

全球經濟不明朗導致本年度鞋履出貨量下降**1.3%** 至 **5,260**萬雙。然而本集團鞋履產品的每雙平均售價增加 **16.8%** 至 **27.1** 美元。每雙平均售價上升主要基於對本集團產品質量的肯定以及成本通脹所致。

截至二零一一年十二月三十一日止全年度，本集團的綜合毛利錄得 **3.525** 億美元，較二零一零年上升 **24.6%**。盈利升幅是由於本集團不斷優化產品組合及增值生產過程的努力。毛利率與去年的 **21.9%** 相比，上升至 **23.6%**。純利率則上升 **0.2** 百分點至**9.6%**。

董事會建議派發末期股息每股 **68** 港仙，連同已派發的中期股息每股**30**港仙，本集團於二零一一年全年的總派息比率為 **69.8%**。

集團執行長陳立民表示：「二零一一年是全球經濟具挑戰性的一年。盡管如此，憑藉我們一向所秉持的「製造最好的鞋履」這個理念，意味我們永遠把品質放在第一位，以維持我們的利潤。與其他廠商相比，更能抵禦經濟衰退所帶來的影響。」

製造業務

本集團所有製造業務持續表現良好，其中女裝時裝鞋履業務仍然於各業務中高踞首位，佔本集團收入的 **36.3%**。本集團女裝及男裝休閒鞋履業務表現分別佔總收入的 **24.5%** 及 **25.6%**，男裝時裝鞋履業務則佔 **5.9%**。

按地區分析，北美洲及歐洲繼續為本集團的兩個最大市場，分別佔本集團全年總收入的 **50.7%** 及 **27.7%**。緊隨其後者為大中華地區佔**10.9%**、亞洲（大中華地區除外）佔 **8.9%**以及其他地區的 **1.8%**。

實施有效成本控制及提高產品設計能力

本集團將勞動力密集之生產工序遷離沿海城市，並順利推進集團中期目標，將鞋履年產量提升至**7**千萬雙。由於廣西及湖南的低成本生產設施已開始投產，本集團已為穩定勞動力供給及減少產能限制作好準備。本集團完成收購位於印尼的生產設施，進一步減少未來勞動力及通貨膨脹的壓力。

本集團亦於本年度在意大利開設設計工作室，進一步提高產品設計能力、以把握新興市場時裝趨勢和顧客品味變化，及維持與頂尖鞋履品牌的穩固合作關係。歐洲新團隊與九興在東莞的設計工作室緊密合作，確保集團繼續研發符合客戶特定需要、時尚尖端和高附加價值之新產品。

零售業務

本集團的零售業務持續錄得全年盈利。年內，旗下的自有設計品牌 *Stella Luna* 及 *What For* 繼續得到中國和其他發展中的市場之消費者的青睞。

於二零一一年，本集團的零售業務收入上升 49.3% 至 9,900 萬美元，去年同期為 6,630 萬美元。而同店銷售亦增加 35.2% 至 5,190 萬美元。本集團零售業務的毛利錄得 53.1% 顯著增長至 6,860 萬美元，零售業務毛利率為 69.32%。

截至二零一一年十二月三十一日止，本集團在全球擁有合共 416 家零售店，當中 37 家為經銷商，較去年增加 28.4%。本集團持續與 Deckers Asia Pacific Limited 合作，截至年底在中國共經營11家店鋪。

集團零售業務執行長齊樂人先生表示：「中國不斷增長的消費市場，繼續給我們提供了一個扎實並能擴大我們零售產品的平臺。*Stella Luna* 和 *What For* 已鞏固於中國平價奢華女性鞋履市場的地位，我們期待研發新產品以進一步開拓中國零售市場。」

擴大零售發展

本集團最近宣佈推出全新自家設計、融合男士時尚及運動風的男鞋零售品牌 *JKJY*。憑著零售團隊強勁的設計能力，推出 *JKJY* 是開拓中國市場對於不同鞋履產品龐大需求的總體策略之一部分。本集團預料二零一二年上海和北京開設首兩家 *JKJY* 的店鋪。

此外，本集團與 Balmain Asia Limited (Balmain S.A. (Paris) 全資附屬公司) 達成合資協議後，於2011年上本年度宣佈出售及分銷 PIERRE BALMAIN 鞋履產品到中國及其他國家的計劃。本集團計劃將於二零一二下半年度開設其首家 PIERRE BALMAIN 零售店鋪。

未來計劃及前景

儘管歐美經濟前景不明朗，本集團預料客製化鞋履產品之需求於新的一年維持穩定。

工資及成本上漲仍將是長期的挑戰。本集團將繼續透過優化製造業務，擴大其低成本製造產能，及應付未來的需求，以進一步穩定勞動力。這將包括提升印尼製造設施的產能及能力。同時，擴大及轉移產能到我們在廣西和湖南的生產設施。

在零售業務方面，由於中國越來越多消費者成為中產及高收入的顧客，擴大我們已建立及未來品牌之發展的空間，因此中國仍為業務主要重心。

本集團將把握時機，包括以合資計劃形式為零售組合引入更多品牌。此外，集團亦將於今年稍后，在巴黎開設第一家 *Stella Luna* 門店，向時裝愛好者推出集團獨特的鞋履產品。

集團主席蔣至剛先生總結說：「我們將監控全球經濟衰退對我們業務的影響。並持續優化我們的製造設施、推出新零售品牌，為我們的產品提升價值。我們期待我們的業務有進一步增長，為股東帶來理想的回報。」

####

如欲查詢進一步資料，請聯絡：

高捷亞洲 College Hill

Matthew Schultz

電話: +852 3791 2032

電郵: matthew.schultz@collegehill.com

溫惠雯

電話: +852 3791 2930

電郵: vinita.wan@collegehill.com

綜合收益表

截至二零一一年十二月三十一日止全年度

截至二零一一年十二月三十一日
止全年度

	二零一一年 千美元	二零一零年 千美元
收入	1,494,531	1,293,521
銷售成本	(1,142,066)	(1,010,553)
毛利	352,465	282,968
其他收入	14,467	9,223
其他收益和虧損	(3,894)	(1,920)
銷售及分銷成本	(100,675)	(66,664)
行政開支	(61,221)	(56,512)
研發成本	(44,753)	(39,621)
分佔聯營公司業績	525	1,986
除稅前溢利	156,914	129,460
所得稅費用	(14,130)	(8,132)
年內溢利	142,784	121,328
以下應佔::		
本公司權益持有人	142,988	121,408
少數股東權益	(204)	(80)
	142,784	121,328
每股盈利 — 基本 (美元)	0.181	0.154