

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佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

# ESPRIT

## ESPRIT HOLDINGS LIMITED

### 思捷環球控股有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號: 00330)

## 投資者關係日簡報

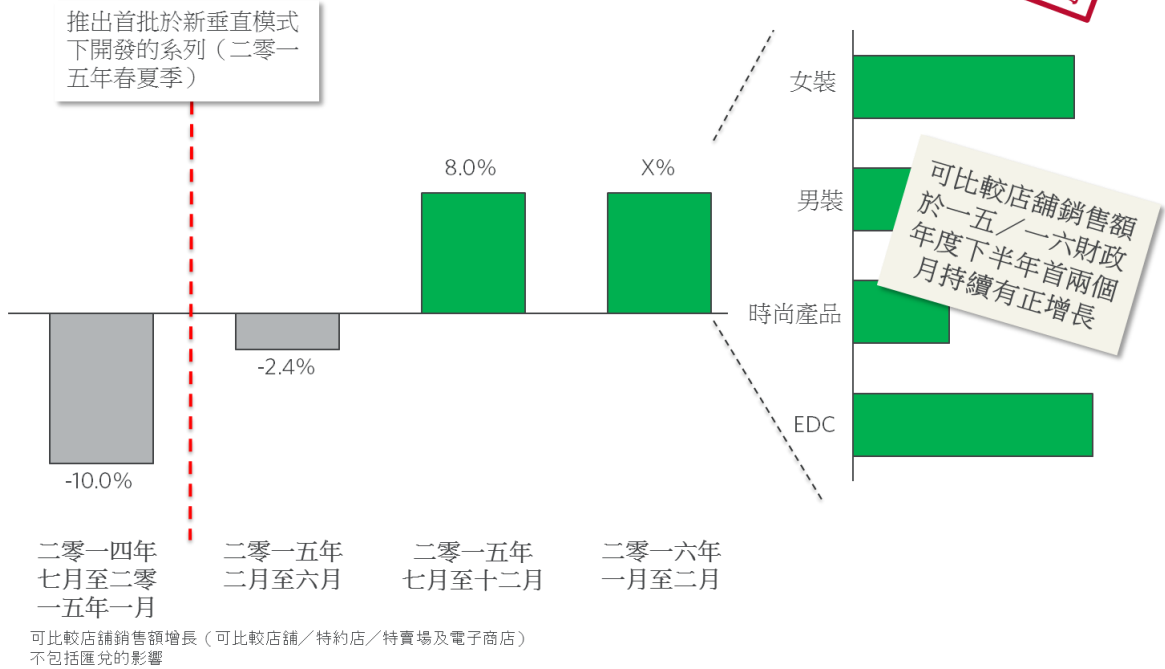
本公佈乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）第 13.09 條及證券及期貨條例（香港法例第 571 章）第 XIVA 部之內幕消息條文（定義見上市規則）而作出。

思捷環球控股有限公司（「本公司」）謹訂於二零一六年三月十五日（星期二）於德國拉廷根舉辦投資者關係日。高級管理人員之簡報將於二零一六年三月十五日（星期二）香港時間下午五時十五分（歐洲中部時間上午十時十五分）開始。由於僅獲邀嘉賓可出席，網上直播簡報及簡報資料可於 [www.espritholdings.com](http://www.espritholdings.com) 收看。

該簡報將發表並提供本公司的策略計劃的最新情況，包括全新的全方位渠道模式發展的詳細說明。此外，管理層將就本公司的電子商務業務層面、二零一六年一月份及二月份的最新交易表現、以及對未來幾年的主要業績槓桿的展望（包括不同渠道及市場的營業額發展、毛利率和經營開支）作出討論，並撮要於下文的簡報。

