

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，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

香港預託證券(「預託證券」)及其為憑證的香港預託股份(「香港預託股份」)並無亦將不會根據一九三三年美國證券法(經修訂)(「證券法」)登記，亦無於美國任何州份或其他司法權區的證券監管機構登記，且不得在美國境內或向美籍人士(定義見證券法下所頒佈的S規例)或為其利益重新發售、重新出售、質押或以其他方式轉讓，惟該等證券已根據證券法登記或獲豁免遵守或屬不受證券法登記規定的交易除外。除非符合證券法的規定，否則不得進行有關預託證券或香港預託股份之對沖交易。



# COACH

NEW YORK

## Coach, Inc.

(於美國馬里蘭州註冊成立)

(股份代號：6388)

### 公告

### Coach 第二季度盈利報告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.09(2)(a)條及證券及期貨條例(香港法例第571章)第XIVA部內幕消息條文發出。

詳情請參閱附件以及下文所呈列的資料，有關附件已由Coach, Inc.於美國東部時間二零一七年一月三十一日發佈於美國證券交易委員會網站。

**Coach, Inc.**

總裁、首席行政官兼秘書

**Todd Kahn**

香港，二零一七年一月三十一日

美國  
證券交易委員會  
華盛頓特區20549

表格8-K

根據一九三四年證券交易法  
第13或15(d)條編製的

本期報告

報告日期(所報告最早事件之日期): 二零一七年一月三十一日

**Coach, Inc.**

(註冊人章程中列明的註冊人名稱)

**馬里蘭州**  
(註冊成立所在州份)

**1-16153**  
(委員會檔案編號)

**52-2242751**  
(IRS僱主識別編號)

**10 Hudson Yards, New York, NY 10001**  
(主要行政辦事處地址)(郵區編號)

**(212) 594-1850**  
(註冊人電話號碼, 包括地區編碼)

若表格8-K的存檔旨在同時滿足任何下列條文的註冊人存檔責任, 請在相應的方格內劃上[×]號:

- 根據證券法第425條發出書面通訊(17 CFR 230.425)
- 根據交易法第14a-12條發出要約資料(17 CFR 240.14a-12)
- 根據交易法第14d-2(b)條發出生效日期前通訊(17 CFR 240.14d-2(b))
- 根據交易法第13e-4(c)條發出生效日期前通訊(17 CFR 240.13e-4(c))

## 項目2.02經營業績及財務狀況。

Coach, Inc. (「本公司」)於二零一七年一月三十一日發表新聞稿(「新聞稿」)，內容有關本公司公佈其截至二零一六年十二月三十一日止第二財政季度之財務業績。新聞稿所載之全部資料已呈報證券交易委員會，惟不得被視為已就一九三四年證券交易法(「交易法」)第18條「存檔」或受限於該條項下的其他責任，且不得被視為以提述方式納入根據一九三三年證券法(經修訂)或交易法的任何存檔，惟有關存檔的特定提述所列明者除外。

## 項目9.01財務報表及附件。

(d) 附件。以下附件乃作為本文件的一部呈報：

99.1 日期為二零一七年一月三十一日的新聞稿全文

## 簽署

根據一九三四年證券交易法規定，註冊人已正式促使此報告由下列獲正式授權之簽署人代其簽署。

COACH, INC.

簽署人：/s/Todd Kahn

---

總裁、首席行政官兼秘書

Todd Kahn

日期：二零一七年一月三十一日

## 附件索引

99.1 日期為二零一七年一月三十一日的新聞稿全文

**COACH, INC. 報告 2017 財政年度第二季度業績  
推動盈利取得雙位數增長**

- 即使受北美地區批發業務策略性重新定位之影響，第二季度的銷售淨額錄得同比增長 **4%**
- **Coach** 品牌第二季度的北美地區同店銷售額增長 **3%**
- 按公認會計準則基礎計算，第二季度的每股盈利為 **0.71** 美元，上年同期為 **0.61** 美元，增長 **16%**；按非公認會計準則基礎計算，第二季度的每股盈利為 **0.75** 美元，上年同期為 **0.68** 美元，增長 **11%**

紐約，2017 年 1 月 31 日 —— 源自紐約的現代時尚奢華配飾及生活類產品的領先設計品牌公司 Coach, Inc.（紐約證券交易所股份代號：COH；香港聯合交易所股份代號：6388）今日公佈其截至 2016 年 12 月 31 日止第二財政季度業績。

