



致：財經版編輯

【供即時發放】

## 恒寶利公佈 2007 年度全年業績 收益大幅增長 69.5%至 1,037,000,000 港元

### 財務摘要

	截至 12 月 31 日止年度		變動
	2007 千港元	2006 千港元	
收益	<b>1,036,956</b>	611,689	+69.5%
股本持有人應佔溢利	<b>107,747</b>	78,128	+37.9%
每股盈利(基本)	<b>40.32 港仙</b>	36.50 港仙	+10.5%
每股末期股息	<b>7.0 港仙</b>	7.0 港仙	--

(2008 年 4 月 15 日 - 香港訊) 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, 集團於 2007 年度經審核綜合業績中錄得強勁的增長, 逐步實現集團成為於中國及歐洲可負擔奢侈品市場 領先的多品牌管理的中國企業的之願景。

截至2007年12月31日止, 集團的收益達1,036,956,000港元, 較去年上升69.5%。公司股權持有人應佔溢利較去年增長37.9%至107,747,000 港元。每股基本盈利較去年增加10.5%至40.32港仙(2006年: 36.50港仙)。

董事會建議派發末期股息每股 7.0 港仙, 連同中期股息每股 3.0 港仙計算, 全年股息合計每股 10.0 港仙。

憑藉供應鏈業務持續錄得強勁增長, 加上分銷及零售業務表現改善, 集團於2007年財政年度表現凌厲。

回顧年內, 恒寶利整合客戶基礎, 其轉向著重具高盈利率及龐大增長潛力的中高檔客戶的前瞻性的策略取得良好的成果。於 2007 年財政年度, 集團於業務模式作出進一步微調, 使集團更有效利用經營已久的名貴商品供應鏈服務, 以及正不斷擴展的分銷及零售業務所帶來的協同優勢。集團將繼續提升其向客戶提供的增值服務, 並同時將其供應鏈服務與分銷及零售業務整合, 藉以確保營運效率及成本效益。

### 供應鏈服務

儘管中國紡織及成衣業充斥著許多不利的外圍因素，恒寶利的供應鏈服務於年內仍然錄得強勁增長，於2007年財政年度該業務的收益創出913,400,000港元的新高，較去年上升65.5%(2006年: 551,900,000港元)。

年內，恒寶利除受惠於現有客戶訂單大增外，其亦繼續擴大其客戶基礎。集團主席岳欣禹先生於2007年3月向集團授出購股權，以於2007年5月24日起計3年內收購其於 Sergio Tacchini (「ST」) 業務的權益。岳先生亦與集團達成 ST 獨家採購協議。該購股權的行使權利使集團得以將零售網絡伸延至全球各地，快速提升各方面的增長，並成為品牌商，擴闊集團的供應鏈收入基礎，從而使集團供應鏈業務的增長勢頭更加強勁。

與此同時，集團揚州新一期生產基地已於2007年2月投產。該基地的輔助設施加強了集團於生產管理及高科技成衣生產技術方面的雙重業務模式。為把握鞋類產品所湧現的商機，集團年內於東莞成立鞋類研發中心，將供應鏈服務擴大至鞋類產品。

### 分銷及零售

鑒於中國經濟持續強勁增長及其人民消費力與日俱增，恒寶利的分銷及零售業務於2007年錄得大幅的增長。集團分銷及零售業務的收益達123,500,000港元，較2006年增長107.9%。

受惠於北京奧運熱潮，運動及運動服裝於中國大受歡迎，使Lotto合營企業於年度取得大幅增長。毛利率由去年的38.5%大幅增加至2007年的48.2%。年內，集團繼續擴展Lotto的銷售網絡，新增45個銷售點。於2007年12月31日，Lotto合營企業擁有110個銷售點，包括25間直接經營店舖及85間特許經營店，遍佈中國多個一線及二線城市。展望未來，為配合合營企業的3年開設分店計劃，Lotto網絡將不斷擴展，以達2008年底開設250個銷售點的目標。

隨著策略的改變，Stonefly只專注從事鞋類業務，因此Stonefly合營企業的業績於第3年顯著改善，得以扭轉劣勢，由2006年錄得虧損轉而於年度內達致收支平衡。集團在東莞新設立的研發中心將進一步促進本地採購，此舉將大大提升Stonefly產品的毛利率。合營企業的毛利率增加至44.0%。於2007年12月31日，合營企業擁有55個銷售點，包括15間直接經營店舖及40間特許經營店，遍佈國內多個一線及二線城市，並於年內共增設21個新銷售點。集團並設下目標於2008年底開設100個主要由特許經營店組成的銷售點。

