

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並表明概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴該等內容而引起的任何損失承擔任何責任。



波司登國際控股有限公司
Bosideng International Holdings Limited

(於開曼群島註冊成立之有限責任公司)

(股份代號：3998)

截至二零一三年三月三十一日止年度的年度業績

摘要

- 收入增加 11.3% 至約人民幣 9,324.5 百萬元
- 羽絨服業務收入增長率為 15.9%，較去年增加 8.2 個百分點
- 毛利率維持在 50.6%
- 本公司權益持有人應佔淨溢利下降 24.9% 至約人民幣 1,078.7 百萬元
- 董事會建議就每股普通股派發末期股息港幣 6.5 仙

年度業績

波司登國際控股有限公司(「本公司」)的董事(「董事」)會(「董事會」)公佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至二零一三年三月三十一日止年度的經審核合併業績連同截至二零一二年三月三十一日止年度的比較數據如下：

合併綜合收益表

截至二零一三年三月三十一日止年度

(以人民幣列示)

		截至三月三十一日止年度	
	附註	二零一三年	二零一二年
		人民幣千元	人民幣千元
收入	3	9,324,539	8,376,062
銷售成本		(4,603,990)	(4,187,428)
毛利		4,720,549	4,188,634
其他收入	4	54,373	46,319
銷售及分銷開支		(2,782,354)	(2,268,135)
行政開支		(459,136)	(337,398)
有關商譽的減值虧損	10	(89,274)	—
有關客戶關係的減值虧損	10	(166,790)	—
其他開支	4	(5,698)	(8,027)
經營溢利		1,271,670	1,621,393
融資收入		305,492	148,080
融資成本		(120,246)	(47,737)
融資收入淨額	6	185,246	100,343
除所得稅前溢利		1,456,916	1,721,736
所得稅開支	7	(404,302)	(270,991)
年度溢利		1,052,614	1,450,745
年內其他綜合收益			
匯兌差額－境外業務	6	13,214	13,557
可供出售金融資產的公允價值變動淨額	6	8,975	(18,075)
其他綜合收益的所得稅		(2,244)	2,023
年內其他綜合收益(扣除稅項)		19,945	(2,495)
年內綜合收益總額		1,072,559	1,448,250

截至三月三十一日止年度
附註 二零一三年 二零一二年
人民幣千元 人民幣千元

以下人士應佔溢利／(虧損)：

本公司權益股東	1,078,650	1,436,642
非控權股東權益	(26,036)	14,103

年內溢利	<u>1,052,614</u>	<u>1,450,745</u>
------	-------------------------	-------------------------

以下人士應佔綜合收益總額：

本公司權益股東	1,098,739	1,434,858
非控權股東權益	(26,180)	13,392

年內綜合收益總額	<u>1,072,559</u>	<u>1,448,250</u>
----------	-------------------------	-------------------------

每股盈利

— 基本(人民幣分)	9	<u>13.55</u>	<u>18.29</u>
------------	---	---------------------	---------------------

— 攤薄(人民幣分)		<u>13.55</u>	<u>18.29</u>
------------	--	---------------------	---------------------

合併資產負債表
於二零一三年三月三十一日
(以人民幣列示)

		於三月三十一日	
	附註	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		1,012,648	734,803
預付物業購置款項		19,776	118,502
預付租賃款項		33,112	33,853
無形資產及商譽	10	1,098,672	1,412,130
投資物業		30,922	17,821
遞延稅項資產		345,313	200,708
		<u>2,540,443</u>	<u>2,517,817</u>
流動資產			
存貨	11	1,970,993	1,398,861
貿易、票據及其他應收款項	12	1,603,314	1,251,657
應收關連方款項		94,395	88,275
預付原材料及服務供應商的款項		319,911	517,871
其他金融資產		460,000	755,000
可供出售金融資產		1,642,784	1,467,550
已抵押銀行存款		1,412,781	862,738
到期日超過三個月之定期存款		233,230	471,021
現金及現金等價物		1,935,356	1,906,951
		<u>9,672,764</u>	<u>8,719,924</u>
流動負債			
即期所得稅負債		267,130	215,462
計息借貸		1,736,988	1,740,662
貿易及其他應付款項	13	1,618,632	1,329,913
應付關連方款項		12,237	604
		<u>3,634,987</u>	<u>3,286,641</u>
淨流動資產		<u>6,037,777</u>	<u>5,433,283</u>
總資產減流動負債		<u>8,578,220</u>	<u>7,951,100</u>

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
非流動負債		
計息借貸	919,098	—
非流動其他應付款項	14 179,268	330,439
衍生金融負債	14 10,400	14,230
遞延稅項負債	183,786	254,729
	<u>1,292,552</u>	<u>599,398</u>
淨資產	<u>7,285,668</u>	<u>7,351,702</u>
權益		
股本	622	622
儲備	<u>7,097,765</u>	<u>7,137,619</u>
本公司權益股東應佔權益	7,098,387	7,138,241
非控權股東權益	<u>187,281</u>	<u>213,461</u>
權益總值	<u>7,285,668</u>	<u>7,351,702</u>

合併財務報表附註

1 報告實體一般資料

波司登國際控股有限公司(「本公司」)於二零零六年七月十日根據開曼群島公司法第22章(一九六一年第三號法例，經合併及修訂)於開曼群島註冊成立為獲豁免有限責任公司。其註冊地址為Cricket Square, Hutchins Drive, P.O. Box 2681, Grand Cayman KY1-1111, Cayman Islands。本公司及其附屬公司(統稱為「本集團」)主要在中華人民共和國(「中國」)從事品牌羽絨服產品、貼牌加工(「貼牌加工」)產品及非羽絨服產品的研究、設計及開發、原材料採購、外包生產、營銷及分銷。

二零零七年十月十一日(「上市日期」)，本公司股份於香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板上市。

2 編製基準

(a) 合規聲明

該等財務報表乃根據國際會計準則理事會(「國際會計準則理事會」)頒佈之國際財務報告準則(「國際財務報告準則」，包括所有適用個別國際財務報告準則、國際會計準則(「國際會計準則」)及詮釋)以及香港公司條例的披露規定編製，該等財務報表亦符合香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)之適用披露規定。

國際會計準則理事會已頒佈若干新訂及經修訂國際財務報告準則，已於本集團及本公司本會計期間首次生效或可供提早採納。首次採納與本集團有關的該等變更導致本期及過往會計期間會計政策任何變動已反映於該等財務報表，有關資料載於附註2(b)。

(b) 會計政策變更

國際會計準則理事會已發佈於本集團及本公司本會計期間首次生效的幾項國際財務報告準則修訂。該等變更概無對本集團財務報表產生重大影響。

3 收益及分部報告

本集團按分部管理業務，分部以業務類別(產品及服務)區分。與向本集團最高行政管理層內部呈報資料以便分配資源及評估表現的呈報方式相同，本集團業務劃分為以下三類主要呈報分部。

- 羽絨服－羽絨服分部從事採購及分銷品牌羽絨服業務。
- 貼牌加工管理－貼牌加工管理分部從事採購及分銷貼牌產品業務。
- 非羽絨服－非羽絨服分部從事採購及分銷四季服裝(包括品牌男裝、女裝及休閒裝)業務。

(a) 分部業績

	截至二零一三年三月三十一日止年度			
	羽絨服	貼牌加工 管理	非羽絨服	本集團
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
來自外界客戶收入	7,093,695	954,880	1,275,964	9,324,539
分部間收入	—	2,084	36,886	38,970
呈報分部收入	<u>7,093,695</u>	<u>956,964</u>	<u>1,312,850</u>	<u>9,363,509</u>
呈報分部經營溢利	<u>1,533,866</u>	<u>175,380</u>	<u>(41,952)</u>	<u>1,667,294</u>
折舊	38,745	637	60,940	100,322
有關客戶關係的減值虧損	—	—	166,790	166,790
有關商譽的減值虧損	—	—	89,274	89,274

	截至二零一二年三月三十一日止年度			
	羽絨服	貼牌加工管理	非羽絨服	本集團
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
來自外界客戶收入	6,119,492	909,389	1,347,181	8,376,062
分部間收入	—	—	21,699	21,699
呈報分部收入	6,119,492	909,389	1,368,880	8,397,761
呈報分部經營溢利	1,280,177	125,459	314,050	1,719,686
折舊	36,141	642	37,152	73,935

(b) 呈報分部收入及除所得稅前溢利對賬

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
收入		
呈報分部收入	9,363,509	8,397,761
分部間收入對銷	(38,970)	(21,699)
合併收入	9,324,539	8,376,062

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
除所得稅前溢利		
源自本集團外部客戶的呈報分部溢利	1,667,294	1,719,686
攤銷開支	(58,135)	(34,199)
政府補貼	40,505	24,342
出售附屬公司之收益	—	3,191
減值虧損	(256,064)	—
未分配開支	(121,930)	(91,627)
融資收入	305,492	148,080
融資成本	(120,246)	(47,737)
	<u>1,456,916</u>	<u>1,721,736</u>

4 其他收入／(開支)