Coach, Inc. 行政總裁 Victor Luis 表示：「面對充滿挑戰及波動性的全球零售環境，我們對於節日假期的表現感到欣喜，並引以為傲。我們的團隊在各呈報業務分部均取得收入增長，尤其是北美地區的同店銷售額及整體毛利均錄得增長。我們持續拓展國際業務，當中歐洲地區及中國內地的表現強勁，為我們的品牌帶來顯著的機遇。重要的是，我們在紐約的第五大道及倫敦的攝政街分別開設了重要的全球旗艦店，不僅傳達了我們成為現代時尚奢華品牌的願景，同時也是對品牌的經典傳承及 75 年歷史的精湛工藝致敬。此外，儘管受北美批發渠道的策略性調整及匯率波動所帶來的不利影響，我們在本季度仍取得了雙位數的盈利增長。」

**Coach, Inc. 2017 年第二季度的綜合業績概要如下：**

- 第二財政季度的銷售淨額為 13.2 億美元，按財務報告呈報基礎計算較上年同期上升 4%，當中已計及受惠於外匯換算所帶來的 40 個基點正面影響。一如預期，公司在北美地區批發渠道透過減少促銷活動及

關閉門店以提升 Coach 品牌的定位，該策略性決定對本季度的銷售增長產生約 100 個基點的負面影響。

- **毛利**為 9.06 億美元，按財務報告呈報基礎同比上升 5%，按非公認會計準則基礎計算同比上升 6%。按財務報告呈報及非公認會計準則基礎計算，本季度毛利率均為 68.6%，上年同期為 67.4%。
- 按財務報告呈報基礎，**營銷、一般及行政費用**上升 5%至 6.29 億美元，佔銷售額的百分比為 47.6%，上年同期為 47.0%。一如預測，按非公認會計準則基礎計算，營銷、一般及行政費用為 6.12 億美元，同比上升 7%或佔銷售額的百分比為 46.3%，上年同期為 45.1%，當中部分是受外匯波動、公司對 Stuart Weitzman 的持續投資，以及營銷支出比上年同期增加所帶來的影響。
- 按財務報告呈報基礎，本季度的**營業收入**上升 6%至 2.77 億美元。經營利潤率為 21.0%，上年同期為 20.5%。按非公認會計準則基礎計算，營業收入上升 3%至 2.94 億美元，經營利潤率為 22.3%，上年同期為 22.4%。
- 本季度的**利息淨支出**為 500 萬美元，上年同期為 600 萬美元。
- 按財務報告呈報基礎，本季度的**淨收入**為 2 億美元，每股攤薄盈利為 0.71 美元。2016 財政年度第二季度的同比淨收入為 1.70 億美元，每股攤薄盈利為 0.61 美元。按非公認會計準則基礎計算，本季度的淨收入上升 12%至 2.11 億美元，上年同期為 1.89 億美元，每股攤薄盈利為 0.75 美元，同比上升 11%。

#### **Coach 品牌 2017 年第二季度的業績：**

- Coach 品牌第二財政季度的**銷售淨額**為 12 億美元，按財務報告呈報基礎及恆定匯率計算，同比上升約 2%。一如預期，北美地區批發渠道的策略性舉措對銷售增長帶來約 100 個基點的負面影響。

