



新聞稿
即時發放

恒寶利公佈 2008 年度全年業績 收益上升 30.8% 至 13.56 億港元

供應鏈業務客戶訂單錄得強勁增長

(香港，2009 年 4 月 3 日) – 領先的成衣供應鏈服務供應商**恒寶利國際控股有限公司**(「恒寶利」或「集團」；股票編號：03989)今天公佈集團 2008 年的全年業績。在全球金融危機帶來的負面影響及經濟不穩定的情況下，恒寶利依然能夠在截至 2008 年 12 月 31 日止年度維持理想的經營及財務業績。在回顧年度，集團收益上升 30.8%至約 13.56 億港元。集團股權持有人應佔純利約為 7,800,000 港元，原因為集團有條件地出售 Well Metro Group Limited 及其附屬公司(統稱「Well Metro Group」)股份，致令集團須作出合共約 64,800,000 港元的減值撥備。集團每股基本盈利為 2.76 港仙。

在目前波動的市況下，董事會不建議派發截至 2008 年 12 月 31 日止年度的末期股息(2007 年：每股 3.0 港仙)。因此，於 2008 年 11 月 6 日支付的中期股息每股 3.0 港仙，相當於就 2008 年度支付的股息總額，即每股 3.0 港仙。

恒寶利主席岳欣禹先生表示：「2008 年下半年，對於大部份公司而言，是一段艱難的時期，恒寶利亦未能倖免。然而，通過採用審慎的經營策略，我們仍能取得收益上的增長。」

供應鏈服務 – 訂單增多，並加強增值服務

在回顧年度內，恒寶利集中於發展其供應鏈核心業務，並透過提供更多供應鏈增值服務，成功拓展客戶網絡。目前，經濟衰退驅使歐洲品牌趨向尋找能夠以具競爭力的價格提供一站式供應鏈服務的亞洲供應商，而在中國的採購／供應鏈業務市場擁有輝煌往績的恒寶利，與同業相比具備競爭優勢，能夠滿足對成本控制要求越來越嚴格的奢侈品牌之要求。故集團在 2008 年接獲現有及新客戶下發的訂單數目顯著上升。

截止 2008 年底，集團在供應鏈服務方面的收益約達 10.949 億港元，較上個財政年度上升約 19.9%，佔集團收益約 80.7%。此業務收益增加主要是由於集團向品牌客戶於中國的分銷網絡及中國進出口客戶提供的供應鏈服務有所攀升所致。

恒寶利的雙重業務模式結合外判生產管理及內部生產，有助集團渡過全球信貸緊縮的危機。這種模式令集團得以用更低成本提供更多元化的產品。



在金融海嘯下，嚴謹控制生產成本和強大的採購能力，成為致勝的關鍵。恒寶利的規模及完善的中國採購網絡，使集團有效提高運作效率，並降低採購成本。面對材料成本上漲，恒寶利積極增加在中國境內採購原材料，並以集團在歐洲購入的先進科技補充該等材料。

考慮到目前市況，中國政府已於 2008 年下半年宣佈進一步調高出口退稅率以振興業界，預計恒寶利於今年將能大大得益於這一新的規例。

分銷及零售業務 - 重整資源以專注發展核心業務

在回顧年度內，集團的分銷及零售業務收益合共約為 2.616 億港元，較去年增長約 111.7%，佔集團收益約 19.3%。毛利率約達 46.1%。

為更有效分配資源，恒寶利於 2008 年上半年向 Stonefly 收購其於 Stonefly 合營企業(雙方各佔一半權益)的 50%股權。此外，集團將其於 Lotto 合營企業的 50%股權出售予 Lotto，出售 Lotto 合營企業的應計收益約為 15,100,000 港元。集團在 2009 年 1 月 1 日將其於 Sisley 合營企業(雙方各佔一半權益)的 50%股權售回予 Benetton S.p.A.。

於回顧年度，Sisley 合營企業、Stonefly 及 Moschino 的毛利率分別約為 55.3%、48.8%及 58.6%。

經濟不景為奢侈品及可負擔奢侈品零售市場帶來經營壓力。為嚴謹地控制集團手頭財務資源，並把資源集中投放於一直主導集團財務及經營表現的供應鏈業務上，集團與新世界發展有限公司的聯繫人士 Primewill Investments Limited(「Primewill」)訂立了有條件買賣協議，據此，集團有條件地向 Primewill 出售其 Well Metro Group Limited 股份(即持有於中國從事服裝及配飾分銷及零售業務的附屬公司的投資控股公司)，現金總代價為 100,000,000 港元。此協議須待恒寶利獨立股東批准及取得相關政府當局的一切必要批文後方可作實，預期於 2009 年 5 月底完成有關有條件出售事項。

有關此有條件出售事項所得的淨額，將會用以增加集團的流動資金，從而讓集團能夠專注從事向國際品牌服裝製造商提供服裝及配飾供應鏈服務。

岳先生總結說：「雖然經濟下滑無疑已營造了一個具挑戰性的營運環境，但對我們而言，這也是一種原動力，驅使我們在更審慎的經營原則下，更好地分配資源及採用更嚴謹的成本控制系統。供應鏈服務是集團成功的支柱，所以我們將繼續把資源及人力集中在這一業務上，以提升集團的競爭力。雖然未來一年營商環境將仍然嚴峻，但乘著歐洲的外判趨勢，集團領導市場的供應鏈服務將可持續取得令人滿意的表現。展望未來，我們將緊密監察外在環境變化，採取即時及合適的措施應對未來的挑戰，努力為股東創造更好的投資回報。」

—完—



關於恒寶利國際控股有限公司 (股票編號：03989)

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。恒寶利是領先的成衣供應鏈服務供應商。集團提供的供應鏈服務包括產品設計、實驗測試、生產管理(即外判及內部生產)、品質保證，供應服裝及配飾的包裝及物流管理。

集團在供應鏈管理方面得到諸多世界知名品牌的認可，客戶包括 *United Colors of Benetton*、*Sisley*、*Moschino*、*See by Chloé*、*R.E.D. Valentino*、*DKNY Jeans*、*Diesel*、*Quiksilver*、*Lafuma*、*Lotto*、*Salewa* 及 *Sergio Tacchini*。

恒寶利總部設於香港，集團在歐洲包括義大利、法國、瑞典和德國設有銷售分支機構；在中國的北京、上海、深圳、南京、揚州和澳門亦設有子公司。

詳情請瀏覽公司網站 www.hembly.com

如有進一步查詢，請聯絡：

凱旋先驅公共關係有限公司

馮燕芬

電話： (852) 3141-8082

傳真： (852) 2510-8199

電郵： sharon.fung@knprhk.com

黎艷炫

電話： (852) 3141-8028

傳真： (852) 2510-8199

電郵： eunice.lai@knprhk.com