	附註	截至三月三十一日止年度	
		二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
商標使用權收入	(i)	13,868	18,786
政府補貼	(ii)	40,505	24,342
出售附屬公司所得收益		—	3,191
		<u>54,373</u>	<u>46,319</u>
其他收入			
其他開支－捐款		<u>(5,698)</u>	<u>(8,027)</u>

(i) 商標使用權收入來自其他公司使用本集團品牌。

(ii) 截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團對地方經濟發展的貢獻獲多個中國地方政府機關認可，獲得無條件酌情補貼人民幣40,505,000元(二零一二年：人民幣24,342,000元)。

5 按性質分類的開支

下列開支已計入銷售成本、銷售及分銷開支及行政開支：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
於銷售成本中確認為開支的存貨成本	4,476,147	4,178,516
將存貨撥備至可變現淨值	127,843	8,912
折舊		
— 根據經營租賃租出資產	1,200	865
— 其他資產	99,122	73,070
攤銷	58,135	34,199
經營租賃費用	181,969	171,054
呆壞賬減值撥備／(撥回)	21,283	(9,814)
核數師薪酬	6,950	6,600

6 融資收入淨額

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
於損益確認：		
銀行存款利息收入	72,315	60,884
可供出售金融資產利息收入	68,738	76,239
其他金融資產利息收入	27,424	1,730
或然代價公允價值變動(附註14)	133,185	—
衍生金融負債公允價值變動(附註14)	3,830	—
外匯收益淨額	—	9,227
融資收入	<u>305,492</u>	<u>148,080</u>
計息貸款利息	(60,713)	(24,629)
銀行費用	(40,693)	(20,989)
或然代價公允價值變動(附註14)	—	(1,957)
衍生金融負債公允價值變動(附註14)	—	(162)
外匯虧損淨額	<u>(18,840)</u>	<u>—</u>
融資成本	<u>(120,246)</u>	<u>(47,737)</u>
於損益確認的融資收入淨額	<u>185,246</u>	<u>100,343</u>
於其他綜合收益確認：		
匯兌差額—境外業務	13,214	13,557
可供出售金融資產之公允價值變動淨額	8,975	(18,075)
於其他綜合收益確認的融資收入所得稅	<u>(2,244)</u>	<u>2,023</u>
於其他綜合收益確認的融資收入淨額，除稅	<u>19,945</u>	<u>(2,495)</u>

7 所得稅開支

(a) 損益中所得稅指：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
即期稅項開支		
中國所得稅撥備	622,094	318,439
遞延稅項收益		
暫時差異的產生	(217,792)	(47,448)
	<u>404,302</u>	<u>270,991</u>

- (i) 根據開曼群島及英屬處女群島的規則及規定，本集團無需支付開曼群島及英屬處女群島任何所得稅。
- (ii) 由於Bosideng America Inc.、Bosideng UK Limited及Bosideng Retail Limited於年內並無應課稅溢利須繳納任何美國或英國所得稅，故並無作出稅項撥備。
- (iii) 由於迪暉有限公司、香港美滿有限公司、波司登國際服飾有限公司、長隆(香港)有限公司及洛卡(中國)有限公司於年內並無應課稅溢利須繳納任何香港利得稅，故並無作出稅項撥備。
- (iv) 中國所得稅撥備以本集團的中國附屬公司估計應課稅收入的各適用稅率計算，有關稅率根據中國相關所得稅規則及規例釐定。

截至二零一三年三月三十一日止年度，於中國成立的所有內資公司標準所得稅率均為25%，惟江蘇波司登服裝發展有限公司(一家外資企業)根據二零零八年一月一日起生效的企業所得稅法(「企業所得稅法」)過渡安排於二零一二年享有相關所得稅率減半優惠，惟其後須按25%的標準所得稅率繳稅。

截至二零一三年三月三十一日止年度的實際稅率約為27.8%，較中國標準所得稅率25%為高主要是由於本集團若干附屬公司的不可扣稅開支及稅項虧損並無確認為遞延稅項資產所致。截至二零一二年三月三十一日止年度的實際稅率約為15.7%，主要是由於該年內本集團更多的附屬公司獲得適用於外資企業的所得稅率減半優惠資格。

(b) 以適用稅率計算的所得稅開支與會計溢利調節：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
除所得稅前溢利	1,456,916	1,721,736
以適用中國所得稅率25%計算的所得稅	364,229	430,434
並無確認為遞延稅項資產的稅務虧損	24,987	12,058
不可扣稅開支	16,921	24,028
中國業務的稅項減免影響	(1,986)	(195,109)
其他	151	(420)
所得稅開支	404,302	270,991

8 股息

(i) 年內應付本公司權益股東的股息：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
宣派及支付中期股息每股普通股人民幣4.9分 (二零一二年：中期股息每股普通股人民幣3.8分)	389,958	304,279
結算日後擬派末期股息每股普通股人民幣5.2分 (二零一二年：每股普通股人民幣9.8分)	413,743	780,717
	803,701	1,084,996

結算日後擬派末期股息並無確認為結算日負債。

(ii) 年內已批准及支付的上一財政年度應付本公司權益股東股息：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
年內已批准及支付的上一財政年度末期股息每股普通股 人民幣9.8分(二零一二年：末期股息每股普通股 人民幣6.8分)	780,717	528,520
年內已批准及支付的特別股息：無 (二零一二年：每股普通股人民幣6分)	—	466,341
	<u>780,717</u>	<u>994,861</u>

9 每股盈利

截至二零一三年三月三十一日止年度的每股基本盈利乃根據年內本公司權益股東應佔溢利人民幣1,078,650,000元(二零一二年：人民幣1,436,642,000元)及截至二零一三年三月三十一日止年度已發行普通股的加權平均股數7,957,797,000股(二零一二年：7,854,046,000股)計算如下：

普通股權益股東應佔溢利(基本及攤薄)：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
普通股權益股東應佔溢利	<u>1,078,650</u>	<u>1,436,642</u>

普通股加權平均股數(千股)：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一二年
於四月一日已發行普通股	7,979,254	7,772,350
因業務合併所發行普通股的影響	—	95,669
因股份獎勵計劃所持庫存股份的影響	(21,457)	(13,973)
	<u>7,957,797</u>	<u>7,854,046</u>
用以計算每股基本盈利的普通股加權平均股數		
每股基本及攤薄盈利(人民幣分)	13.55	18.29

由於發行予本集團一間附屬公司的非控權股東沽出認沽期權相關的潛在普通股(附註14)的攤薄影響在約整為最近兩位數時為無，故截至二零一三年三月三十一日止年度，每股攤薄盈利等於每股基本盈利。

由於發行予本集團一間附屬公司的非控權股東沽出認沽期權相關的潛在普通股(附註14)具反攤薄作用，故截至二零一二年三月三十一日止年度，每股攤薄盈利等於每股基本盈利。

10 無形資產及商譽

本集團

	商譽 人民幣千元	客戶關係 人民幣千元	商標 人民幣千元	總計 人民幣千元
成本：				
於二零一一年四月一日	292,741	352,769	—	645,510
添置	—	—	5,000	5,000
透過業務合併收購	484,312	245,113	201,765	931,190
於二零一二年及 二零一三年三月三十一日	<u>777,053</u>	<u>597,882</u>	<u>206,765</u>	<u>1,581,700</u>
攤銷及減值虧損：				
於二零一一年三月三十一日	—	(136,057)	—	(136,057)
年內攤銷費用	—	(29,225)	(4,288)	(33,513)
於二零一二年三月三十一日	—	(165,282)	(4,288)	(169,570)
年內攤銷費用	—	(47,098)	(10,296)	(57,394)
減值虧損	(89,274)	(166,790)	—	(256,064)
於二零一三年三月三十一日	<u>(89,274)</u>	<u>(379,170)</u>	<u>(14,584)</u>	<u>(483,028)</u>
賬面淨值：				
於二零一三年三月三十一日	<u>687,779</u>	<u>218,712</u>	<u>192,181</u>	<u>1,098,672</u>
於二零一二年三月三十一日	<u>777,053</u>	<u>432,600</u>	<u>202,477</u>	<u>1,412,130</u>

客戶關係及商標攤銷已計入合併綜合利潤表的「銷售及分銷開支」內。

有關客戶關係的減值虧損

收購本集團非羽絨服分部內的男裝及女裝業務所產生的客戶關係通過應用收入法—多期超額盈利法按公允價值初步釐定，惟於15年及8年估計選礦期間分別須予年度攤銷。基於最新市況及男裝與女裝的預計業務表現，董事評估客戶關係的可收回金額，得出結論，即所涉來自經銷商

的估計未來經濟利益遠低於本集團先前預測的水平。男裝與女裝客戶關係的可收回金額乃基於其各自的使用價值估計，通過應用收入法—多期超額盈利法釐定。

根據評估，男裝與女裝客戶關係的賬面值乃確定為高於其各自的可收回金額，故分別於損益確認人民幣51,790,000元(二零一二年：零)及人民幣115,000,000元(二零一二年：零)的減值虧損。男裝與女裝客戶關係的使用價值的估計乃分別利用22%及24%的貼現率釐定。

現金產生單位(包括商譽)減值測試

為進行減值測試，商譽分配至本集團各營運分部。分配至各現金產生單位(現金產生單位)的商譽的賬面總值如下：

	本集團	
	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一二年
	人民幣千元	人民幣千元
男裝	228,467	292,741
女裝	459,312	484,312
	<u>687,779</u>	<u>777,053</u>

