

飞达帽业公布 2016 年度中期业绩

* * *
凭藉制造业务表现持续造好而再创理想佳绩
股东应占溢利飙升 43% 达 36,799,000 港元

(2016 年 8 月 25 日，香港讯) 著名帽品设计、生产及零售商—飞达帽业控股有限公司(「飞达帽业」或「集团」)(股票代码：1100)今天公布截至 2016 年 6 月 30 日 6 个月止之中期业绩。由于集团的制造业务表现持续造好，带动回顾期内的整体盈利录得显著上升，制造业务继续成为集团之主要收入来源及盈利增长动力，并抵消了零售业务受市场环境拖累引致的表现，而贸易业务亦大致取得平稳发展。

期内，集团凭藉与现有客户建立以久的稳固业务关系，以及整体市场对帽品需求依然殷切，促使营业额比去年同期上升 2% 至 451,532,000 港元 (2015 年中期：443,280,000 港元)。此外，集团采取了严格控制成本的措施，以致材料成本及员工成本下跌，带动整体毛利上升 15% 至 151,837,000 港元 (2015 年中期：131,648,000 港元)，毛利率更增长 3.9 个百分点至 33.6% (2015 年中期：29.7%)。随着孟加拉厂房生产效率持续大幅提升，令集团整体生产成本减少，股东应占溢利大幅上升 43% 至 36,799,000 港元 (2015 年中期：25,821,000 港元)。

董事局宣布派发截至 2016 年 6 月 30 日止 6 个月之中期股息每股 2 港仙 (2015 年中期：每股 1 港仙)。

飞达帽业主席颜禧强先生表示：「在集团的悉心策划下，深圳厂房与孟加拉厂房成功发挥协同效应，有助集团保持制造业务的增长势头和持续发展。市场于期内对集团帽品的需求持续增长，加上孟加拉厂房迅速提升的产能令我们足以满足不断增加的订单需求，促使整体业务取得令人鼓舞的成绩。」

业务回顾

制造业务

受惠于集团的厂房部署策略得宜，孟加拉厂房为制造业务带来显著的盈利贡献增长，整体制造业务的营业额上升 12% 至 301,804,000 港元 (2015 年中期：269,541,000 港元)，占集团的总营业额 66.8%，继续成为本集团的主要收入来源。随着孟加拉厂房的生产效率及质量不断提升，该厂房已成为制造业务的盈利增长亮点，带动此分部的毛利录得上升 43% 至 88,805,000 港元 (2015 年中期：61,921,000 港元)。由于集团成功提升营运效益及实施有效的节约成本措施，制造业务的经营溢利更大幅飙升 103% 至 52,233,000 港元 (2015 年中期：25,783,000 港元)。

贸易业务

期内由于受不利外围因素如英国脱欧事件、激烈市场竞争，以及 Drew Pearson International (Europe) Ltd. (「DPI」) 失去部分足球队队伍的帽品代理权所影响，以致整体营业额下跌 13% 至 102,794,000 港元 (2015 年中期：118,038,000 港元)。尽管如此，由于集团继续大力拓展 San Diego Hat Company (「SDHC」) 业务，除了在去年购入一美国圣地亚哥物业作为 SDHC 总部，亦持续优化贸易策略，加快产品开发，使 SDHC 业务开始走上轨道，SDHC 之毛利较去年同期上升 6% 至 21,168,000 港元 (2015 年中期：19,925,000 港元)，而经营溢利更飙升 137% 至 4,201,000 港元 (2015 年中期：1,769,000 港元)，有助抵消 H3 及 DPI 未如理想的业务表现。

零售业务

由于全球经济环境持续不明朗，令中国零售市场继续受打击。虽然集团已实施灵活的调整业务策略，包括拓展国内的自营店网络，以及加大网上渠道销售，但仍无可避免受以上种种不利因素拖累。营业额比去年同期下跌 16% 至 46,934,000 港元 (2015 年中期：55,701,000 港元)，经营亏损为 4,262,000 港元 (2015 年中期：1,040,000 港元亏损)。期内 Sanrio 的加盟店受经济环境影响数目减少，而集团已因此相应地采取灵活的调整策略，于国内二、三线城市开设新自营店，藉此加强建立品牌和提高市场渗透率，并透过促销手法以增加营业额，同时积极开发 Sanrio 网上销售平台作为新拓展的销售渠道。Sanrio 业务营业额录得 34,129,000 港元 (2015 年中期：44,696,000 港元)。

前景

凭藉稳固的业务基础，集团将审时度势，持续调整及优化发展策略，相信会继续受惠于「一带一路」战略，进一步壮大现有业务。

制造业务方面，集团将继续扩充孟加拉厂房样板房，亦会派出深圳厂房之精英到孟加拉厂房作技术转移，以提升该厂房工人的技术。此举将促使孟加拉厂房能提供更全面的「一条龙」服务予客户，从而提高集团的整体竞争力。此外，集团将继续加强孟加拉厂房的机械设备以及增加新的生产线，相关措施将能进一步提升孟加拉厂房的产能以配合生产所需，预料产能将于二零一六年底前提升25%至每月225万件。而深圳厂房将维持现有运作及规模，同时亦会加强内部管理及严控成本以保持稳定收入。

另外，随着内地在互联网上播放海外体育赛事日渐盛行，令国内青年上网观看或参与体育活动项目的兴趣大大提高，集团锐意推行结合其制造业务产业与互联网的战略，把握互联网发展所带来的庞大商机，借着发掘与世界知名体育品牌的合作机会，透过生产将受市场追捧的产品以拓展新收入来源。

贸易业务方面，集团将持续丰富其产品组合以迎合市场瞬息万变的需求，进一步提升竞争力，预期SDHC会继续成为此业务分部的重要支柱和增长动力。

零售业务方面，集团将继续注重拓展加盟店网络为发展策略。集团亦会透过不同渠道增加销售份额，其中，Sanrio将继续优化其网上销售平台，以进一步提升业绩表现。

飞达帽业副主席兼董事总经理颜宝铃女士，BBS, JP 总结：「集团的业务表现屡创佳绩，充分证明集团继续维持扎根国内，并同时积极采取『走出去』的业务方针正确。未来，预期在受惠于『一带一路』战略的有利形势下，我们会继续不遗余力地推动集团的业务增长，为股东创造最佳回报。」

- 完 -

飞达帽业控股有限公司简介(联交所股份代号：1100)

飞达帽业控股有限公司于1986年创办，并于2000年于香港联合交易所上市。集团于深圳自设厂房，并收购了位于孟加拉之厂房，主要从事优质帽品的设计、生产及分销。集团于2004年开拓零售业务，在香港及中国开展帽品零售业务。于2005年，集团取得SANRIO产品在内地之独家专利，以设计、生产及销售其产品。于2008年，集团与全美最大及最迅速增长的帽品生产商New Era Cap Co., Inc.签订一项为期七年的制造协议，双方并于2014年签订一项为期五年的制造协议以续新策略性伙伴关系。2012年，集团收购美国大型高端女装帽品的设计、进口及经销商San Diego Hat Company，开拓于欧美自加品牌的下游市场。

公司网页：www.mainlandheadwear.com / www.mainland.com.hk

如有任何查询，请联络：

纵横财经公关有限公司

苏嘉丽 电话: +852 2864 4826 电邮: heidi.so@sprg.com.hk
邓浩瀛 电话: +852 2114 4951 电邮: karen.tang@sprg.com.hk
传真: +852 2527 1196

飞达帽业控股有限公司

黎文星 电话: +852 2798 3211 电邮: thomas.lai@mainland.com.hk
传真: +852 2796 1517