

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 BOSIDENG

## 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2018年3月31日止年度的年度業績

#### 摘要

- 收入上升30.3%至約人民幣8,880.8百萬元
- 毛利率維持與上年一致水平為46.4%
- 本公司權益持有人應佔淨溢利上升57.1%至約人民幣615.5百萬元
- 董事會建議就每股普通股派發末期股息港幣3.5仙及就每股普通股派發特別股息港幣2.5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2018年3月31日止年度的綜合全年業績連同截至2017年3月31日止年度的比較數據如下：

## 綜合損益及其他全面收益表

截至2018年3月31日止年度

(以人民幣列示)

	附註	截至3月31日止年度	
		2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
收入	3	8,880,792	6,816,599
銷售成本		<u>(4,761,690)</u>	<u>(3,653,395)</u>
<b>毛利</b>		<b>4,119,102</b>	3,163,204
其他收入	4	65,622	65,686
銷售及分銷開支		(2,451,503)	(1,951,137)
行政開支		(630,180)	(608,809)
有關商譽及無形資產的減值虧損	9	(165,361)	—
其他開支		<u>(14,270)</u>	<u>(8,937)</u>
<b>經營溢利</b>		<b>923,410</b>	660,007
融資收入		120,157	135,707
融資成本		<u>(155,300)</u>	<u>(203,533)</u>
<b>融資成本淨額</b>	6	<b>(35,143)</b>	(67,826)
應佔聯營公司虧損淨額(扣除稅項)		<u>—</u>	<u>(19,291)</u>
<b>除所得稅前溢利</b>		<b>888,267</b>	572,890
所得稅開支	7	<u>(248,746)</u>	<u>(203,769)</u>
<b>年度溢利</b>		<b>639,521</b>	369,121
<b>年內其他全面收益</b>			
期後或會重新分類至損益之項目：			
匯兌差額－境外業務		103,587	(199,424)
可供出售金融資產公允價值變動淨額		<u>(4,364)</u>	<u>—</u>
<b>年內其他全面收益(扣除稅項)</b>		<b>99,223</b>	(199,424)
<b>年內全面收益總額</b>		<b>738,744</b>	169,697

	截至3月31日止年度	
	2018年	2017年
附註	人民幣千元	人民幣千元
以下人士應佔溢利：		
本公司權益股東	615,478	391,844
非控權股東權益	<u>24,043</u>	<u>(22,723)</u>
年內溢利	<u><b>639,521</b></u>	<u><b>369,121</b></u>
以下人士應佔全面收益總額：		
本公司權益股東	714,468	192,400
非控權股東權益	<u>24,276</u>	<u>(22,703)</u>
年內全面收益總額	<u><b>738,744</b></u>	<u><b>169,697</b></u>
每股盈利	8	
— 基本 (人民幣分)	<u><b>5.82</b></u>	<u>4.22</u>
— 攤薄 (人民幣分)	<u><b>5.80</b></u>	<u>4.22</u>

## 綜合財務狀況表

於2018年3月31日

(以人民幣列示)

		於3月31日	
	附註	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		885,308	818,867
預付租賃款項		54,096	30,134
無形資產及商譽	9	1,896,716	1,480,817
預付收購款項		–	595,000
非流動貿易及其他應收款項		–	111,671
投資物業		179,167	182,614
遞延稅項資產		469,320	416,665
		<u>3,484,607</u>	<u>3,635,768</u>
<b>流動資產</b>			
存貨	10	1,454,840	1,436,500
貿易、票據及其他應收款項	11	1,474,427	1,189,388
應收關連方款項		200,734	289,837
衍生金融資產		–	3,388
預付原材料及服務供應商的款項		344,430	410,375
可供出售金融資產		4,513,854	2,610,210
已抵押銀行存款		904,608	1,441,446
到期日超過三個月之定期存款		271,611	266,500
現金及現金等價物		1,794,051	2,834,989
		<u>10,958,555</u>	<u>10,482,633</u>
<b>流動負債</b>			
即期所得稅負債		226,029	172,785
計息借貸		2,338,429	2,984,882
貿易及其他應付款項	12	1,769,135	1,204,006
應付關連方款項		3,769	21,224
		<u>4,337,362</u>	<u>4,382,897</u>
<b>淨流動資產</b>		<u>6,621,193</u>	<u>6,099,736</u>