男裝現金產生單位及女裝現金產生單位的可收回金額基於使用價值估計及根據貼現持續使用現金產生單位而產生的未來現金流量而釐定。使用價值以基於管理層就減值檢討而批准之五年期財務預算所得的現金流量預測計算。超出五年期的現金流量採用3%的估計年增長率推算。所採用的貼現率為現金產生單位的具體加權平均資本成本，就風險溢價作出調整以反映指定現金產生單位的系統風險。

根據評估，男裝現金產生單位及女裝現金產生單位的賬面值乃確定為高於其各自的可收回金額，故分別於損益確認人民幣64,274,000元(二零一二年：零)及人民幣25,000,000元(二零一二年：零)的減值虧損。減值虧損乃悉數分配至商譽。男裝現金產生單位及女裝現金產生單位使用價值的估計乃分別利用20%及23%的稅後貼現率釐定。

11 存貨

	本集團	
	於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
原材料	153,948	97,719
在製品	98,478	67,742
製成品	1,718,567	1,233,400
	<u>1,970,993</u>	<u>1,398,861</u>

於二零一三年三月三十一日，以可變現淨值計算的存貨約為人民幣542,818,000元(二零一二年：人民幣378,318,000元)。

12 貿易、票據及其他應收款項

	本集團		本公司	
	於三月三十一日		於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
貿易應收款項	940,289	748,272	—	—
應收票據	73,794	101,693	—	—
	<u>1,014,083</u>	849,965	—	—
第三方其他應收款項：				
• 可抵扣增值稅	258,049	146,199	—	—
• 按金	233,805	185,486	38,711	28,072
• 支付僱員的預付款	11,242	9,376	—	—
• 其他	86,135	60,631	2,583	2,940
	<u>1,603,314</u>	<u>1,251,657</u>	<u>41,294</u>	<u>31,012</u>

所有貿易、票據及其他應收款項預計會於一年內收回。

本集團一般給予客戶自發票日期起計介乎30日至90日的信貸期。

於二零一三年三月三十一日，已逾期但視為並無減值的貿易應收款項及應收票據約為人民幣71,423,000元(二零一二年三月三十一日：人民幣74,304,000元)，與近期並無拖欠記錄的數位獨立客戶有關。貿易應收款項及應收票據(扣除呆壞賬減值虧損)的賬齡分析如下：

	本集團		本公司	
	於三月三十一日		於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
信貸期內	942,660	775,661	—	—
逾期一至三個月內	57,842	69,741	—	—
逾期超過三個月但少於六個月	11,066	2,726	—	—
逾期超過六個月但少於十二個月	2,322	1,097	—	—
逾期一年以上	193	740	—	—
	1,014,083	849,965	—	—

13 貿易及其他應付款項

	本集團		本公司	
	於三月三十一日		於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
貿易應付款項	544,897	450,623	—	—
其他應付款項及應計費用				
• 客戶按金	438,461	273,373	—	—
• 應付建設款項	49,474	21,925	—	—
• 應計返利及佣金	186,400	198,994	—	—
• 應計廣告開支	31,803	21,119	—	—
• 應計薪金及福利	144,176	142,405	1,642	1,117
• 應付增值稅	64,841	65,151	—	—
• 應付或然代價	—	96,099	—	—
• 應付股息	5,000	5,000	—	—
• 其他	153,580	55,224	5,416	—
	1,618,632	1,329,913	7,058	1,117

所有貿易及其他應付款項預計將於一年內清償。

貿易應付款項按發票日期的賬齡分析如下：

	本集團		本公司	
	於三月三十一日		於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
於一個月內或按要求償還	215,862	203,869	—	—
於一個月後但於三個月內到期	329,035	246,754	—	—
	<u>544,897</u>	<u>450,623</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

14 非流動其他應付款項

	本集團	
	於三月三十一日	
	二零一三年 人民幣千元	二零一二年 人民幣千元
應付或然代價	5,382	94,968
以現金結算之沽出認沽期權	173,886	235,471
	<u>179,268</u>	<u>330,439</u>

於二零一一年十一月四日，本集團透過收購迪暉有限公司及朗輝環球投資有限公司(統稱「女裝公司」)的70%股份及投票權益，獲得對女裝公司的控制權。根據相關的買賣協議(「買賣協議」)，應付總代價包括現金代價人民幣148,000,000元、發行235,000,000股新普通股及或然代價(該金額視乎女裝公司的經調整純利(定義見買賣協議)而定)，且須於二零一二年三月三十一日至二零一五年三月三十一日的三年內支付。此外，本集團向迪暉國際有限公司(女裝公司的非控股股東)授出沽出認沽期權，賦予該公司權利，可於二零一五年三月三十一日後以現金及可變股份數目為代價出售其所持女裝公司全部權益。行使認沽期權的代價視乎女裝公司截至二零一五年三月三十一日止年度的純利而定，總代價不得超過人民幣900,000,000元。

(i) 應付或然代價

於二零一三年三月三十一日，應付或然代價的公允價值為人民幣5,382,000元(二零一二年：人民幣191,067,000元)，當中零元(二零一二年：人民幣96,099,000元)及人民幣5,382,000元(二零一二年：人民幣94,968,000元)分別計入本集團截至二零一三年三月三十一日合併資產負債表內的貿易及其他應付款項(附註13)以及非流動其他應付款項。

年內結餘減少乃歸因於支付或然代價人民幣52,500,000元及應付或然代價的公允價值減少(該公允價值變動已計入損益中(附註6))。

(ii) 授予非控權股東的沽出認沽期權

於二零一三年三月三十一日，本集團錄得沽出認沽期權以現金結算部分贖回價的現值人民幣173,886,000元(二零一二年：人民幣235,471,000元)，入賬列為非流動應付款項，並於其他儲備中相應增加。

於二零一三年三月三十一日，沽出認沽期權以股份結算部分的公允價值為人民幣10,400,000元(二零一二年：人民幣14,230,000元)，入賬列為衍生金融負債，公允價值變動於損益確認。

15 結算日後事項

- (i) 二零一三年三月三十一日後，本公司建議向本公司權益股東派付末期股息人民幣413,743,000元，相當於每股普通股人民幣5.2分。

管理層討論及分析

市場回顧

二零一二年對國內服裝行業而言是充滿挑戰的一年。一方面，中國經濟在經過近十年的強勁增長後，自去年起開始慢慢回落，去年全年國內生產總值增長為7.8%，二零一三年首季更進一步放緩至7.7%。中國經濟正面臨著出口收縮，外來投資減少，內部需求不振，整體經濟增長乏力的局面。宏觀經濟的放緩對消費零售市場形成負面影響，二零一二年中國社會消費品零售總額達人民幣207,167億元，同比名義增長14.3% (扣除價格因素實際增長12.1%)，比上年同期回落2.8個百分點，反映消費者購買意欲下降。另一方面，中國的消費模式也在慢慢經歷演變，網購的興起，海外快時尚品牌陸續進入國內市場，中國消費者越趨追求個性化的產品等趨勢，都對中國的服裝行業造成不同程度的挑戰和衝擊。

當前中國經濟正處於結構性調整，從出口和投資引導型增長向國內私人消費佔更大比例的經濟結構轉變。國家堅持穩中求進的總基調，繼續實施穩定的財政和貨幣政策，強調把穩健增長放在更加重要的地位，有助促進行業通過市場行為，進入結構改善、提升質量的增長階段，務求達到更健康的可持續性發展。這對於實力雄厚和

具前瞻性的企業而言，可在行業調整的過程中通過自身的競爭力更好的把握市場潛在的新契機。而新一屆政府提出以「城鎮化」帶動中國經濟轉型和持續發展，這將有利於帶動整體居民收入水平上升，為內需增長創造了新機遇。

業務回顧

面對複雜多變的內外環境，本集團在二零一二／一三財年的戰略規劃中，制定了以羽絨服為核心，實現多品牌化、四季化、國際化的「3+1」發展策略。回顧年內，本集團有序推進該發展策略，並取得了實質性的進展，堅定地向成為一家世界知名的綜合服裝品牌運營商的目標邁進。

羽絨服業務

憑藉在羽絨服行業長期積累的資源優勢和經驗，本集團在充滿挑戰的二零一二／一三財年取得了令人滿意的表現。回顧期內，羽絨服業務收入達人民幣70.9億元，比去年增長了15.9%。其中羽絨服產品平均單價提升約5.6%，銷售量增長達9.6%。年內整體羽絨服銷售量增長較往年的低單位增速為佳。

根據中國行業企業信息發佈中心的統計數據，「波司登」連續第十八年榮列國內羽絨服銷售第一。本集團的四大羽絨服品牌（即「波司登」、「雪中飛」、「康博」及「冰潔」）於二零一二年的總市場份額為40.1%，較二零一一年增長了5.6個百分點，繼續鞏固了在行業中的絕對領先地位。