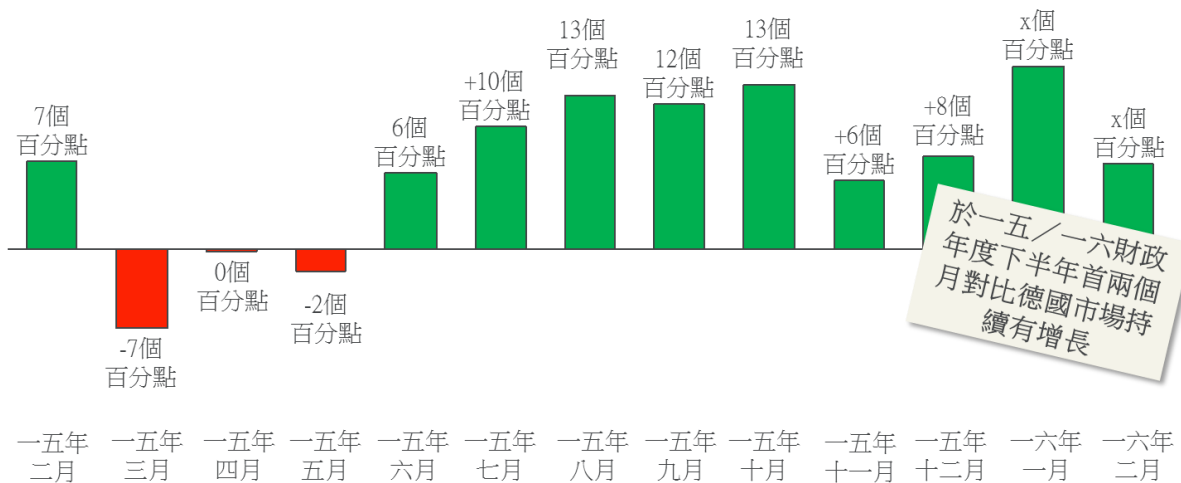
## 垂直產品 - 零售表現

零售營業額（可比較店舖按本地貨幣計算按年變幅）



## 零售表現與德國市場

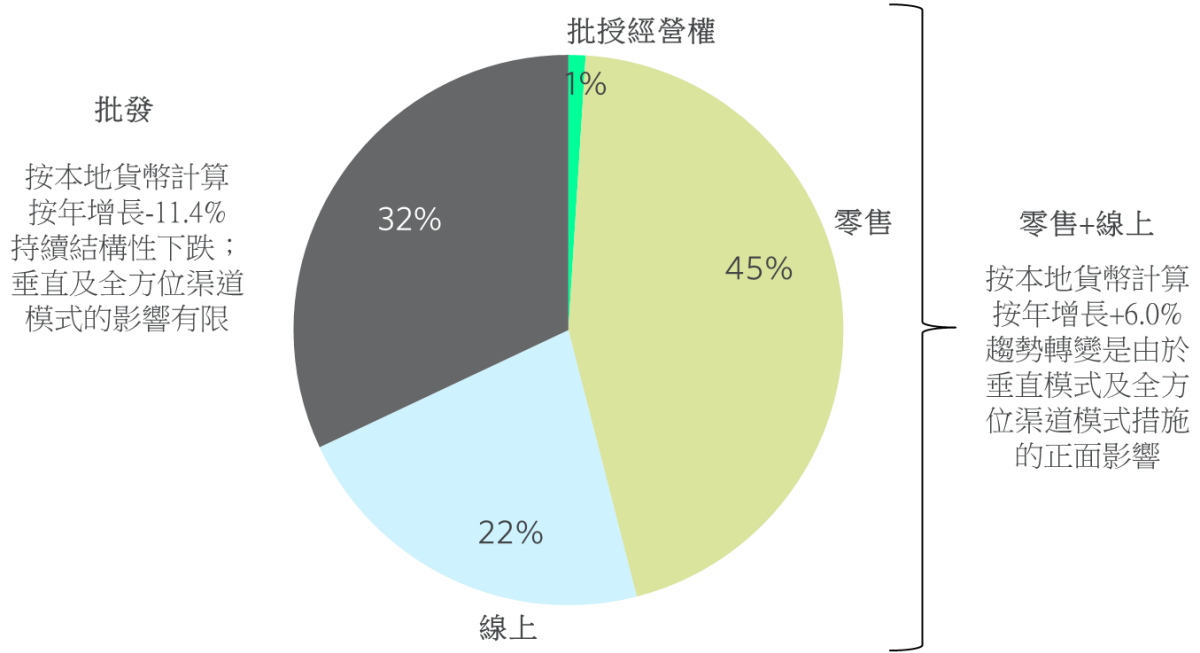
Esprit 與德國服裝市場按本地貨幣計算按年變幅的差別\*



\* Esprit 可比較實體正價店與根據Textilwirtschaft可比較市場數據。單獨月份的可比較店舖銷售額增長

## ESPRIT 渠道組合

一五/一六財政年度上半年營業額



## 批發－展望

### 主要推動的因素

- 持續流失無盈利的空間（即是來自沒有足夠人流及財困的夥伴）
- 因此集中在地點較佳及營運表現較強的夥伴
- 逐步向策略專營夥伴推出垂直批發模式（例如在專營店施行特許經營模式）
- 以改良產品及其他垂直模式的效益去強化批發表現（例如加大存貨服務及快銷產品的供應）
- 以全方位渠道模式強化（例如Esprit Friends及線上獎勵計劃）
- 通過我們批發渠道進入新市場而帶來的潛在增長（例如加拿大）