於第二財政季度，Coach 各主要業務分部的銷售業績如下：

- 按財務報告呈報基礎及恆定匯率計算，**Coach 品牌北美地區的銷售總額**上升 2%至 7.44 億美元，上年同期為 7.31 億美元。北美地區的直營銷售額於本季度上升 5%。北美地區實體店的同店銷售總額同比增長約 4%，而北美地區的合計同店銷售額同比增長約 3%，當中已計及電子商貿業務所帶來的負面影響。按銷售點之銷售額及售予該渠道之銷售淨額基礎計算，北美地區百貨公司的銷售額均按計劃下降約 30%。
- 按財務報告呈報基礎，**Coach 品牌的國際銷售額**較上年同期的 4.37 億美元上升 3%至 4.48 億美元，按恆定匯率計算上升 1%。折合成美元計算，大中華區的銷售額與去年大致持平，按恆定匯率計算上升 6%。銷售額的上升部分受整體同店銷售額的正增長所帶動，當中中國內地業務勢頭持續強勁，同時香港及澳門地區於本季度的業務較過往取得顯著的改善。折合成美元計算，日本的銷售額上升 9%，按恆定匯率計算下降 2%，主要受中國旅客的消費下降，而去年同期的相關消費卻劇增所影響。按財務報告呈報基礎及恆定匯率計算，其餘亞洲地區直營業務的銷售額錄得低單位數下降。歐洲地區表現持續強勁，銷售總額及同店銷售額均錄得雙位數增長。國際批發業務銷售點的銷售額錄得輕微增長，主要由於本土市場的強勁銷售表現被較疲弱的旅遊零售業務所抵銷，同時售予該渠道的銷售淨額受出貨時間影響，而較去年有所下跌。
- 按財務報告呈報及非公認會計準則基礎計算，Coach 品牌的**毛利**均為 8.30 億美元，增長 4%。受惠於外匯波動帶來約 30 個基點的正面影響，本季度的毛利率為 69.0%，去年同期為 67.7%。
- 按財務報告呈報基礎，Coach 品牌的**營銷、一般及行政費用**為 5.66 億美元，較去年上升 2%，佔銷售額的百分比為 47.0%，去年第二季度為



47.1%。按非公認會計準則基礎計算，營銷、一般及行政費用上升 4%至 5.59 億美元，佔銷售額的百分比為 46.5%，去年同期為 45.4%。

- 按財務報告呈報基礎，Coach 品牌的營業收入上升 9%至 2.64 億美元，經營利潤率為 21.9%，去年同期為 20.6%。按非公認會計準則基礎計算，Coach 品牌營業收入上升 3%至 2.71 億美元，經營利潤率為 22.5%，去年同期同比為 22.3%。

### **Stuart Weitzman 2017 年第二季度的業績：**

- Stuart Weitzman 品牌於第二財政季度的銷售淨額為 1.18 億美元，上年同期為 9,400 萬美元，同比增加 26%，主要受直營渠道的強勁增長帶動，以及批發業務出貨時間從第一財政季度延至本季度所帶來的正面影響。
- 按財務報告呈報及非公認會計準則基礎，Stuart Weitzman 品牌的毛利為 7,600 萬美元，較去年同期上升 26%。按財務報告呈報基礎，本季度的毛利率為 64.3%，與上年同期持平；按非公認會計準則基礎計算，毛利率為 64.4%，上年同期為 64.3%。
- 按財務報告呈報基礎，Stuart Weitzman 品牌的營銷、一般及行政費用為 6,300 萬美元，上年同期為 4,200 萬美元，佔銷售額的百分比為 53.1%，去年第二季度為 44.9%。按非公認會計準則基礎計算，營銷、一般及行政費用為 5,300 萬美元，上年同期為 3,800 萬美元，主要是由於門店租賃和營運成本的增加及營銷費用產生時間的差異，以及公司投放在團隊建設和基礎設施方面的策略性投資。營銷、一般及行政費用佔銷售額的百分比為 44.6%，上年同期為 40.8%。
- 按財務報告呈報基礎，Stuart Weitzman 品牌的營業收入為 1,300 萬美元或佔銷售額的百分比為 11.2%，去年第二季度為 1,800 萬美元或佔銷

售額的百分比為 19.4%。按非公認會計準則基礎計算，營業收入為 2,300 萬美元或佔銷售額的百分比為 19.8%，上年同期為 2,200 萬美元或佔銷售額的百分比為 23.6%。

Luis 先生續表示：「隨著我們繼續推行 Stuart Weitzman 的策略性部署，我們對於該品牌在本季度的表現同樣感到振奮。在關鍵的冬季銷售旺季，我們提升了品牌在時尚靴類及短靴市場的領導地位，並透過深具影響力的市場營銷舉措及開設重要的全球旗艦店，包括坐落於紐約第五大道及倫敦攝政街並毗鄰 Coach 門店的旗艦店，提高了品牌在全球的知名度及品牌關聯度。」

於 2017 財政年度第二季度，公司錄得與早前宣佈的舉措相關的費用如下：

- 提升營運效率計劃：費用約為 400 萬美元，主要為與技術基礎設施及提升組織效率相關的成本。
- 收購相關成本：約 1,300 萬美元與收購 Stuart Weitzman 相關的費用（主要包括與整合相關活動的費用及或然代價）。