本集團以羽絨服業務為核心，致力推進於羽絨服業務的發展，鞏固在市場的領先地位，回顧年內羽絨服業務的穩健增長主要有賴以下幾方面：

採用分品牌獨立運作的模式：本集團於二零一二／一三財年正式開始把旗下羽絨服品牌「波司登」、「雪中飛」及「康博」全部獨立分開運作，從設計和產品研發、市場推廣和行銷管道上，每個品牌形成各自完整的運作體系。而物流和供應鏈管理則由本集團統一負責，以達致最佳的營運效益。分品牌後每一個品牌持續完善產品定位和商品風格，提高品牌差異化，力求更加貼近各個目標客戶群體的需求。廣告宣傳上每個品牌重新定義自己的風格，推出了吸引客戶群體的宣傳形式，並在目標客戶喜愛的媒體上播放。四個品牌的宣傳方向如下：

「波司登」：針對從傳統理性轉變為追求時尚、追求品質的人群。今年波司登推出新的廣告「重新定義高標準，拍聞抖(3S)教你選擇羽絨服。拍：含絨90%，極柔極暖；聞：生態羽絨，呼吸自然；抖：精工細縫，高密鎖絨。」

「雪中飛」：針對追求動感、酷炫、潮流的活力自主人群。品牌理念是「讓生活 HIGH 起來」。起用了著名男星馮紹峰作形象代言人，並推出首部由馮紹峰主演的羽絨服微電影「雪中飛揚」，在各大網路媒體同步上線。設計和產品研發方面更聘請了國內外知名的服裝品牌的主要設計人員力求打造更鮮明的風格和更豐富的產品。

「康博」：售賣基本款和經典款為主，針對追求簡約風格的目標客戶。由周華健擔任形象代言人。

「冰潔」：產品風格定於偏向於青春、活力型，品牌標語為「新時尚我主張」。由著名女星楊冪擔任形象代言人，品牌更推出了「楊冪款」羽絨服，深受年輕消費者喜愛。

銷售管道的重新分配：本集團旗下各羽絨服品牌實行分品牌運作後，本集團對羽絨服業務的行銷渠道也作出了相應的調整和分割。百貨商店的專櫃由原來的多品牌店改為單品牌店，分銷商的街邊專賣店亦根據店鋪所在位置和銷售品牌的定位作出了重新的調整。截至二零一三年三月三十一日，總網點數達到13,009個，淨增加了4,665個。網點數的大幅增加主要是由於銷售管道的拆分，原來的多品牌店改為單品牌店，同時各品牌根據自身的定位拓展更多的百貨店網點。總銷售面積增加了18.9%至1,037,000平方米(截至二零一二年三月三十一日止為872,000平方米)。

不斷加強產品的設計與研發：本集團連年引領羽絨服市場的潮流，並結合羽絨的特點，推出新穎且適銷的產品。在回顧期內，對於不同定位的品牌更做出了差異化設計，在款式和面料的採用上更貼近消費階層的品味和需求。

秋羽絨自二零一一年問世後獲得市場一致好評。本集團於回顧期內推出了新一年的秋羽絨產品，加強了產品設計，豐富了顏色和款式。此外，本集團在店鋪的配比作了更清晰具體的要求，包括款式、顏色、尺碼等，以避免斷貨、缺貨的現象，確保銷售。回顧期內秋羽絨銷售量較去年同期增長了超過三倍至約58萬件。

開拓四季化產品：本集團四季化業務有序推進。四季化產品主打風格為適合與羽絨服配搭的基本款服裝和配飾。回顧期內，本集團已經推出的四季化產品款式達到932件，目前這些產品在約50家具有區域代表性的標杆店中進行展示，以測試產品的試銷性，以及消費者對於四季化產品出現在羽絨服渠道中銷售的接受程度，有序

地推進品牌四季化業務。回顧期內四季化產品的市場反應良好，銷售額達到約人民幣59.2百萬元。本集團計劃通過三年左右的時間，不斷了解市場及消費者需求，持續完善產品定位及商品風格，確保羽絨服從現有單一羽絨服品類成功延伸到有選擇性、有重點的系列化品類。四季化戰略成功後，將為終端管道提供一年四季的適銷商品，持續提升終端管道、經銷商及銷售公司的盈利能力。

供應鏈優勢持續體現：回顧期內，本集團繼續發揮多年來在供應鏈積累的資源優勢，利用規模效應以及與供應商良好的合作關係，有效控制原材料成本，使採購價格趨於穩定，並優於市場水平，加上勞動成本上漲幅度有所回落，本集團羽絨服業務的毛利率輕微上升。

適時調整訂貨制的進度：本集團一直強調與分銷商的健康成長，因此一直有向分銷商提供支持政策，如允許部份分銷商於每個財年結束前退回一定比例的貨物，退貨率平均約在20%至25%。而於回顧年度，為鼓勵分銷商積極參與分品牌經營的策略，與品牌攜手發展，除「波司登」品牌以外，其餘品牌均採用有關退貨安排。而「波司登」品牌中，部份分銷商亦採用同樣的退貨安排，但若干實力雄厚的分銷商則採取本集團於二零零九／一零財年開始推出的不退貨訂貨機制，以提升羽絨服的適銷率。該不退貨機制於二零一零／一一財年得到進一步的深度推進和落實，因此目前在「波司登」品牌中兩種訂貨制雙線並行。本集團通過靈活調節各項支持分銷商的政策，以達到鼓勵分銷商配合本集團發展策略之目的。

推進零售終端升級：零售終端的轉型對於羽絨服行業是不可避免的趨勢。市場競爭日益激烈，國外時尚大眾化品牌的進入，並且快速滲入市場，迫使中國的零售品牌加快研究提升零售終端效率的科學管理方法。本集團作為行業的引領者，也率先進行終端升級，在裝修、道具、陳列、以及服務上都設定了標準，並積極推廣。

推進服務升級：服務質量在零售消費行業中扮演著一個非常重要的角色。本集團十分重視與消費者的交流，並致力為消費者打造一個貼心、人性化的購物體驗，因此本集團積極通過員工培訓從以往售賣產品的服務模式提升至「為消費者購買產品」的服務理念。另外，本集團亦通過購買記錄對消費者進行分析，委託第三方專業機構北京特恩斯市場研究諮詢有限公司進行動態調研，分析消費者的消費模式，了解需求的演變。本集團目前在50家標杆店作試點推行VIP會員卡制度，以培養和提升客戶的忠誠度，本集團在運營過程中將會持續完善會員卡制度，並適時推廣至各店舖。

非羽絨服業務

本集團非羽絨服業務涵蓋男裝、女裝及休閒服業務，主要品牌包括「波司登男裝」、「杰西」和「摩高」。回顧期內，非羽絨服業務為本集團帶來人民幣12.8億元的收入，同比輕微倒退5.3%，佔本集團總收入13.7%，比去年同期的16.1%，輕微減少了2.4個百分點。本集團各個非羽絨服品牌不同程度地受到行業不景氣的影響，在回顧期內各非羽絨服品牌相繼關掉部分經營狀況不佳的店舖，截至二零一三年三月三十一日，非羽絨服業務的店舖網點數為1,426個，比二零一二年三月三十一日淨減少了246家。

「波司登男裝」

回顧期內，「波司登男裝」的銷售收入達到約人民幣4.8億元，較去年同期下降30.0%。本集團在回顧年內繼續關掉經營狀況不佳，或位置不理想的店舖，同時在較為中心的位置繼續開店。截至二零一三年三月三十一日，「波司登男裝」銷售網點共有755個，較於二零一二年三月三十一日減少了146個。「波司登男裝」對於分銷商的挑選抱審慎態度，並通過靈活的訂貨安排，與經銷商密切合作藉以減低渠道庫存，以確保品牌與經銷商和分銷商都能健康地持續發展。

「波司登男裝」針對在國內外市場的有序擴張制定全面的戰略發展框架，著重凸顯「精緻品位」男裝的定位，使品牌形象更加完整具備可識別性，整體風格更加具備「國際化」的時尚張力。目前「波司登男裝」分「精緻商務、時尚商務、時尚休閒」三大主題。產品的整體設計強調對細節和流行元素作出低調而又出其不意的結構處理。經典剪裁搭配明快的亮色系列，滲透出敏銳的時尚感和敢於冒險的精神。綫條流暢的版型與富有品質感的面料，詮釋出「波司登男裝」品牌獨有的優雅。與此同時，不同產品系列之間具備較強的搭配感，涵蓋現代知性紳士生活方式的各種情境，憑藉「時尚而又不失穩重，睿智而不乏幽默」的設計風格打造出男性感性優雅的斯文氣質與硬朗陽剛的男子氣概。

「杰西」

「杰西」是本集團非羽絨服業務的主要女裝品牌。本集團與迪暉國際有限公司於二零一一年十月二十八日簽訂股權轉讓協議，據此本集團以初步代價人民幣8.925億元（或會按協議規定調整，包括人民幣2.975億元的現金代價及發行2.35億股本公司股份的股份代價）收購迪暉有限公司及朗輝環球投資有限公司各自70%的股權。

根據股權轉讓協議，迪暉國際有限公司保證，截至二零一二年、二零一三年、二零一四年及二零一五年三月三十一日止四個財年各年，迪暉有限公司、朗輝環球投資有限公司及彼等的附屬公司的淨利潤（稅後）分別不會少於人民幣85.0百萬元、人民幣108.8百萬元、人民幣136.0百萬元及人民幣165.9百萬元。