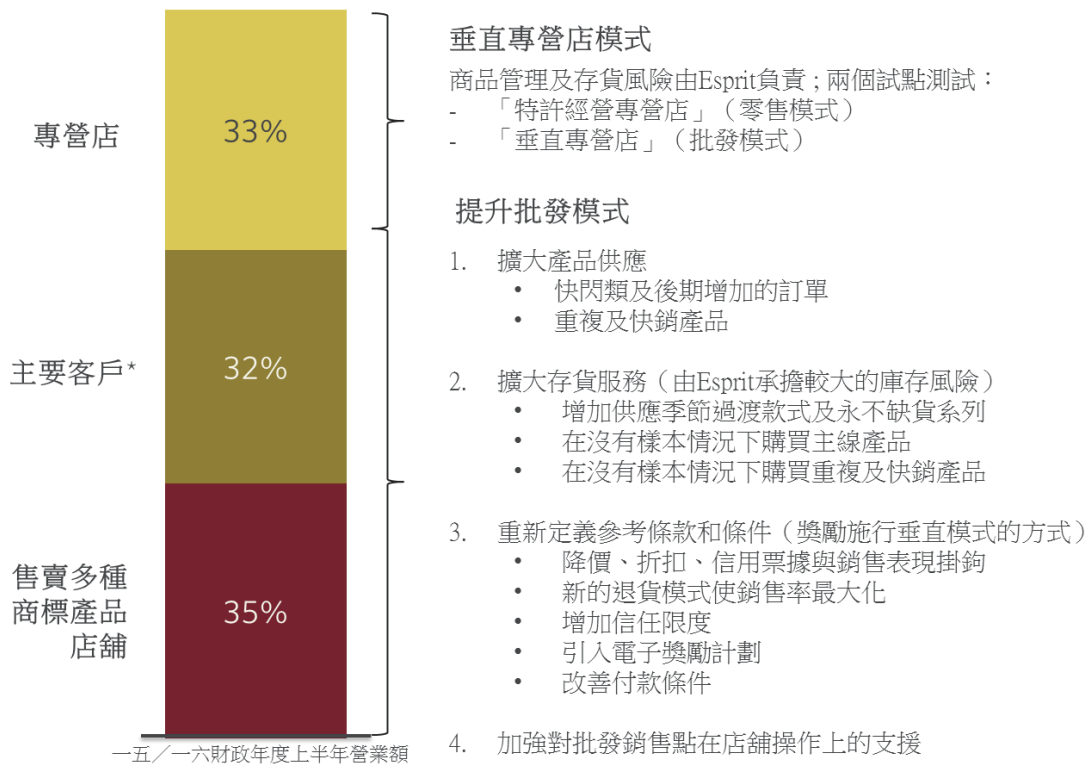
### 短期

- 由雙位數下跌至單位數的下跌

### 中期

- 由穩定至單位數的增長

## 批發模式開發



\* 主要客戶代表於歐洲和亞太區的頂級客戶

### 垂直專營店模式

商品管理及存貨風險由Esprit負責；兩個試點測試：

- 「特許經營專營店」（零售模式）
- 「垂直專營店」（批發模式）

### 提升批發模式

1. 擴大產品供應
  - 快閃類及後期增加的訂單
  - 重複及快銷產品
2. 擴大存貨服務（由Esprit承擔較大的庫存風險）
  - 增加供應季節過渡款式及永不缺貨系列
  - 在沒有樣本情況下購買主線產品
  - 在沒有樣本情況下購買重複及快銷產品
3. 重新定義參考條款和條件（獎勵施行垂直模式的方式）
  - 降價、折扣、信用票據與銷售表現掛鉤
  - 新的退貨模式使銷售率最大化
  - 增加信任限度
  - 引入電子獎勵計劃
  - 改善付款條件
4. 加強對批發銷售點在店舖操作上的支援

