

飛達帽業公佈 2016 年度中期業績

* * *

憑藉製造業務表現持續造好而再創理想佳績
股東應佔溢利飆升 43% 達 36,799,000 港元

(2016 年 8 月 25 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 2016 年 6 月 30 日 6 個月止之中期業績。由於集團的製造業務表現持續造好, 帶動回顧期內的整體盈利錄得顯著上升, 製造業務繼續成為集團之主要收入來源及盈利增長動力, 並抵消了零售業務受市場環境拖累引致的表現, 而貿易業務亦大致取得平穩發展。

期內, 集團憑藉與現有客戶建立以久的穩固業務關係, 以及整體市場對帽品需求依然殷切, 促使營業額比去年同期上升 2% 至 451,532,000 港元 (2015 年中期: 443,280,000 港元)。此外, 集團採取了嚴格控制成本的措施, 以致材料成本及員工成本下跌, 帶動整體毛利上升 15% 至 151,837,000 港元 (2015 年中期: 131,648,000 港元), 毛利率更增長 3.9 個百分點至 33.6% (2015 年中期: 29.7%)。隨著孟加拉廠房生產效率持續大幅提升, 令集團整體生產成本減少, 股東應佔溢利大幅上升 43% 至 36,799,000 港元 (2015 年中期: 25,821,000 港元)。

董事局宣佈派發截至 2016 年 6 月 30 日止 6 個月之中期股息每股 2 港仙 (2015 年中期: 每股 1 港仙)。

飛達帽業主席顏禧強先生表示:「在集團的悉心策劃下, 深圳廠房與孟加拉廠房成功發揮協同效應, 有助集團保持製造業務的增長勢頭和持續發展。市場於期內對集團帽品的需求持續增長, 加上孟加拉廠房迅速提升的產能令我們足以滿足不斷增加的訂單需求, 促使整體業務取得令人鼓舞的成績。」

業務回顧

製造業務

受惠於集團的廠房部署策略得宜, 孟加拉廠房為製造業務帶來顯著的盈利貢獻增長, 整體製造業務的營業額上升 12% 至 301,804,000 港元 (2015 年中期: 269,541,000 港元), 佔集團的總營業額 66.8%, 繼續成為本集團的主要收入來源。隨著孟加拉廠房的生產效率及質量不斷提升, 該廠房已成為製造業務的盈利增長亮點, 帶動此分部的毛利錄得上升 43% 至 88,805,000 港元 (2015 年中期: 61,921,000 港元)。由於集團成功提升營運效益及實施有效的節約成本措施, 製造業務的經營溢利更大幅飆升 103% 至 52,233,000 港元 (2015 年中期: 25,783,000 港元)。

貿易業務

期內由於受不利外圍因素如英國脫歐事件、激烈市場競爭, 以及 Drew Pearson International (Europe) Ltd. (「DPI」) 失去部分足球隊伍的帽品代理權所影響, 以致整體營業額下跌 13% 至 102,794,000 港元 (2015 年中期: 118,038,000 港元)。儘管如此, 由於集團繼續大力拓展 San Diego Hat Company (「SDHC」) 業務, 除了在去年購入一美國聖地牙哥物業作為 SDHC 總部, 亦持續優化貿易策略, 加快產品開發, 使 SDHC 業務開始走上軌道, SDHC 之毛利較去年同期上升 6% 至 21,168,000 港元 (2015 年中期: 19,925,000 港元), 而經營溢利更飆升 137% 至 4,201,000 港元 (2015 年中期: 1,769,000 港元), 有助抵消 H3 及 DPI 未如理想的業務表現。

零售業務

由於環球經濟環境持續不明朗, 令中國零售市場繼續受打擊。雖然集團已實施靈活的調整業務策略, 包括拓展國內的自營店網絡, 以及加大網上渠道銷售, 但仍無可避免受以上種種不利因素拖累。營業額比去年同期下跌 16% 至 46,934,000 港元 (2015 年中期: 55,701,000 港元), 經營虧損為 4,262,000 港元 (2015 年中期: 1,040,000 港元虧損)。期內 Sanrio 的加盟店受經濟環境影響數目減少, 而集團已因此相應地採取靈活的調整策略, 於國內二、三線城市開設新自營店, 藉此加強建立品牌和提高市場滲透率, 並透過促銷手法以增加營業額, 同時積極開發 Sanrio 網上銷售平台作為新拓展的銷售渠道。Sanrio 業務營業額錄得 34,129,000 港元 (2015 年中期: 44,696,000 港元)。

前景

憑藉穩固的業務基礎，集團將審時度勢，持續調整及優化發展策略，相信會繼續受惠於「一帶一路」戰略，進一步壯大現有業務。

製造業務方面，集團將繼續擴充孟加拉廠房樣板房，亦會派出深圳廠房之精英到孟加拉廠房作技術轉移，以提升該廠房工人的技術。此舉將促使孟加拉廠房能提供更全面的「一條龍」服務予客戶，從而提高集團的整體競爭力。此外，集團將繼續加強孟加拉廠房的機械設備以及增加新的生產線，相關措施將能進一步提升孟加拉廠房的產能以配合生產所需，預料產能將於二零一六年底前提升 25% 至每月 225 萬件。而深圳廠房將維持現有運作及規模，同時亦會加強內部管理及嚴控成本以保持穩定收入。

另外，隨著內地於互聯網上播放海外體育賽事日漸盛行，令國內青年上網觀看或參與體育活動項目的興趣大大提高，集團銳意推行結合其製造業務產業與互聯網的戰略，把握互聯網發展所帶來的龐大商機，藉著發掘與世界知名體育品牌的合作機會，透過生產將受市場追捧的產品以拓展新收入來源。

貿易業務方面，集團將持續豐富其產品組合以迎合市場瞬息萬變的需求，進一步提升競爭力，預期 SDHC 會繼續成為此業務分部的重要支柱和增長動力。

零售業務方面，集團將繼續注重拓展加盟店網絡為發展策略。集團亦會透過不同渠道增加銷售份額，其中，Sanrio 將繼續優化其網上銷售平台，以進一步提升業績表現。

飛達帽業副主席兼董事總經理顏寶鈴女士，BBS, JP 總結：「集團的業務表現屢創佳績，充分證明集團繼續維持紮根國內，並同時積極採取『走出去』的業務方針正確。未來，預期在受惠於『一帶一路』戰略的有利形勢下，我們會繼續不遺餘力地推動集團的業務增長，為股東創造最佳回報。」

- 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 產品在內地的獨加專利，以設計、生產及銷售其產品。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，雙方並於 2014 年簽訂一項為期五年的製造協議以續新策略性夥伴關係。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，開拓於歐美自加品牌的下游市場。

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
鄧浩瀛 電話: +852 2114 4951 電郵: karen.tang@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