回顧期內，「杰西」的銷售收入及淨利潤分別為約人民幣3.30億元及人民幣70.6百萬元。截至二零一三年三月三十一日止財年，來自「杰西」的淨利潤低於股權轉讓協議下的盈利保證。作為盈利保證的擔保，迪暉國際有限公司向迪暉有限公司提供人民幣150百萬元的無息股東貸款（於綜合資產負債表記錄為應付或然代價），而該股東貸款將僅於履行盈利保證時發放予迪暉國際有限公司。由於盈利保證在截至二

零一三年三月三十一日止財政年度未獲履行，且預期於未來兩個財政年度亦未能履行，故所有股東貸款將極大可能轉讓予本集團，以補足差額，從而導致應付或然代價的公允值急劇下跌。

為進一步優化銷售網絡，本集團關掉了部份分銷商網點，淨增加了自營網點，提高對銷售管道的有效控制。截至二零一三年三月三十一日止，「杰西」共有 254 家銷售網點，包括 123 家自營網點和 131 家分銷網點，自營網點比例增加至 48%。同時品牌不斷加強設計和產品開發，為消費者提供更加豐富、時尚的款式。杰西將繼續尋找符合品牌形象和定位的店鋪，進一步優化品牌網點的組合和分佈，為長遠的網絡建設進行鋪墊工作。

「摩高」

回顧期內，「摩高」的銷售收入達到約人民幣 4.3 億元，較去年同期增長 11.8%。回顧年內，本集團重新檢視「摩高」的業務，檢討現行業務模式，並對零售管道進行調整，關掉部分經營狀況不佳的店鋪，優化零售網絡的組合和分佈，截至二零一三年三月三十一日止，「摩高」共有 395 家銷售網點，包括 186 家自營網點和 209 家分銷網點，比去年淨減少 37 家銷售網點。

倫敦旗艦店隆重開業刻劃國際化的重要里程碑

要實現成為一家「世界知名的綜合服裝品牌運營商」的目標，國際化是必經之路。在國際化戰略中，本集團採用「中國品牌、本土設計、全球採購、當地化行銷」的模式。本集團認為只有通過直營管道，才能擁有定價、行銷等環節的主動權，直接面對海外目標客戶並取得第一手回饋資訊。而且在海外開設零售店是展示「波司登」品牌形象、迅速提高品牌知名度的關鍵一環。

本集團位於歐洲的首間旗艦店於二零一二年七月二十六日開始試營業，並於同年十月十二日正式開業，主要出售命名為「波司登·倫敦」系列的高端男裝產品。此系列的男裝產品除本集團強項的羽絨服外，所有其他產品均於歐洲製造，並由來自英國

的著名設計師 Nick Holland 及 Ash Gangotra 合作設計。此外，英國旗艦店也於二零一二年十二月開始通過網絡銷售把「波司登·倫敦」系列暢銷至全英國，並計劃進一步拓展至整個歐洲市場。

波司登倫敦店的開業和本集團海外的發展模式得到了世界各大媒體的關注，也得到了中國和英國政府的支持，本集團榮獲由英國駐華商會主辦英國商業大獎的「年度中國投資者獎」，這是首次有國內紡織服裝企業獲得此獎項。此外，英國的設計團隊於二零一二年入圍世界頂尖時尚趨勢預測和分析公司 WGSN 舉辦的「WGSN Global Fashion Awards 2012」的男裝設計團隊大獎。設計是服裝的靈魂，一個中國品牌能夠獲得這項提名證明了它的藝術性得到時裝界的認可。「波司登·倫敦」提升了中國產品在歐洲消費者心目中的印象，樹立了口碑。在當地的時尚雜誌上可以看到時尚編輯對英國旗艦店的產品推薦，也有消費者慕名而來購買。本集團將繼續專注於英國倫敦旗艦店的經營，進一步策略性地積極探索國際市場，為本集團下一輪國際化戰略奠定良好的基礎。

電子商務

本集團將電子商務對傳統服裝行業構成的挑戰轉化為機遇，充分發揮行業的資源優勢，並利用網上銷售成本可控、資金周轉快速、庫存低的優點，大力發展電子商務平台，將電子商務培養成為本集團重要的銷售通路之一。在回顧年度，電子商務業務的收入達到約人民幣3.5億元，較去年增長76.7%。本集團的網路銷售體系分為三類：天貓的官方旗艦店、淘寶的授權銷售點、第三方電子商務交易平台(包括天貓、京東商城、亞馬遜、當當網、拍拍網、唯品會、以及優購等)。此外，本集團的電子商務管道也成功拓展至非羽絨服裝，開始銷售旗下的「波司登男裝」。網上商店為偏遠地區、綫下產品不全的區域作了有效的補充。

物流的升級改善

為適應本集團快速的發展和現代化管理的需要，本集團在報告期內加大物流基礎設施的建設，在常熟建立了建築面積超過七萬平方米的物流中心，並於回顧年度內開始投入營運，以解決本集團採購、生產、銷售的物流需求，並在各個銷售區域配置第三方物流對接，處理包裝、送貨、配送，以提高訂單處理能力，為銷售的順暢提供強而有力的保障。

零售網點

按網點類型劃分的零售網絡組成

網點類型	於二零一三年 三月三十一日			於二零一二年 三月三十一日			變動		
	羽絨	非羽絨	合計	羽絨	非羽絨	合計	羽絨	非羽絨	合計
專賣店									
— 由本集團經營	322	49	371	67	69	136	255	-20	235
— 根據加盟 協議經營	—	305	305	—	99	99	—	206	206
— 由第三方 經銷商經營	5,568	305	5,873	4,946	675	5,621	622	-370	252
小計	5,890	659	6,549	5,013	843	5,856	877	-184	693
寄售網點*									
— 由本集團經營	2,775	428	3,203	1,094	360	1,454	1,681	68	1,749
— 根據加盟 協議經營	—	86	86	—	81	81	—	5	5
— 由第三方 經銷商經營	4,344	253	4,597	2,237	388	2,625	2,107	-135	1,972
小計	7,119	767	7,886	3,331	829	4,160	3,788	-62	3,726
合計	13,009	1,426	14,435	8,344	1,672	10,016	4,665	-246	4,419

* 本集團的寄售網點主要為位於百貨公司的櫃位，一般只會在羽絨服銷售旺季期間才設置，以配合主要產品季節性的特點。

按地理位置劃分的零售網絡組成

銷售片區*	於二零一三年 三月三十一日			於二零一二年 三月三十一日			變動		
	羽絨	非羽絨	合計	羽絨	非羽絨	合計	羽絨	非羽絨	合計
華東片區	4,795	384	5,179	2,755	529	3,284	2,040	-145	1,895
華中片區	2,378	364	2,742	1,800	375	2,175	578	-11	567
華北片區	1,886	82	1,968	992	132	1,124	894	-50	844
東北片區	1,576	177	1,753	1,044	172	1,216	532	5	537
西北片區	1,402	177	1,579	985	194	1,179	417	-17	400
西南片區	972	242	1,214	768	270	1,038	204	-28	176
合計	<u>13,009</u>	<u>1,426</u>	<u>14,435</u>	<u>8,344</u>	<u>1,672</u>	<u>10,016</u>	<u>4,665</u>	<u>-246</u>	<u>4,419</u>

* 片區劃分說明：

華東片區：江蘇、安徽、浙江、上海、福建、山東

華中片區：湖北、湖南、河南、江西、廣東、廣西、海南

華北片區：北京、天津、河北

東北片區：遼寧、吉林、黑龍江、內蒙古

西北片區：新疆、甘肅、青海、陝西、寧夏、山西

西南片區：四川、西藏、重慶、雲南、貴州

財務回顧

收入

品牌羽絨服業務收入保持最大貢獻，佔本集團收入的76.1%，而餘下的13.7%及10.2%則來自非羽絨服業務及貼牌加工管理業務。去年，上述三項業務分別佔本集團收入的73.1%、16.1%及10.8%。

截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團收入約為人民幣9,324.5百萬元，同比增長11.3%。本集團的品牌羽絨服業務及貼牌加工管理業務的銷售分別增長15.9%及5.0%至約人民幣7,093.7百萬元及人民幣954.9百萬元。非羽絨服業務銷售較去年微跌5.3%至約人民幣1,275.9百萬元。

本集團以羽絨服業務為核心，推行羽絨服品牌的獨立發展，明確定立每個品牌的定位及商品風格以滿足不同顧客的需求，羽絨服平均單價提升了5.6%，而銷售量亦增加了9.6%。同時，本集團有序地拓展非羽絨服業務及善用羽絨服4至9月淡季以進行貼牌加工業務以增加整體收入。貼牌加工業務的顧客多來自海外並以美元交易為主，收入受人民幣升值影響，增長率放緩但表現仍屬理想。