## 零售－展望

### 主要推動的因素

#### 零售店舖

- 於未來2-3年加速關閉於歐洲及亞太區嚴重虧損的店舖（10%-15%面積）
- 由我們垂直模式、全方位渠道模式及品牌推廣的發展帶動效益（每平方米銷售）的持續改善
- 增長來自於現有市場（白點）及新市場（例如波蘭）開設新店

#### 短期

- 持平或單位數下跌  
取決於店舖關閉的速度

#### 中期

- 生產效益結合擴張  
帶動高單位數至雙位數的增長

#### 電子商店

- 進一步發展我們全方位渠道模式來持續推動線上業務的增長
- 加快於亞太區的增長，主要為積極增加我們中國線上的生意
- 來自新市場的潛在增長

#### 短期和中期

- 高單位數或雙位數的增長

## 市場 – 展望

### 主要推動的因素

#### 德國及歐洲

- 批發面積在2-3年內穩定下來（德國會較歐洲其他地區早一點穩定下來）
- 零售面積於1-2年內穩定
- 此後兩個渠道的面積會有增長
- 相若零售銷售效益增長及電子商店的增長

#### 短期

- 持平或單位數下跌，取決於店舖關閉的速度

#### 中期

- 高單位數至雙位數的增長

#### 亞太區

- 批發面積於1年內穩定
- 零售面積於未來1-2年減少及搬遷
- 此後兩個渠道的面積會有增長
- 零售效益於1至2年內增長；而電子商店的增長會十分迅速，尤其是在中國

#### 短期

- 一次性高單位數下跌，由於重組零售及批發的版圖

#### 中期

- 通過擴張及線上業務達致單至雙位數的增長

## 盈利能力 – 展望

- 毛利率：於未來兩年提升集團毛利率一個百分點（假設歐元兌美元沒有進一步重大貶值）：
  - 通過全面推廣新的供應鏈管理模式去改善所有產品分部的毛利率
  - 恢復亞洲正常的利潤率及改善特賣場的業務
  - 因應預期各渠道的發展，零售及電子商店的比重相對批發會有增長
- 經營開支：不計匯率的影響，於未來兩年減少經營開支至少10億港元：
  - 關閉嚴重虧損的店舖及深度重組有虧損的國家市場
  - 縮減批發業務的營運組織以配合該渠道的發展
  - 減少在分支機構及中央總部的所有間接成本
    - 在新的業務模式下，精簡內部流程及資源
    - 充分利用本地及中央架構之間協同效應
    - 於整個組織內執行更徹底的成本紀律

## 一五／一六財政年度展望

可控制面積	零售 - 由於關閉及縮細無盈利的店舖而輕微下降 批發 - 因為市場壓力而持續下跌，但下跌的幅度會比一四／一五財政年度少
生產效益 (銷售/平方米)	面積的減少會被每平方米銷售表現增長所抵消，這是基於 i) 改善的產品表現；ii) 改良的渠道營運；及 iii) 加大市場推廣的力度
毛利率	穩定或輕微上升 - 因改善的產品表現而減少減價幅度，並彌補歐元疲弱的負面影響
經營開支	大部份經常性成本項目的減少與零售面積及批發業務的減少相符 節省會被 i) 預期市場推廣支出上升及 ii) 全方位渠道有關的支出以支持未來的增長所抵消
資本開支	預期上升由於 i) 全方位渠道的措施；ii) 加快店舖翻新；及 iii) 將倉庫升級以便改善庫存補充能力

管理層對一五／一六財政年度的預期並無改變  
儘管零售表現於二零一六年一月及二月有正面發展，關鍵的挑戰依然存在

繼投資者關係日之後，可由二零一六年三月十六日（星期三）至二零一七年三月十五日（星期三）期間於本公司網站 [www.espritholdings.com](http://www.espritholdings.com) 重溫網上直播。

承董事會命  
公司秘書  
吳慧賢

香港，二零一六年三月十五日

於本公佈日期，董事會由：(i) 執行董事 Jose Manuel Martínez Gutiérrez 先生（集團行政總裁）及鄧永鏞先生（集團財務總裁）；(ii) 非執行董事 Jürgen Alfred Rudolf Friedrich 先生；及 (iii) 獨立非執行董事柯清輝博士（主席）、鄭明訓先生（副主席）、José María Castellano Ríos 博士、Alexander Reid Hamilton 先生、李嘉士先生及 Norbert Adolf Platt 先生組成。