



新聞稿 即時發放

恒寶利公佈 2008 年中期業績
收益約達 7.357 億港元，較去年同期增長 100.3%，創下新高

垂直整合業務模式取得成功
價格合理的高級品牌組合表現理想

財務摘要

| | 截至 6 月 30 日止六個月 | | 變動 |
|-----------|-----------------|-------------|---------|
| | 2008 千港元 | 2007 千港元 | |
| 收益 | 735,700 | 367,351 | +100.3% |
| 股東應佔純利 | 61,800 | 45,647 | +35.3% |
| 每股盈利 - 基本 | 21.8 港仙 | 18.0 港仙 | +21.1% |
| 每股中期股息 | 3.0 港仙 | 3.0 港仙 | --- |

(香港，2008 年 9 月 19 日) – 恒寶利國際控股有限公司及其附屬公司（「恒寶利」或「集團」；股票編號：3989）今天宣佈，集團在 2008 年上半年業績斐然。

截至 2008 年 6 月 30 日止六個月，集團的收益約達 735,700,000 港元，較去年同期大幅增長 100.3%。集團股東應佔純利約達 61,800,000 港元，較去年同期上升 35.3%，再創歷史新高。每股基本盈利上升 21.1% 至 21.8 港仙。集團收益的強勁增長反映集團成功增加供應鏈服務客戶的成果。同時，由於中國零售市場發展迅速，加上集團的中國分銷及零售平臺穩定拓展，所以集團的分銷及零售業務錄得可觀的利潤。

董事會建議宣派截至 2008 年 6 月 30 日止六個月之中期股息每股 3.0 港仙（2007 年：每股 3.0 港仙）。

恒寶利主席岳欣禹先生表示：「集團在 2008 年上半年良好的表現顯示集團垂直整合業務模式的成功，及以可負擔奢侈品牌增加市場佔有率的能力。這些核心價值會令本集團下半年繼續保持凌厲走勢。」

供應鏈服務 - 加強增值服務

歐洲分銷商及品牌繼續趨向外包業務，集團供應鏈服務乘勢迅猛起飛。此外，集團亦擁有 Sergio Tacchini 全線產品的獨家採購權，有利擴大集團的供應鏈基礎收入，進一步推動集團的供應鏈業務。集團供應鏈服務收益約達 623,300,000 港元，較去年同期增加約 84.9%，佔 2008 年上半年集團收益約 84.7%。

為了進一步發展集團原材料採購服務上游業務，恒寶利於 2008 年 6 月 30 日與 Nilorn 集團成立合營企業（「Nilorn 合營企業」）。Nilorn 是歐洲主要的時裝及紡織業配件供應商，業務範圍包括為品牌建立及設計標籤、包裝及配飾。其主要客戶均從事時裝業。Nilorn 合營企業將在標籤、包裝及配飾範疇向現有及潛在顧客提供全面、創新及量身定做的設計、產品開發及物流解決方案。

岳先生表示：「憑藉 Nilorn 在歐洲的卓越往績及顯赫聲譽，加上恒寶利的龐大採購網絡，Nilorn 合營企業將為恒寶利帶來難得商機及平臺，為其尋求一站式解決方案的顧客提供更貼心的原材料採購服務。」

分銷及零售服務 - 超卓品牌組合表現可觀

中國經濟保持強勁增長，新興中產階級的消費力大增，有利集團分銷及零售業務。集團有效之市場推廣及銷售策略、周詳的銷售點拓展計劃、以及多元化的品牌組合，均是集團分銷及零售業務表現理想的關鍵。

集團分銷及零售業務的收益合共約為 112,400,000 港元，較去年同期大幅增加約 271.7%，佔集團收益約 15.3%。

於回顧期間，Sisley 合營企業的毛利率約為 66.5%。為了進一步鞏固 Sisley 品牌於價格合理的高級品牌市場中的地位，以吸引高端消費者，Sisley 逐步改變其門店擴張策略，設立更多總面積較大的專門店。同時，Sisley 將繼續整合現時的店內店，將資源集中投入知名百貨公司女裝部，發揮其於女裝市場上的潛力。

此外，Moschino 的高檔市場定位策略成功，令其於回顧期間的毛利率達到約 71.4%。集團獲授 Moschino 的十年期中國獨家分銷權。除了上海的旗艦店外，集團已於回顧期間在北京、深圳及蘇州開設 Moschino 專門店，並將繼續平穩拓展 Moschino 的零售網絡。

集團於回顧期間亦善用垂直整合業務模式，有效減低 Stonefly 品牌的採購成本，令該品牌的毛利率持續改善至約 52.1%。由於國內休閒鞋類市場暢旺，恒寶利於 2008 年 4 月成功向 Stonefly 購入 Stonefly 合營公司（雙方各佔一半權益）的 50% 股權，



所以集團可更靈活地將垂直整合策略應用於 Stonefly 品牌，以在休閒鞋類及配件業務中爭取更高市場佔有率。

岳先生總結說：「中國對國際奢侈品牌的需求日益殷切，加上本集團的品牌管理出色，將引領本集團的分銷及零售業務於 2008 年下半年邁向另一高峰。展望未來，恒寶利將會繼續透過收購更多著名的價格合理的高級品牌，從而豐富集團獨特的品牌組合。集團將抓緊市場空前的機遇，為股東尋求理想的投資回報，矢志成為中國及歐洲價格合理的高級品牌市場中，領先的多品牌管理中國企業之一。」

—完—

關於恒寶利國際控股有限公司 (股票編號：3989)

恒寶利國際控股有限公司於 2000 年成立，並於 2006 年在香港聯交所上市。恒寶利是領先的成衣供應鏈服務供應商。集團在供應鏈管理方面得到諸多世界知名品牌的認可，客戶包括 *United Colors of Benetton*, *Sisley*, *Moschino*, *See by Chloé*, *R.E.D. Valentino*, *DKNY Jeans*, *Diesel*, *Quiksilver*, *Lafuma*, *Lotto*, *Salewa*, *Sergio Tacchini* 及 *Bond Street*。

恒寶利把業務拓展至服飾產品及鞋履產品在中國的分銷和零售業務，以把握中國的零售市場高速增長所帶來的龐大商機。現時，集團分別與 Stonefly 及 Sisley 成立合營企業，於中國的一線和二線城市開設價格合理的高級品牌服飾和鞋類零售店。另外，恒寶利更獲 Moschino S.p.A 委任為國內地區獨家分銷指定 Moschino 產品系列。

恒寶利總部設於香港，集團在歐洲包括義大利、法國、瑞典和德國設有銷售分支機構；在中國的北京、上海、深圳、南京和澳門亦設有子公司。

詳情請瀏覽公司網站 www.hembly.com

如有進一步查詢，請聯絡：

凱旋先驅公共關係有限公司

馮燕芬

電話：(852) 3141-8082

傳真：(852) 2510-8199

電郵：sharon.fung@knprhk.com

黎艷炫

電話：(852) 3141-8028

傳真：(852) 2510-8199

電郵：eunice.lai@knprhk.com