該等舉措合共令公司第二季度的綜合營銷、一般及行政費用增加約 1,700 萬美元，以及令除稅後淨收入減少 1,100 萬美元或每股攤薄盈利減少約 0.04 美元。

Luis 先生進一步表示：「儘管零售市場環境波動及不明朗，我們品牌及公司的策略願景依然清晰明確。我們對於至今所取得的進展，包括第二季度的穩健業績，使我們繼續對既定的業務發展方向充滿信心。重要的是，我們在致力推動品牌關聯度的同時，亦將積極建立靈活兼具可擴展性的營運模式，以支持 Coach, Inc. 的長遠及可持續增長。」

## **2017 財政年度展望：**

下列的 2017 財政年度指引是按非公認會計準則基礎，以及 52 週對比 52 週的基礎所計算。

公司維持其 2017 財政年度的營運展望，並僅按目前的匯率對銷售收入的指引作出調整。

公司早前所作出的 2017 財政年度銷售收入指引為低至中單位數的增長，當中包括預期受惠於外匯波動對銷售收入增長帶來約 100-150 個基點的正面影響。鑑於美元顯著轉強，公司現預測銷售收入將錄得低單位數增長，當中包括按目前的匯率，預期外匯波動對本財政年度全年及下半年分別帶來 50 個基點及超過 100 個基點的負面影響。

重要的是，公司維持對經營利潤率的預測，預計 2017 財政年度 Coach, Inc. 的經營利潤率將界乎 18.5-19.0% 的範圍。本指引已計及因 Stuart Weitzman 及提升 Coach 品牌在北美地區批發渠道的定位（當中包括減少市場推廣活動及關閉該渠道約 25% 門店）所產生的負面影響。

預計全年利息支出仍將界乎 2,500 萬美元的範圍，而 2017 財政年度全年的稅率預計將由早前指引的約 28% 調整為約 26%。

總括而言，本公司繼續預期全年的淨收入及每股攤薄盈利將錄得雙位數增長。

### ***2017 財政年度展望 — 按非公認會計準則基礎作出的披露：***

本公司無法提供按非公認會計準則基礎及按美國公認會計準則基礎所計財務指標之完整對賬表，主要是因為對該等財務指標產生影響的若干重大項目尚未發生或超出公司的控制範圍，當中包括與提升營運效率計劃及與收購相關費用的

時間性及實際金額。因此，公司在採取合理舉措下仍無法提供按非公認會計準則基礎及按美國公認會計準則基礎所計財務指標的指引之對賬表。公司已估算出在 2017 財政年度的指引中撇除該等項目的預計影響。

這份按非公認會計準則基礎呈列的 2017 財政年度指引並未計及（1）預計因公司的提升營運效率計劃（主要包括更換及更新公司核心技術成本、提升組織效率的成本，以及整合辦事處及供應鏈的成本）所引起的稅前費用約 2,000 萬至 3,500 萬美元；以及（2）預期與 Stuart Weitzman 收購相關的稅前費用約 2,000 萬美元（主要包括或然費用的影響，以及來自辦事處租賃終止費用）。

#### **電話會議詳情：**

Coach 將於今日 2017 年 1 月 31 日上午 8 時 30 分（美國東部時間）舉行電話會議回顧業績。感興趣的人士可通過登入 [www.coach.com/investors](http://www.coach.com/investors) 收聽網絡現場廣播，或撥打 1-877-510-8087 或 1-862-298-9015（提供會議編號 44854091），收聽 Coach 盈利電話會議。電話會議將從今日中午 12 時起（美國東部時間）持續 5 個工作日內提供電話重播，電話號碼為 1-800-585-8367 或 1-404-537-2406，並輸入上述會議編號。電話會議的網絡重播也將在 Coach 網上主頁持續 5 個工作日內提供。

公司預計將於 2017 年 5 月 2 日（星期二）公佈第三財政季度財務業績。如欲收悉日後的公告通知，請登入 [www.coach.com/investors](http://www.coach.com/investors)，並點擊「訂閱郵件通知」（“Subscribe to E-Mail Alerts”）進行註冊。