以業務劃分的銷售分析

	二零一三年		二零一二年		變動 (百分比)
	(人民幣 百萬元)	佔總收入 百分比	(人民幣 百萬元)	佔總收入 百分比	
品牌羽絨服					
• 自營	1,620.5	17.4%	1,844.6	22.0%	-12.1%
• 批發	5,434.6	58.3%	4,268.6	51.0%	27.3%
• 其他*	38.6	0.4%	6.3	0.1%	512.7%
羽絨服總收入	7,093.7	76.1%	6,119.5	73.1%	15.9%
非羽絨服					
• 自營	381.9	4.1%	259.6	3.1%	47.1%
• 批發	890.9	9.5%	1,086.0	12.9%	-18.0%
• 其他#	3.1	0.1%	1.6	0.1%	93.8%
非羽絨服總收入	1,275.9	13.7%	1,347.2	16.1%	-5.3%
貼牌加工管理	954.9	10.2%	909.4	10.8%	5.0%
總收入	9,324.5	100.0%	8,376.1	100.0%	11.3%

* 指主要與羽絨服產品有關的原材料銷售

指來自租金收入及其他授權費等的收入

本集團大部份產品以批發形式出售的品牌羽絨服，佔本集團品牌羽絨服收入的76.6%，去年則佔69.8%。

本集團實施「四季化產品」的戰略以來，非羽絨服業務持續為本集團帶來穩定收入，非羽絨服業務較受宏觀經濟環境不穩及內需下降所影響，回顧年內本集團關掉經營不佳或位置未如理想的店鋪(由去年同期1,672家減至1,426家)，加上不壓指標，給予經銷商空間去處理庫存及改善現金流，因此銷售收入有所下降。截至二零一三年三月三十一日止年度，非羽絨服業務的收入佔本集團收入由去年16.1%(約人民幣1,347.2百萬元)微降至13.7%(約人民幣1,275.9百萬元)。

按品牌劃分羽絨服銷售的收入分析

品牌	截至三月三十一日止年度				
	二零一三年		二零一二年		變動 (百分比)
	(人民幣 百萬元)	佔品牌 羽絨服 銷售額 百分比	(人民幣 百萬元)	佔品牌 羽絨服 銷售額 百分比	
波司登	4,753.8	67.0%	3,848.2	62.9%	23.5%
雪中飛	1,208.3	17.0%	1,222.4	20.0%	-1.2%
冰潔	424.5	6.0%	409.0	6.7%	3.8%
康博	532.5	7.5%	580.2	9.5%	-8.2%
其他品牌	136.0	1.9%	53.3	0.8%	155.2%
其他	38.6	0.6%	6.4	0.1%	503.1%
羽絨服總收入	<u>7,093.7</u>	<u>100.0%</u>	<u>6,119.5</u>	<u>100.0%</u>	<u>15.9%</u>

品牌	截至三月三十一日止年度				
	二零一三年		二零一二年		變動 (百分比)
	(人民幣 百萬元)	佔品牌 非羽絨服 銷售額 百分比	(人民幣 百萬元)	佔品牌 非羽絨服 銷售額 百分比	
波司登男裝	483.9	37.9%	691.2	51.3%	-30.0%
杰西	332.1	26.0%	169.7	12.6%	95.7%
摩高	426.0	33.4%	381.1	28.3%	11.8%
其他	33.9	2.7%	105.2	7.8%	-67.8%
非羽絨服總收入	<u>1,275.9</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,347.2</u>	<u>100.0%</u>	<u>-5.3%</u>

本集團核心品牌「波司登」品牌繼續為中高檔品牌，目標客戶為消費力較強及追求潮流時尚設計及品質的人士，「雪中飛」品牌則旨在迎合富有活力的年輕顧客。「康博」及「冰潔」品牌服裝分別提供傳統男士羽絨服和色彩鮮艷的青春女裝羽絨服，兩者均專注於大眾市場。在品牌定位的策略下，「波司登」品牌銷售收入仍然貢獻最大，銷售收入約人民幣4,753.8百萬元，佔品牌羽絨服總銷售的67.0%。「雪中飛」品牌的銷售收入約人民幣1,208.3百萬元，佔品牌羽絨服總銷售的17.0%。「康博」與「冰潔」產品的銷售收入分別錄得約人民幣532.5百萬元及人民幣424.5百萬元，分別佔品牌羽絨服總銷售的7.5%及6.0%。

「波司登男裝」是本集團的主要男裝品牌，同時為對非羽絨服業務收入貢獻最大的品牌，收入約人民幣483.9百萬元，佔非羽絨服業務總收入37.9%。「杰西」是國內知名的中高端女裝品牌，定位都市白領女性，產品兼具職業和休閒風格。「摩高」品牌定位20至30歲的年輕消費者，以打造人人買得起的時尚休閒服裝品牌為追求，為青年一族塑造快樂、健康、自然、率真的性質。「杰西」及「摩高」分別錄得約人民幣332.1百萬元及人民幣426.0百萬元收入，佔非羽絨服業務總收入26.0%及33.4%。

銷售成本及毛利

本集團善用自身的規模經濟效益，並嚴格實施成本控制措施以減低勞動力及原材料成本上漲所帶來的影響。本集團適時利用充裕的現金流向供應商及生產商預付款項，以降低原材料及加工成本，本集團銷售成本由去年約人民幣4,187.4百萬元(佔本集團總收入50.0%)上升至回顧期內約人民幣4,604.0百萬元(佔總收入49.4%)。

回顧期內，品牌羽絨服業務、非羽絨服業務及貼牌加工管理業務的銷售利潤分別為55.5%、45.7%及20.9%，去年，品牌羽絨服、非羽絨服業務及貼牌加工管理業務的銷售利潤分別為54.7%、49.3%及19.5%。

分銷開支

本集團的分銷開支主要包括廣告和宣傳費用、商場扣點費以及薪酬及福利，約達人民幣2,782.4百萬元，較去年約人民幣2,268.1百萬元上升22.7%。實際支出上升主要是由於羽絨服品牌採取個別獨立發展，增加銷售網點數目(由去年同期8,344家增加至13,009家)，相對人員數目、商場扣點費及品牌廣告宣傳需求增加。就收入的百分比而言，分銷開支佔總收入的29.8%，較去年同期的27.1%微增2.7個百分點。

行政開支

本集團的行政開支主要包括呆壞賬撥備、薪酬及福利、差旅費及辦公室開支，約達人民幣459.1百萬元，較去年約人民幣337.4百萬元上升36.1%，主要是由於推進羽絨服業務獨立發展而增聘員工及增加差旅費及辦公室開支。回顧年內，行政開支佔本集團收入4.9%，較去年同期的4.0%上升0.9個百分點。

經營溢利

回顧年內，本集團的經營溢利下跌21.6%至約人民幣1,271.7百萬元。經營溢利率為13.6%，較去年同期19.4%減少5.8個百分點，主要是費用上升較快及就「波司登男裝」及「杰西」女裝進行一次性客戶關係及商譽減值，合共金額約人民幣256.1百萬元。有關減值的進一步詳情載列於綜合財務報表附錄10內。

融資收入

回顧年內，本集團的融資收入由去年同期約人民幣148.1百萬元上升約106.3%至約人民幣305.5百萬元，主要由於就「杰西」女裝進行應付或然代價的公允價值減少所致。

融資開支及稅項

回顧年內，本集團的融資開支增加151.9%至約人民幣120.2百萬元，主要由於年內發行信用證的銀行費用以及在香港向銀行以內存外貸方式借款的利息及相關開支增加。

截至二零一三年三月三十一日止年度，所得稅開支由約人民幣271.0百萬元增至約人民幣404.3百萬元，主要由於本集團部份在中國經營之附屬公司的稅收優惠及稅務虧損的申辦手續正在進行中，有關稅務優惠及減免待確認後才入賬。

末期股息

董事會建議派發截至二零一三年三月三十一日止年度的末期股息每股普通股港幣6.5仙(相等於約人民幣5.2分)。建議股息須待本公司股東於二零一三年八月二十八日或前後舉行的股東週年大會上批准。待股東批准後，建議末期股息將約於二零一三年九月十二日支付予二零一三年九月四日名列本公司股東名冊的股東。

存貨

截至二零一三年三月三十一日止年度，存貨周轉日數為134天(二零一二年：114天)，較截至二零一二年九月三十日止六個月錄得的200天減少66天，日數減少主要由於羽絨服行業旺季一般為每年十月至翌年二月。為應付旺季需求，上半財年的存貨量會較多以穩定供應。

為保持存貨水平穩定健康，本集團制定並採取一系列存貨撥備政策，其中本集團於各結算日根據各項目或類別按成本與可變現淨值（「可變現淨值」）兩者中的較低者評估存貨。存貨的可變現淨值指日常業務過程中的估計售價減估計完成成本及銷售開支。有關估計乃按當時市況與分銷及銷售同類產品的過往經驗計算（例如根據本集團參考市場及天氣狀況與客戶喜好及購買力制定的銷售及營銷政策確定使用或出售存貨的估計時間及存貨的估計售價）。管理層會於各結算日重估上述估計。

於二零一三年三月三十一日，與羽絨服存貨成本相比，二零零九年及以前生產的產品撇減至可變現淨值的百分比約為100%，二零一零年生產的產品為50%，二零一一年生產的產品為21%，二零一二年生產的產品為5%。誠如本公司二零一二／一三年中期報告所披露，於二零一二年九月三十日，製成品的未經審核價值為人民幣1,598.9百萬元，當中人民幣839.6百萬元的產品其後於二零一三年三月三十一日前售出。