恒寶利於2006年成立Sisley合營公司，並已於2007年8月前成功將過往由Benetton集團直接經營的40間Sisley店舖轉讓予合營企業，在2007年下半年為集團的分銷及零售業務帶來龐大收益。展望未來，Sisley網絡的擴展目標於2008年開設80個銷售點，全部均為直接經營店舖。

於2007年6月，恒寶利獲委任為Moschino的中國獨家分銷商，取得Moschino產品系列的獨家分銷權，為期10年。是次獲Moschino這類著名時將公司委任為獨家分銷商正正顯示恒

寶利在歐洲的知名度。於2007年，Moschino於上海開設一間旗艦店，並預定於2008年內在中國另外開設9間店鋪。

於2008年初，集團已完成向Mariella S.r.L. (「Mariella」) 購買Bond Street業務。開業近25年以來，Bond Street及Bond Street系列品牌與享負盛名的服裝設計師合作推出時當的Prêt-à-porter 系列，將悉心挑選的設計及樣式與義大利高級布料融為一體。此次對Bond Street的收購為集團提供寶貴的商機，進一步加強其國際零售和分銷網絡並擴展至全國及全球。

## **展望**

展望未來，恒寶利在2008年將專注於具效益的市場推廣策略，以及改善旗下所有品牌的店中增長。由於集團視品牌收購為集團業務發展的主要動力，此舉將可進一步擴闊集團的客戶基礎及於大中華區域及歐洲的地區覆蓋面。

恒寶利董事會主席岳先生總結：「過往，奢侈品及可負擔奢侈品市場一直由法國及義大利業者壟斷。然而，恒寶利將作為先鋒，於2008年在有關行業揭開新的一頁。從原設計製造轉型至全面的供應鏈業務，繼而蛻變為擁有豐富分銷及零售經驗的一站式品牌管理供應商，恒寶利一直積極實現其成為少數專注於中國及歐洲市場的中國國際品牌擁有人之一的夢想。」

## **新企業標誌反映未來新業務發展方向**

為突顯集團作為一間領先的多樣品牌管理企業，及透過收購及分銷的機會強化品牌的願景，恒寶利藉今天公佈2007年業績之際推出嶄新的標誌，更有效地反映恒寶利作為一間現代及具有獨特業務模式的企業形象。

岳先生認為：「此新**標誌**設計以簡潔及富動感為概念。它體現了集團作為義大利及中國之橋樑的使命，同時，集團也期望能在兩國之間締造協同效應。」顏色方面，集團名稱的首字母「H」採用義大利國旗的顏色，而最後的字母「Y」則使用中國傳統代表皇室的金色，代表尊貴及繁榮。

**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。集團專營向國際品牌等提供供應鏈管理服務及在大中華地區的服飾和鞋履產品分銷和零售業務，在供應鏈管理方面得到諸多世界知名品牌的認可，包括 *United Colors of Benetton, Sisley, Morgan, Moschino, See by Chloé, R.E.D. Valentino, DKNY Jeans, Diesel, Quiksilver, Lafuma, Lotto, Salewa* 及 *Sergio Tacchini*。

恒寶利於 2002 年將業務拓展至服飾產品的分銷及零售業務，以把握大中華地區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, Lotto* 及 *Sisley* 成立合營企業，於中國的一級及二級城市開設中高檔服飾及鞋類零售店。另外，恒寶利更獲 *Moschino S.p.A* 委任為大中華地區獨家分銷指定 *Moschino* 產品系列。

恒寶利總部設於香港，集團在義大利、法國、瑞典和德國設有分支機構，在中國的北京、上海、深圳、南京、揚州及澳門亦設有子公司。

詳情請瀏覽網站 [www.hembly.com](http://www.hembly.com)

---

此新聞稿由富迪訊代恒寶利國際控股有限公司發佈。如有垂詢，請聯絡：

黃曉霖小姐 / 張慧嬋小姐

富迪訊

電話：(852) 3716 9816 / (852) 3716 9822 傳真：(852) 3716 9888

電子郵件：carrie.wong@fd.com / phyllis.cheung@fd.com