Coach, Inc. 是源自紐約的領先設計品牌公司，涵蓋現代時尚奢華配飾及生活類產品。Coach 品牌於 1941 年在紐約市創立，以創新時尚的設計揉合優質皮革及物料的運用，延續經典傳承。Coach 的產品通過 Coach 專賣店、指定百貨公司、專門店及 Coach 網站[www.coach.com](http://www.coach.com)在全球發售。於 2015 年，Coach 收購全球頂尖設計師鞋履品牌 Stuart Weitzman，其產品在超過 70 個國家及透過其網站[www.stuartweitzman.com](http://www.stuartweitzman.com)發售。Coach, Inc. 的普通股於紐約證券交易所交易，股份代號為 COH。Coach 的香港預託證券於香港聯合交易所有限公司交易，股份代號為 6388。

香港預託證券及其為憑證的香港預託股份並無亦將不會根據一九三三年美國證券法（經修訂）（《證券法》）登記，且不得在非經登記或獲登記規定適用豁免的情況下在美國境內或向美籍人士（定義見證券法下所頒佈的 S 規例）或為其利益發售或出售。除非符合證券法的規定，否則不得進行此等證券的對沖交易。

本新聞稿所提供的資料包括一系列基於管理層目前期望的前瞻性陳述，包括但不限於在「2017 財政年度展望」部分的陳述，以及具有前瞻意義的術語識別的陳述，如「可能」、「將」、「可」、「應該」、「期望」、「擬」、「估計」、「繼續」、「預計」、「指引」、「預測」、「預期」、「推進」、「憑藉」、「目標」、「假設」、「計劃」、「追求」、「期待」、「按計劃回復」、「達致」或是與這些術語表達具有同等意義的詞彙。未來的真實情況也許會與管理層目前的期望大相逕庭，這主要取決於多項重要因素，包括企業承受的風險與不確定性，如預期的經濟趨向、估測消費者偏好的能力、控制成本及成功執行我們的品牌轉化及提升營運效率的舉措，以及增長策略的能力，以及我們透過收購達致預期效益、成本節約及協同效益的能力等。請參閱載於表格 10-K 中 Coach 最新的年度報告及提呈美國證券交易委員會的其他文件，以獲取其他風險及重要因素的資訊。

**COACH, INC.**  
**簡明綜合收入報表**  
**截至2016年12月31日及2015年12月26日止季度及六個月**  
**(數額以百萬元計算，每股數據除外)**

	(未經審計) 截至以下日期止季度		(未經審計) 截至以下日期止六個月	
	2016年 12月31日	2015年 12月26日	2016年 12月31日	2015年 12月26日
銷售淨額	\$ 1,321.7	\$ 1,273.8	\$ 2,359.3	\$ 2,304.1
銷售成本	415.5	414.7	738.4	748.5
毛利	906.2	859.1	1,620.9	1,555.6
營銷、一般及行政費用	628.8	598.1	1,177.6	1,153.2
營業收入	277.4	261.0	443.3	402.4
利息開支淨額	5.1	6.3	10.8	13.0
扣除所得稅撥備前收入	272.3	254.7	432.5	389.4
所得稅撥備	72.6	84.6	115.4	122.9
淨收入	<u>\$ 199.7</u>	<u>\$ 170.1</u>	<u>\$ 317.1</u>	<u>\$ 266.5</u>
每股盈利:				
基本	<u>\$ 0.71</u>	<u>\$ 0.61</u>	<u>\$ 1.13</u>	<u>\$ 0.96</u>
攤薄	<u>\$ 0.71</u>	<u>\$ 0.61</u>	<u>\$ 1.13</u>	<u>\$ 0.96</u>
用於計算每股盈利的股份數量:				
基本	<u>280.5</u>	<u>277.6</u>	<u>279.9</u>	<u>277.3</u>
攤薄	<u>281.8</u>	<u>278.4</u>	<u>281.8</u>	<u>278.3</u>

**COACH, INC.**  
**按美國公認會計準則基礎及非公認會計準則基礎所計數據對賬表**  
**截至2016年12月31日及2015年12月26日止季度**  
**(數額以百萬元計算，每股數據除外)**  
**(未經審計)**

