

飛達帽業公佈 2015 年度全年業績

* * *

集團屢創佳績 股東應佔溢利大增 59.1% 至 52,554,000 港元
受惠國家「一帶一路」戰略 孟加拉廠房貢獻帶動業務表現

(2016 年 3 月 23 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 2015 年 12 月 31 日止年度之全年業績。

經過兩年多的努力耕耘, 集團投資於孟加拉廠房正開始進入收成期。製造業務仍然為集團的主要收入來源, 隨著孟加拉廠房貢獻日增, 帶動業務錄得出色表現, 而貿易業務及零售業務表現大致保持平穩。年內, 市場對集團帽品的需求持續增長。然而, 由於深圳廠房員工數目減少以致其產能稍為下降, 而孟加拉廠房擴大了的產能未能悉數滿足訂單的增長, 令營業額輕微下降 5.1% 至 870,998,000 港元 (2014 年: 917,533,000 港元)。雖然如此, 受惠於孟加拉廠房的貢獻及成本控制, 毛利顯著上升 6.1% 至 265,112,000 港元 (2014 年: 249,753,000 港元), 而毛利率則增長 3.2 個百分點至 30.4%。隨著孟加拉廠房生產效率大大提高, 加上製造成本較低, 股東應佔利潤大增 59.1% 至 52,554,000 港元。

董事局宣佈派發截至 2015 年 12 月 31 日止年度之全年股息每股 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 (2014 年: 每股 3 港仙)。

飛達帽業主席顏禧強先生表示: 「回顧年內, 市場對本集團帽品的強勁需求持續上升, 反映本集團的產品質量深得客戶信賴。年內本集團再次取得令人鼓舞的業績, 孟加拉廠房在短短兩年便帶來貢獻, 帶動本集團的盈利表現, 足證本集團大力發展孟加拉製造業務的策略正確。我們將持續擴充孟加拉廠房的產能, 以滿足未來業務發展需要。」

業務回顧

製造業務

回顧年內, 製造業務仍然為集團的主要收入來源, 佔總營業額 65.0%。訂單仍然持續迅速增長, 惟深圳廠房員工數目減少以致其產能稍為下降, 孟加拉廠房提升了的產能未能悉數滿足不斷增加的訂單需求, 令製造業務營業額較去年同期輕微下降 5% 至 616,305,000 港元。孟加拉廠房發展迅速, 員工人數已增至約 3,100 人, 產能已增加至每月 180 萬件帽品。隨著當地員工的生產技術日趨成熟, 有能力生產更多中高檔的帽品, 加上生產效率大大提高, 令此分部經營溢利大升 66% 至 65,927,000 港元, 並開始為集團帶來盈利。目前, 集團孟加拉產能佔整體約六成, 該廠房已成為集團的盈利增長點。

貿易業務

年內, 集團繼續於貿易業務上取得穩定發展, H3、DPI 及 San Diego Hat Company (「SDHC」) 的營業額均錄得升幅, 令此分部營業額錄得 2% 增長至 218,811,000 港元。在持續豐富產品組合及擴展客戶基礎的策略下, 貿易業務經營溢利錄得 322,000 港元。集團銳意拓展 SDHC 業務, 積極豐富配飾產品組合, 提升競爭力, 致力擴大客戶群, 提升市場佔有率。此外, 集團期內購入一美國聖地牙哥物業, 作為 SDHC 總部, 並持續優化貿易策略, 加快產品開發, 以配合業務發展, 預期此分部業務即將步入收成期。

零售業務

在經濟增長放緩的大環境下, 全國零售市場受到打擊。雖然集團靈活地調整銷售策略, 加強加盟店的業務發展, 以及減少自營店比重以減低營運成本, 惟內地消費意欲持續審慎, 令此分部業務無可避免地受到影響, 營業額錄得 112,547,000 港元。然而, 由於集團近年積極推動 Sanrio 加盟店業務的發展, 對自營店採取穩健的策略, 年內 Sanrio 業務仍錄得經營溢利 69,000 港元, 在充滿挑戰的市況下依然錄得盈利, 可見本集團策略性部署之成功。

前景

在國家「一帶一路」的戰略下，近年來孟加拉已落實了多項基礎建設，包括高速公路、鐵路、深水港碼頭等，相信這一系列的基礎設施建成後，一定能加快當地的經濟發展，集團作為「一帶一路」戰略的首批受益者，相信亦會持續受惠。

集團將繼續以孟加拉廠房為生產主力，持續擴充該廠房的產能，目標將樣板房規模由 10 多人增加至 80 人，另外計劃提升產品質量，生產中高端產品，將產效率提升 15% 至 20%，及將產能提升至每月 200 萬件，應對供不應求的狀況。集團亦計劃聘請更多當地的員工，致力透過培訓，進一步優化工人的生產技術及效率。而深圳廠房多年來累積了豐富的產品開發及生產經驗，未來將專責處理貨期較短、工序較複雜的的訂單及研發設計。

貿易業務方面，為應對急速轉變的潮流市場，集團將繼續致力豐富產品組合，迎合更多不同顧客層的需求。未來集團將大力拓展 SDHC 業務，年內設立的新總部將有助推進新市場的開發，強化集團的營銷網絡，進一步提高市場滲透率，支持集團長遠的業務增長。

面對零售市場持續疲弱的挑戰，集團將繼續採取強化加盟店業務的策略，並進行創新，開展新經營模式的零售店，並持續向國內二、三線城市擴張。Sanrio 業務方面，集團計劃大力推行創新的顧客體驗式加盟店，如咖啡室、果汁吧、雪糕吧等以擴大客戶層，提升業績表現。

飛達帽業副主席兼董事總經理顏寶鈴女士總結：「我們深信「一帶一路」戰略的推進將有利集團於孟加拉的製造業務拓展，我們將把握迎來的機遇，將業務造強造大。」

- 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。集團於深圳自設廠房，並收購了位於孟加拉之廠房，主要從事優質帽品的設計、生產及分銷。集團於 2004 年開拓零售業務，在香港及中國開展帽品零售業務。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。2012 年，集團收購美國大型高端女裝帽品的設計、進口及經銷商 San Diego Hat Company，開拓於歐美自家品牌的下游市場。於 2008 年，集團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定，並於 2014 年延續策略性夥伴關係，簽訂一項為期五年的製造協議。

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

如有任何查詢，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
陳可欣 電話: +852 2864 4806 電郵: kate.chan@sprg.com.hk
傳真: +852 2527 1196

飛達帽業控股有限公司

黎文星 電話: +852 2798 3211 電郵: thomas.lai@mainland.com.hk
傳真: +852 2796 1517