對於自二零一二年九月三十日結轉價值人民幣759.3百萬元的餘下未售出製成品，本集團計劃於二零一三年四月至九月的淡季透過百貨商店促銷活動或透過專賣店以較高折扣率售出。倘仍有部分貨物未能於淡季售出，該等貨物可結轉至下一個冬季銷售。本集團將整體考量於二零一三年三月三十一日的所有製成品的未來銷售計劃，並於需要時進一步計提舊款產品撥備。

同時，本公司審計委員會（「審計委員會」）將於審計委員會會議期間檢討撥備政策，並根據與本公司管理層的溝通，確保本公司計提撥備時嚴格遵守相關政策。於評估本公司有否對其於二零一三年三月三十一日的存貨計提充足撥備時，審計委員會已取得並考慮獨立核數師對本公司撥備政策及撥備狀況的意見。

貿易應收款項及應收票據

截至二零一三年三月三十一日止年度，應收款周轉日數為36天（二零一二年：33天），較截至二零一二年九月三十日止六個月錄得的76天減少40天，主要由於羽絨服一般於七月開始接受訂單，貨款多於年底到期。此外，於截至二零一二年九月

三十日止六個月，本集團特別延長個別與本集團有長期業務關係的羽絨服及波司登男裝經銷商的信貸期，並提高對該等經銷商的賒銷額比例。此舉將貿易應收款項周轉日數由二零一一年／一二年度上半年的63天增加13天至截至二零一二年九月三十日止六個月的76天。信貸期一般介乎30天至90天不等。

已逾期但並無減值的貿易應收款項及應收票據導致貿易應收款項周轉日數長於信貸期。本集團通常給予其客戶自發票日期起計30天至90天的信貸期。於二零一三年三月三十一日，人民幣71.4百萬元的貿易應收款項及應收票據已逾期但被視為並無減值，原因是該等客戶與本集團已建立長期合作關係、信譽良好且近期並無任何拖欠記錄。

遵照本集團的政策，管理層一直密切監察逾期結餘，及時評估各項目的可收回性以及計提呆壞賬撥備。誠如本公司二零一二／一三年中期報告所披露，於二零一二年九月三十日的未經審核貿易應收款項及應收票據為人民幣1,722.9百萬元，當中人民幣1,607.0百萬元其後於二零一三年三月三十一日前結算。

流動資金及財務來源

本集團採取審慎的融資及理財政策，同時維持穩健的整體財務狀況。本集團的資金來源為經營活動產生的現金及在香港向銀行以內存外貸方式借款作資金調配。

截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團經營活動產生的現金淨值為約人民幣632.5百萬元，而截至二零一二年三月三十一日止年度則約為人民幣1,315.8百萬元。於二零一三年三月三十一日的現金及現金等價物約為人民幣1,935.4百萬元，而於二零一二年三月三十一日則為約人民幣1,907.0百萬元。現金及現金等價物維持於健康水平。

為使本集團可用現金儲備獲得最高回報，本集團擁有可供銷售金融資產，包括中國國內銀行的保本短期投資。可供出售金融資產預計(非保證)回報率介乎每年4.0%至6.81%。

於二零一三年三月三十一日，本集團的銀行借款約為人民幣2,656.1百萬元(二零一二年：人民幣1,740.7百萬元)。本集團的負債比率(債務總額／權益總額)為36.5%(二零一二年三月三十一日：23.7%)。

或然負債

於二零一三年三月三十一日，本集團並無重大或然負債。

資本承擔

於二零一三年三月三十一日，本集團有約人民幣105.8百萬元有關廠房、物業及設備的未結算資本承擔(二零一二年三月三十一日：人民幣241.2百萬元)。

經營租賃承擔

於二零一三年三月三十一日，本集團有不可撤銷經營租約承擔約人民幣340.4百萬元(二零一二年三月三十一日：約人民幣432.4百萬元)。

資產質押

於二零一三年三月三十一日，銀行存款約人民幣1,412.8百萬元已質押以就應付票據及信用證取得本集團銀行貸款及銀行融資(二零一二年三月三十一日：約人民幣862.7百萬元)。

財務管理及理財政策

本集團的財務風險管理由本集團總部的理財部門負責。本集團理財政策的主要目的之一是管理其於利率及外幣兌換率中所面對的波動。

外匯風險

本集團的業務經營主要位於中國，收入及開支均以人民幣計值。本集團的若干現金及銀行存款(包括本集團首次公開發售所得款項)乃以港元或美元計值。本公司及其若干海外附屬公司均選擇以美元作為功能貨幣。港元或美元兌換有關實體各自功能貨幣的匯率的任何重大波動或會影響本集團的財務狀況。

於二零一三年三月三十一日，董事認為本集團的外匯風險並不重大。於回顧年內，本集團並無使用任何金融工具作對沖用途。

人力資源

截至二零一三年三月三十一日，本集團擁有全職員工約5,327人(二零一二年三月三十一日：4,785名全職員工)。截至二零一三年三月三十一日止的十二個月的員工成本(包括作為董事酬金的薪酬及其他津貼)約為人民幣767.3百萬元(二零一二年：約人民幣553.6百萬元)。員工成本上升主要由於本集團實施羽絨服每個品牌獨立發展，擴充羽絨自營專賣店，增加了相應員工人數。本集團的薪酬及花紅政策主要是根據每位員工的崗位責任、工作表現及服務年期，以及現行市場情況釐定。

為給員工營造一個舒適和諧的生活環境，本集團對員工提供了按照三星級賓館標準建設的員工宿舍公寓，房間電視、電話、網線、空調等各類設施一應俱全，並全部採取酒店式管理。凡被本集團錄用、在常熟無自住房的外地大學畢業生、專業技術人員及管理人員均可申請入住。

為吸引及留用技術熟練和經驗豐富的員工，並鼓勵其致力於本集團業務的進一步發展及擴張，本集團亦採納股份計劃、股份獎勵計劃(「股份獎勵計劃」)以及購股權計劃(「購股權計劃」)。

截至二零一三年三月三十一日，本集團並未就購股權計劃授出任何購股權。

展望

展望二零一三／一四財年，全球經濟發展環境可有望得到改善。中國經濟將處於一個企穩復蘇的過程，國內需求增長受到一定的制約，部分行業產能過剩較為突出，企業生產經營仍面臨較多困難。本集團對於未來發展保持審慎而樂觀的態度。

本集團將堅持羽絨服為核心業務，並深化品類發展。非羽絨服品牌也是本集團作為綜合品牌運營商的重要組成部分，本集團將繼續加強非羽絨服的業務，並同時積極尋求市場上優秀的中高檔男女裝品牌，通過收購的形式將其納入本集團，以多元化品牌組合，不斷提升非羽絨服業務佔本集團淨利潤的比例。

本集團充分認識到當前面臨的挑戰，將做好應對的準備，發揮波司登追求卓越、自強不息的精神，保持本集團今年業務的穩健發展，向成為一家世界知名的綜合服裝品牌運營商的目標邁進。

持續關連交易

本集團與高德康先生及其聯繫人(定義見香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)(本集團成員公司除外)(「母集團」)進行若干不獲豁免之持續關連交易，須根據上市規則第14A章作出匯報、公告並獲得獨立股東批准。

該等交易的詳情載於下文、本公司日期為二零零七年九月二十七日之招股章程「與控股股東的關係及關連交易」一章、本公司二零一零年三月十一日、二零一二年一月九日及二零一三年四月二十二日的公告，以及二零一零年三月三十一日及二零一二年二月七日的通函。

生產外包及代理框架協議

本集團的羽絨服及貼牌加工產品的生產以非獨家方式分別外包給第三方生產商及母集團。根據本公司與高德康先生訂立的生產外包及代理框架協議(「生產外包及代理框架協議」)，母集團須提供加工本集團羽絨服產品所需的人力、廠房、場地、所需設備及水電。所收取的加工費為按加工服務所產生的實際成本加價約15%。由於本集團很容易獲取市場上有關人工成本、類似場地租金及公用事業開支的資料，與加工服務將產生的實際成本有關的資料非常明晰。本集團亦能夠獲取／要求取得有關母集團於過往月份產生的月薪、租金、公用事業開支的資料，以估算每批次羽絨服產品將產生的實際成本。

經估算母集團相關批次羽絨服產品將產生的實際成本(「估計成本」)後，本公司將邀請獨立第三方考慮彼等是否能夠按類似條款(即質量、周轉時間及支付條款)以固定價格(即在該估計成本基礎上加價約15%)或彼等的任何較低報價提供加工服務。

倘母集團提供的條款對本集團而言並非最優惠，生產外包及代理框架協議下的非獨家安排可讓本集團委任其他外包生產商加工羽絨服產品。以加工服務產生的實際成本加價約15%為收費基準，乃本公司二零零七年為準備上市進行重組後而設定的，當中參考獨立第三方當時就市場上類似加工服務所報／收取的費用。