	2016年12月31日					
	按美國公認會計 準則基礎計算 (報告數額)	品牌轉化及 其他舉措 <sup>(1)</sup>	提升組織效率 計劃 <sup>(2)</sup>	收購 相關成本 <sup>(3)</sup>	按非公認會計 準則基礎計算 (扣除項目)	
毛利	\$ 906.2	\$ -	\$ -	\$ (0.2)	\$ 906.4	
營銷、一般及行政費用	\$ 628.8	\$ -	\$ 3.7	\$ 13.0	\$ 612.1	
營業收入	\$ 277.4	\$ -	\$ (3.7)	\$ (13.2)	\$ 294.3	
所得稅撥備	\$ 72.6	\$ -	\$ (1.2)	\$ (4.2)	\$ 78.0	
淨收入	\$ 199.7	\$ -	\$ (2.5)	\$ (9.0)	\$ 211.2	
每股攤薄盈利	\$ 0.71	\$ -	\$ (0.01)	\$ (0.03)	\$ 0.75	

  

	2015年12月26日					
	按美國公認會計 準則基礎計算 (報告數額)	品牌轉化及 其他舉措 <sup>(1)</sup>	提升組織效率 計劃 <sup>(2)</sup>	收購 相關成本 <sup>(3)</sup>	按非公認會計 準則基礎計算 (扣除項目)	
毛利	\$ 859.1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 859.1	
營銷、一般及行政費用	\$ 598.1	\$ 13.9	\$ -	\$ 10.1	\$ 574.1	
營業收入	\$ 261.0	\$ (13.9)	\$ -	\$ (10.1)	\$ 285.0	
所得稅撥備	\$ 84.6	\$ (1.9)	\$ -	\$ (3.8)	\$ 90.3	
淨收入	\$ 170.1	\$ (12.0)	\$ -	\$ (6.3)	\$ 188.4	
每股攤薄盈利	\$ 0.61	\$ (0.04)	\$ -	\$ (0.03)	\$ 0.68	

(1) 品牌轉化計劃已於 2016 財政年度完成。截至 2015 年 12 月 26 日的金額是有關 Coach 品牌 翻新北美及指定國際地區門店所產生的提升組織效率成本及加速折舊費用。

(2) 截至 2016 年 12 月 31 日的金額主要是反映 Coach 品牌 與技術基礎設施及提升組織效率相關的成本。

(3) 截至 2016 年 12 月 31 日及 2015 年 12 月 26 日的金額代表與收購相關的成本，以及按購買法對 Stuart Weitzman Holdings LLC 作有限時限會計處理的影響。

**以下費用於截至 2016 年 12 月 31 日止之季度產生：**

- 1,300 萬美元與收購相關的成本，主要與整合相關活動及或然代價有關。
  - ◆ Coach 品牌：Coach 品牌錄得 300 萬美元營銷、一般及行政費用。
  - ◆ Stuart Weitzman 品牌：Stuart Weitzman 品牌錄得 1,000 萬美元營銷、一般及行政費用。
- 按購買法作有限時限會計處理對毛利的影響為 20 萬美元，已計入 Stuart Weitzman 品牌 中，主要是由於存貨按公允價值列賬所產生之攤銷。

**以下費用於截至 2015 年 12 月 26 日止之季度產生：**

- 850 萬美元與收購相關的成本，主要與整合相關活動所產生的費用、或然代價，以及其他諮詢及法律費用相關。
  - ◆ Coach 品牌：Coach 品牌錄得 620 萬美元營銷、一般及行政費用。
  - ◆ Stuart Weitzman 品牌：Stuart Weitzman 品牌錄得 230 萬美元營銷、一般及行政費用。
- 按購買法作有限時限會計處理對營銷、一般及行政費用的影響為 160 萬美元，已計入 Stuart Weitzman 品牌 中，主要是由於未交付合約資產按公允價值列賬所產生之攤銷。

**COACH, INC.**  
**按美國公認會計準則基礎及非公認會計準則基礎所計數據對賬表**  
**截至2016年12月31日及2015年12月26日止六個月**  
**(數額以百萬元計算，每股數據除外)**  
**(未經審計)**

