

飛達帽業公佈 2009 年度全年業績

(2010年4月12日,香港訊) — 著名帽品設計、生產及零售商 — 飛達帽業控股有限公司(「飛達帽業」或「集團」)(股票編號:1100)今天公佈截至2009年12月31日止年度之全年業績。

於回顧年內,集團營業額為515,834,000港元(2008:610,959,000港元)。由於國內原材料成本及工資大幅上漲、零售業務倒退,加上多項一次性支出,包括集團因Concept One未有履行製造協議而採取法律行動所產生之21,000,000港元訴訟成本及法律費用撥備、奧運產品之存貨撥備5,898,000港元、以及關閉越南廠房而錄得約11,853,000港元虧損,令股東應佔虧損錄得45,133,000港元(2008年:29,259,000港元)。每股基本虧損為13.4港仙(2008年:每股9.2港仙)。

董事會建議宣派截至2009年12月31日止年度之末期股息每股2港仙,連同中期派發的股息每股1港仙,全年股息合計為每股3港仙(2008年:每股5港仙)。

飛達帽業主席顏禧強先生表示:「2009年美國經濟仍受金融海嘯影響而持續疲弱,內地出口表現亦放緩,然而原材料成本及工資卻大幅上漲,加上一線城市市民消費態度亦轉趨審慎,使飛達帽業的經營環境於年內仍然充滿挑戰。因此,集團於年內繼續透過提升製造業務的產品設計及研發能力以擴闊客戶基礎,並於年內成功取得日本一家大型優閒品牌連鎖店之訂單。此外,我們與全球最大的帽品公司New Era於2008年10月所達成之策略性合作,亦為製造業務帶來穩定的收入。」

業務回顧

製造業務

製造業務繼續成為集團的主要收益來源,其營業額與去年相若,共錄得401,680,000港元。受人民幣匯率持續於高位徘徊,原材料價格與工資成本飆升等外圍因素影響,加上多項一次性支出,包括為未售出之奧運帽品作出約4,128,000港元撥備,以及集團於年內關閉越南廠房而錄得約11,853,000港元的虧損,導致該業務錄得經營虧損約2,613,000港元。

然而,集團一直致力提升其產品設計及研發能力以爭取更多新客戶,並藉此招攬了數個國際知名品牌的新訂單,預期可於來年為製造業務帶來新的收入來源。此外,根據集團與New Era Cap Co., Inc(「New Era」)簽訂的製造協議,New Era在回顧年內之採購額已高於合約所訂明之首年度5,000,000美元最低採購額。

零售業務

零售業務於回顧期內錄得營業額 96,506,000 港元；經營虧損為 17,946,000 港元。營業額下降之主要原因由於疊翠業務急劇收縮，加上國內一線城市對高檔次產品之消費疲弱，使零售業務經營環境更為困難。

SANRIO 業務之營業額年內錄得 72,636,000 港元，經營虧損為 8,641,000 港元。集團自行開發產品的比例由 40% 上調至 2009 年上半年約 45%。面對充滿挑戰的經營環境，集團於年內的開店計劃保持審慎。截至 2009 年 12 月 31 日，集團共經營 SANRIO 自營店 48 間及加盟店 51 間。

LIDS 業務之營業額年內錄得 22,391,000 港元。透過提升增加自有品牌產品銷售比例、引入毛利率較高的配飾產品，並實施更審慎的店舖管理，令該業務的毛利率由去年約 68% 提升至 70%，經營虧損亦因此於下半年顯著改善，收窄至全年的 3,236,000 港元。截至 2009 年 12 月 31 日，集團共有 LIDS 自營店 28 間，其中 22 間位於中國，6 間位於香港；另外，集團於國內設有 18 間 LIDS 加盟店。

疊翠業務之營業額為 1,479,000 港元，經營虧損則為 6,069,000 港元，主要是由於集團於北京 2008 年奧運完結後收縮疊翠業務所致。

貿易業務

由於英磅匯價於回顧年內下挫，導致貿易業務的營業額錄 31,248,000 港元。經營虧損則為 2,101,000 港元。該業務於年內繼續把握其與美國及歐洲主要零售商的良好關係，協助製造業務拓闊客戶基礎。