倘獨立生產商提供的條款低於成本加價15%，而其他條款優於母集團提供者或與之相若，本集團將委任其他外包生產商加工羽絨服產品。

於相關審計委員會／董事會會議上，本公司獨立非執行董事(「獨立非執行董事」)獲提供(i)生產外包及代理框架協議、(ii)本集團與獨立第三方就加工同類羽絨服產品訂立的協議及(iii)獨立第三方就加工同類羽絨服產品所報費用，供其審閱及比較。

獨立非執行董事已審閱生產外包及代理框架協議的相關支付條款、支付方式及應付價格，認為與獨立第三方提供者相若。

獨立非執行董事亦已審閱及比較本集團與母集團及本集團與獨立第三方就加工同類羽絨服產品進行的若干交易，發現與母集團進行的交易的價格、支付條款及支付方式並不遜於與獨立第三方進行者。因此，彼等認為，生產外包及代理框架協議的條款符合正常商業條款，屬公平合理。

原材料採購框架協議

本集團亦根據本公司與高德康先生訂立的原材料採購框架協議(「原材料採購框架協議」)以非獨家方式向母集團購買納米面料。根據此協議，就購自母集團、用於羽絨服產品的原材料將支付的款項應按公平原則並參照用於羽絨服產品的原材料(特別是納米面料)的當前市價後或以與母集團向任何其他獨立第三方客戶提供該等同類產品的質量及價格可比較的價格釐定。

於相關審計委員會／董事會會議上，獨立非執行董事獲提供(i)原材料採購框架協議、(ii)本集團與獨立第三方就供應納米面料訂立的協議及(iii)母集團就提供納米面料向任何其他獨立第三方客戶所報費用，供其審閱及比較。

獨立非執行董事已審閱原材料採購框架協議的相關支付條款、支付方式及應付價格，認為與母集團就類似產品向其他獨立第三方客戶提供者相若。

獨立非執行董事亦已審閱及比較本集團與母集團及本集團與獨立第三方就採購及供應質量相若的納米面料進行的若干交易，發現與母集團進行的交易的價格、支付條款及支付方式並不遜於與獨立第三方供應商進行者。因此，彼等認為，原材料採購框架協議的條款符合正常商業條款，屬公平合理。

物業租賃協議及其補充協議

根據本公司與高德康先生訂立的物業租賃協議及物業租賃協議補充協議(「物業租賃協議」)，母集團將面積共約106,002平方米的16項物業租予本公司，用作本集團的地區辦公室、倉庫或員工宿舍。

根據物業租賃協議，本集團就租賃物業向母集團所支付及預期將會支付的年租金乃按公平原則並參照中國當時市況及可資比較物業的市場租金釐定，在任何情況下均不會高於第三方租戶於相關時間適用的租金。

於相關審計委員會／董事會會議上，獨立非執行董事獲提供(i)物業租賃協議及(ii)可資比較物業的當時現行市場租金，供其審閱及比較。

獨立非執行董事已審閱物業租賃協議的相關租金及支付條款，認為與第三方租戶就面積及位置相若的物業應付的租金相若。因此，彼等認為，物業租賃協議的條款符合正常商業條款，屬公平合理。

綜合服務框架協議

根據本公司與高德康先生訂立的綜合服務框架協議(「綜合服務框架協議」)，母集團亦向本集團提供各類輔助服務，目前包括提供酒店住宿及物業管理服務(當中包括為本集團在中國(除了常熟市以外)所佔用的物業提供維修與保養、保安及一般清潔)。

於相關審計委員會／董事會會議上，獨立非執行董事獲提供(i)綜合服務框架協議、(ii)中國政府就所提供類別的服務或產品所訂定或建議的價格(如有)；及(iii)在鄰近地區提供同類服務或產品的市價，或在中國提供同類服務或產品的市價，供其審閱及比較。

獨立非執行董事已審閱綜合服務框架協議的相關支付條款、支付方式及價格，認為本集團應向母集團支付的服務費並不高於在鄰近地區提供同類服務或產品的市價，或在中國提供同類服務或產品的市價。因此，彼等認為，綜合服務框架協議的條款符合正常商業條款，屬公平合理。

暫停辦理股份過戶登記

本公司將分別由 (i) 二零一三年八月二十六日至二零一三年八月二十八日及 (ii) 二零一三年九月三日至二零一三年九月四日 (包括首尾兩日)，暫停辦理股份過戶登記手續，上述期間將不辦理股份過戶。為 (i) 確認有權出席應屆股東週年大會並於會上投票的資格及 (ii) 符合於二零一三年九月十二日獲派建議末期股息的資格，股東須將所有正式填妥的過戶文件連同有關股票分別於 (i) 二零一三年八月二十三日及 (ii) 二零一三年九月二日下午四時三十分之前送達本公司股份過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712-1716號舖。

購買、出售或贖回本公司上市證券

截至二零一三年三月三十一日止年度，本公司並無購買、出售或贖回本公司上市股份，惟股份獎勵計劃受託人根據股份獎勵計劃的規則及結算契約條款以總代價約港幣88.1百萬元於聯交所購買合共53,508,000股本公司股份則除外。

企業管治守則

董事認為，截至二零一三年三月三十一日止年度，本公司一直遵守上市規則附錄十四所載的企業管治守則(「守則」)，惟守則第A.2.1條有關規定主席與行政總裁(「總裁」)的角色應分開及不應由同一個人擔任的規定除外。董事會亦會繼續檢討及監察本公司的管治常規，以符合守則規定及保持本公司高水準的企業管治常規。

高德康先生是本公司董事局主席兼總裁，亦是本集團的創辦人。董事會相信，鑑於角色特殊，高德康先生的經驗及其於中國羽絨服行業所建立的聲譽、以及高德康先生在本公司策略發展的重要性，故須由同一人擔任董事局主席兼總裁。這雙重角色有助提供強大而貫徹一致的市場領導，對本公司有效率的業務規劃和決策至為重要。由於所有主要決策均會諮詢董事會及有關委員會成員，而董事會有獨立非執行董事提出獨立見解，故董事會認為有足夠保障措施確保董事會權力平衡。

證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載上市公司董事進行證券交易的標準守則(「標準守則」)作為其有關董事證券交易的行為守則。截至二零一三年三月三十一日止年度，已向所有董事作出個別查詢，而董事已確認彼等已遵從標準守則所載的一切相關規定。

審計委員會

根據上市規則第3.21條及守則第C.3段，本公司已於二零零七年九月十五日成立審計委員會，並訂有明文職權範圍。其主要職責為檢討及監督本集團的財務申報過程和內部監控程序、提名及監察外聘核數師及履行董事會委派的其他職責。本公司截至二零一三年三月三十一日止年度合併財務報表已經由審計委員會審閱及經畢馬威會計師事務所審核。於本公告日期，審計委員會由三名獨立非執行董事魏偉峰先生(主席)、董炳根先生及王耀先生組成。

蔣衡傑先生辭任審計委員會成員，而王耀先生則獲委任為審計委員會成員，自二零一三年五月一日起生效。

薪酬委員會

根據上市規則第3.25條及守則第B.1段，本公司的薪酬委員會(「薪酬委員會」)由本公司於二零零七年九月十五日成立，並訂有明文職權範圍。董事會指派薪酬委員會的主要職責為根據本公司的經營業績、個別表現及可資比較市場統計數據，釐定個別執行董事及高級管理層的薪酬待遇。於本公告日期，薪酬委員會由三名成員組成，包括一名執行董事及兩名獨立非執行董事(即王耀先生(主席)、高德康先生及董炳根先生)。

沈敬武先生及蔣衡傑先生辭任薪酬委員會成員，而王耀先生則獲委任為薪酬委員會成員，自二零一三年五月一日起生效。

提名委員會

根據守則第 A.5 段，本公司的提名委員會（「提名委員會」）由本公司於二零零七年九月十五日成立，訂有明文職權範圍。其主要職責為檢討董事會的架構、規模及組成、經參考候選人經驗及資格以及本公司企業策略以物色合資格成為董事會成員的合適人士、評估獨立非執行董事的獨立性，以及向董事會建議填補董事會空缺位置的候選人。於本公告日期，提名委員會由三名成員組成，包括一名執行董事和兩名獨立非執行董事（即高德康先生（主席）、董炳根先生和王耀先生）。

蔣衡傑先生辭任提名委員會成員，而王耀先生則獲委任為提名委員會成員，自二零一三年五月一日起生效。

年度業績於聯交所及本公司網頁發佈

本公告將在聯交所網頁 (<http://www.hkexnews.hk>) 及本公司網頁 (<http://company.bosideng.com>) 發佈。截至二零一三年三月三十一日止年度的年報包括上市規則附錄十六要求的所有資料，亦會適時分派予股東及於聯交所及本公司網頁上發佈。

致謝

本集團在本年度業績理想，有賴於全體員工的努力及廣大消費者對本集團產品的愛戴。本人謹在此向全體員工盡忠職守和出眾的表現，以及本公司股東、經銷商、客戶及供應商的長期支持深表謝意。

承董事會命
波司登國際控股有限公司
董事局主席兼行政總裁
高德康

香港，二零一三年六月二十六日

於本公告日期，本公司執行董事為高德康先生、梅冬女士、孔聖元博士、高妙琴女士、黃巧蓮女士、麥潤權先生及芮勁松先生；獨立非執行董事為董炳根先生、王耀先生及魏偉峰先生。