	2016年12月31日				
	按美國公認會計 準則基礎計算 (報告數額)	品牌轉化及 其他舉措 <sup>(1)</sup>	提升組織效率 計劃 <sup>(2)</sup>	收購 相關成本 <sup>(3)</sup>	按非公認會計 準則基礎計算 (扣除項目)
毛利	\$ 1,620.9	\$ -	\$ -	\$ (0.6)	\$ 1,621.5
營銷、一般及行政費用	\$ 1,177.6	\$ -	\$ 10.8	\$ 16.4	\$ 1,150.4
營業收入	\$ 443.3	\$ -	\$ (10.8)	\$ (17.0)	\$ 471.1
所得稅撥備	\$ 115.4	\$ -	\$ (2.7)	\$ (5.0)	\$ 123.1
淨收入	\$ 317.1	\$ -	\$ (8.1)	\$ (12.0)	\$ 337.2
每股攤薄盈利	\$ 1.13	\$ -	\$ (0.03)	\$ (0.04)	\$ 1.20

  

	2015年12月26日				
	按美國公認會計 準則基礎計算 (報告數額)	品牌轉化及 其他舉措 <sup>(1)</sup>	提升組織效率 計劃 <sup>(2)</sup>	收購 相關成本 <sup>(3)</sup>	按非公認會計 準則基礎計算 (扣除項目)
毛利	\$ 1,555.6	\$ -	\$ -	\$ (0.9)	\$ 1,555.5
營銷、一般及行政費用	\$ 1,153.2	\$ 26.5	\$ -	\$ 20.2	\$ 1,106.5
營業收入	\$ 402.4	\$ (26.5)	\$ -	\$ (21.1)	\$ 450.0
所得稅撥備	\$ 122.9	\$ (6.0)	\$ -	\$ (6.6)	\$ 135.5
淨收入	\$ 266.5	\$ (20.5)	\$ -	\$ (14.5)	\$ 301.5
每股攤薄盈利	\$ 0.96	\$ (0.07)	\$ -	\$ (0.05)	\$ 1.08

<sup>(1)</sup> 品牌轉化計劃已於 2016 財政年度完成。截至 2015 年 12 月 26 日的金額是有關 Coach 品牌 翻新北美及指定國際地區門店所產生的提升組織效率成本及加速折舊費用。

<sup>(2)</sup> 截至 2016 年 12 月 31 日的金額主要是反映 Coach 品牌 提升組織效率及技術基礎設施相關的成本，其次較小部分為網絡優化的成本。

<sup>(3)</sup> 截至 2016 年 12 月 31 日及 2015 年 12 月 26 日的金額代表與收購相關的成本，以及按購買法對 Stuart Weitzman Holdings LLC 作有限時限會計處理的影響。

**以下費用於截至 2016 年 12 月 31 日止之六個月產生：**

- 1,620 萬美元與收購相關的成本，主要與整合相關活動及或然代價有關。
  - ◆ Coach 品牌：Coach 品牌錄得 540 萬美元營銷、一般及行政費用。
  - ◆ Stuart Weitzman 品牌：Stuart Weitzman 品牌錄得 1,080 萬美元營銷、一般及行政費用。
- 按購買法作有限時限會計處理對毛利及營銷、一般及行政費用的影響分別為 60 萬美元及 20 萬美元，已計入 Stuart Weitzman 品牌 中，主要是由於存貨按公允價值列賬及有限時限分銷商關係所產生之攤銷。

**以下費用於截至 2015 年 12 月 26 日止之六個月產生：**

- 1,440 萬美元與收購相關的成本，主要與或然代價、其他整合相關活動，以及其他諮詢及法律費用有關。
  - ◆ Coach 品牌：Coach 品牌錄得 980 萬美元營銷、一般及行政費用。
  - ◆ Stuart Weitzman 品牌：Stuart Weitzman 品牌錄得 460 萬美元營銷、一般及行政費用。
- 按購買法作有限時限會計處理對毛利及營銷、一般及行政費用的影響分別為 90 萬美元及 580 萬美元，已計入 Stuart Weitzman 品牌 中，主要是由於未交付合約資產及存貨按公允價值列賬所產生之攤銷。