前景

面對人民幣匯率持續於高位徘徊，加上國內工資水平繼續上揚，集團預期製造業務於 2010 年的經營環境仍然充滿挑戰。為抵銷該些不利因素的影響，集團將繼續致力加大成本控制力度，並進一步加強製造業務的研發能力以擴闊客源。集團於近月亦因此取得數個國際知名品牌的訂單。

此外，根據集團與 New Era 所簽訂的銷售協議，New Era 於 2010 年向集團採購的最低金額，將較首年大幅上升兩倍達 15,000,000 美元，加上集團於去年所取得之日本大型優閒品牌連鎖店客戶的訂單增長理想，預計繼續為集團帶來穩定的收入來源。

至於零售業務方面，集團未來會專注發展 LIDS 及 SANRIO 之業務。LIDS 業務方面，集團計劃於 2010 年在本港增設 2 間 LIDS 自營店，並以人流暢旺或遊客區為選址條件。至於中國市場方面，集團將繼續拓展國內一、二線城市之業務，預計會增設分別為數 8 間自營店及 5 間加盟店，以擴充市場份額。與此同時，集團將繼續致力提升毛利率較高的自有品牌產品銷售比例，並期望可於 2010 年增至 76%。集團亦計劃物色其他品牌配飾，使產品組合更多元化。集團對 LIDS 業務於來年取得收支平衡充滿信心。

集團將審慎部署 SANRIO 業務的發展策略，並貫徹於國內一線城市開設旗艦店模式以優化品牌形象，藉此吸引更多二、三線城市的加盟商，以擴展其銷售網絡。來年，將計劃於北京、廣州、深圳、重慶、沈陽及天津等城市增設約 5 間自營店，以及於其他地區吸納大約 25 間加盟店。透過上述措施，集團致力達至 SANRIO 業務於 2010 財政年度可望達至收支平衡的目標。

貿易業務方面，集團之貿易團隊將繼續透過其與歐洲主要零售商的良好關係，為製造業務開拓新客源，締造更大的協同效益。

顏先生總結：「展望未來，儘管員工成本預期將持續上揚，憑藉集團積極強化產品設計及研發能力以爭取更多新客戶，並繼續致力控制生產成本，集團對未來發展充滿信心。」

- 完 -

飛達帽業控股有限公司簡介(聯交所股份代號：1100)

飛達帽業控股有限公司於 1986 年創辦，並於 2000 年於香港聯合交易所上市。集團主要從事優質帽品的設計、生產及分銷。集團於深圳、東莞及番禺自設廠房，生產專利品牌或商標的休閒帽品，每年有超過 5,000 種新設計，年產量超過 3,000 萬件。集團於 2004 年取得北京 2008 年奧運會帽品專利，並於同年開拓零售業務，在香港及中國開設 LIDS 帽品零售店。於 2005 年，集團取得 SANRIO 產品在內地的獨家專利，以設計、生產及銷售其產品。於 2006 年，飛達帽業收購位於中國的健豪製帽(番禺)有限公司，該廠製造 85% 的 Kangol 帽品，為集團進一步拓展時尚帽品市場。於 2007 年，集團成功取得國際足球協會(“FIFA”)的品牌帽品於 2007 至 2014 年期間之全球專利生產權。於 2008 年，集團收購了北京疊翠旅遊紀念品有限責任公司之全部股權，擴闊其零售網絡，並與全美最大及最迅速增長的帽品生產商 New Era Cap Co., Inc. 簽訂一項為期七年的製造協議。

公司網頁：www.mainlandheadwear.com / www.mainland.com.hk

如有有任查詢，請聯絡：

縱橫財經公關有限公司

蘇嘉麗	電話: +852 2864 4826	電郵: heidi.so@sprg.com.hk
龔美欣	電話: +852 2864 4859	電郵: angela.kung@sprg.com.hk
徐佩芝	電話: +852 2864 4853	電郵: cornia.chui@sprg.com.hk
	傳真: +852 2804 2789 / 2111 9030	

飛達帽業控股有限公司

黃愛娘	電話: +852 2798 3213	電郵: linda.oei@mainland.com.hk
黎文星	電話: +852 2798 3211	電郵: thomas.lai@mainland.com.hk
	傳真: +852 2796 1517	