本公司呈報的資料乃根據美國公認會計準則（「公認會計準則」）編製。本公司管理層並非亦不會建議投資者單獨考慮根據非公認會計準則基礎呈報的財務指標，或以此替代根據公認會計準則編製之財務資料。此外，本公司使用的非公認會計準則指標或為本公司所獨有，並可能與其他公司所使用的非公認會計準則指標有所區別。上文所呈列的財務資料，以及毛利率、營銷、一般及行政費用比率及經營利潤率均已分別按涵蓋及撇除若干有關品牌轉化計劃、提升組織效率計劃及收購相關的成本對 **Coach, Inc.** 及 **Coach** 品牌業績的影響（當中包括本公司北美地區和國際分部，以及其他和企業未分配業績），以及對 **Stuart Weitzman** 品牌的影響（當中包括本公司的 **Stuart Weitzman** 分部）的兩種方式呈列。本公司的北美地區同店銷售額乃按截至 2016 年 12 月 31 日止 13 週及截至 2016 年 1 月 2 日止 13 週的同比週期所呈列。

本公司業務營運遍佈全球，同時根據公認會計準則以美元呈報財務業績。**Coach** 北美地區分部的銷售淨額及直接銷售額，以及本公司、**Coach** 品牌、**Coach** 品牌國際分部、大中華區（包括中國內地）、**Coach** 日本、**Coach** 在其餘亞洲地區的直營業務，以及 **Coach** 歐洲的銷售淨額的增長／下降百分比，已分別按涵蓋及撇除因換算外幣銷售額為美元所產生的匯率波動影響的兩種方式呈列，並與上年同一季度及上一財政年度同期的數據比較。本公司透過使用上一回顧期內的每月平均匯率，以計算本回顧期內當地貨幣的恆定匯率銷售收入。

截至 2017 年 7 月 1 日止財政年度的財務資料指引亦已根據非公認會計準則基礎呈列。

管理層在進行業務經營及評估時，利用根據非公認會計準則及恆定匯率基礎計算的指標，於回顧期內對營運業績進行定期的考核，並為公司的資源分配及表現作出決策。本公司認為通過呈報經撇除不同期間非可比項目後的非公認會計準則指標，有助投資者及其他人士評估公司的持續經營情況及財務業績，與管理層評估業務表現及對比過往業績的方式一致。此外，公司認為按恆定匯率呈列公司的該等指標，將有助投資者及分析師了解兩年同期的重大外匯波動對該等績效指標的影響，並為評估及預期撇除該等影響後的業務表現提供了一套框架。

**COACH, INC.**  
**簡明綜合資產負債表**  
**於2016年12月31日、2016年7月2日及2015年12月26日**  
**(數額以百萬元計算)**

	(未經審計) 2016年 12月31日	(經審計) 2016年 7月2日	(未經審計) 2015年 12月26日
<b>資產</b>			
現金、現金等價物及短期投資	\$ 1,835.9	\$ 1,319.4	\$ 1,337.1
應收賬款	269.6	245.2	303.6
存貨	464.9	459.2	438.5
其他流動資產	195.3	149.1	222.4
流動資產總額	2,765.7	2,172.9	2,301.6
物業及設備淨額	641.2	919.5	784.4
其他非流動資產	1,271.8	1,800.3	1,517.7
資產總額	<u>\$ 4,678.7</u>	<u>\$ 4,892.7</u>	<u>\$ 4,603.7</u>
<b>負債及股東權益</b>			
應付賬款	\$ 152.5	\$ 186.7	\$ 147.7
應計負債	562.7	625.0	541.3
短期債項	-	15.0	15.0
流動負債總額	715.2	826.7	704.0
長期債項	591.6	861.2	872.0
其他負債	560.8	521.9	460.4
股東權益	2,811.1	2,682.9	2,567.3
負債與股東權益總額	<u>\$ 4,678.7</u>	<u>\$ 4,892.7</u>	<u>\$ 4,603.7</u>

**COACH, INC.**  
**門店數目**  
**於2016年10月1日及2016年12月31日**  
**(未經審計)**

<b>直營店數目:</b>	<b>於2016年10月1日</b>	<b>增加店數</b>	<b>(關閉店數)</b>	<b>於2016年12月31日</b>
<b><u>Coach</u></b>				
北美	431	3	-	434
日本	191	-	-	191
大中華區（內地、香港及澳門）	188	5	(2)	191
亞洲 - 其他地區	103	1	-	104
歐洲	39	2	(1)	40
<b><u>Stuart Weitzman</u></b>				
全球	77	6	(1)	82

###

聯絡方式：

**Coach**

分析師及傳媒：

臨時財務總監

全球投資者關係及企業傳訊主管

**Andrea Shaw Resnick**

**212-629-2618**

投資者關係高級總監

**Christina Colone**

**212-946-7252**