	於3月31日	
	2018年	2017年
附註	人民幣千元	人民幣千元
總資產減流動負債	<u>10,105,800</u>	<u>9,735,504</u>
非流動負債		
遞延稅項負債	217,638	224,846
非流動其他應付款項	<u>105,394</u>	<u>155,431</u>
	<u>323,032</u>	<u>380,277</u>
淨資產	<u><u>9,782,768</u></u>	<u><u>9,355,227</u></u>
資本及儲備		
股本	803	803
儲備	<u>9,594,990</u>	<u>9,174,939</u>
本公司權益股東應佔權益	<u>9,595,793</u>	<u>9,175,742</u>
非控權股東權益	<u>186,975</u>	<u>179,485</u>
權益總值	<u><u>9,782,768</u></u>	<u><u>9,355,227</u></u>

# 綜合財務報表附註

## 1 報告實體一般資料

波司登國際控股有限公司（「本公司」）於2006年7月10日根據開曼群島公司法第22章（1961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。

2007年10月11日，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」）頒佈之所有適用國際財務報告準則（「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），以及香港公司條例之披露規定編製。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所適用之披露規定。

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。附註2(b)載列首次應用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。

### (b) 會計政策變更

國際會計準則理事會已頒佈於本集團本會計期間首次生效的對國際財務報告準則之多項修訂。以上變更對本集團會計政策並無影響。然而，本集團已載列更多披露，以符合國際會計準則第7號現金流量表：披露計劃的修訂頒佈的新披露規定，其中規定實體作出披露，以便財務報表使用者評估融資活動引致的負債變動（包括現金流及非現金變動引致者）。

本集團並無應用於本會計期間仍未生效的任何新準則或詮釋。

## 3 收入及分部呈報

本集團按分部管理業務，而分部以業務類別（產品及服務）區分。以符合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業績表現的方式，本集團已識別下列四個主要呈報分部。若干經營分部已予合併以組成下列呈報分部。

- 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加工產品業務。

- 女裝 – 女裝分部從事採購及分銷女裝產品業務。
- 多元化服裝 – 多元化服裝分部從事採購及分銷非季節服裝，包括品牌男裝、內衣及休閒裝。

**(a) 分部業績**

為評估分部業績表現及分配資源，本集團最高行政管理層按下列基準監控來自各報告分部的業績：

收入及開支按報告分部賺取的銷售額及產生的開支分配至該等分部。

分部溢利指收入減銷售成本，包括銷售及分銷成本、分部直接產生的行政開支及應佔直接來自分部的聯營公司虧損。並非明確來自個別分部的項目（如未分配招待費用及顧問費用、融資收入、融資成本、政府補貼及未分配總部及企業開支）不列入分部溢利。

除收集有關分部溢利的分部資料外，管理層亦收取有關攤銷、無形資產及商譽減值虧損的分部資料。

由於並無定期向本集團最高行政管理層提交對分部資產及負債的計量，故並無呈列分部資產或負債。

截至2018年及2017年3月31日止年度，為分配資源及評估分部表現而向本集團最高行政管理層提交有關本集團呈報分部的資料載列如下：

	截至2018年3月31日止年度				
	羽絨服 人民幣千元	加工管理 人民幣千元	女裝 人民幣千元	多元化服裝 人民幣千元	本集團 人民幣千元
來自外界客戶收入	5,651,021	936,807	1,153,506	1,139,458	8,880,792
分部間收入	2,105	2,441	77,858	63,651	146,055
呈報分部收入	<u>5,653,126</u>	<u>939,248</u>	<u>1,231,364</u>	<u>1,203,109</u>	<u>9,026,847</u>
呈報分部經營溢利／(虧損)	<u>948,256</u>	<u>99,701</u>	<u>184,417</u>	<u>(7,431)</u>	<u>1,224,943</u>
攤銷	(70)	–	(53,928)	(12,493)	(66,491)
有關商譽及無形資產的減值虧損	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>–</u>	<u>(165,361)</u>	<u>(165,361)</u>

	截至2017年3月31日止年度(經重列)*				本集團 人民幣千元
	羽絨服 人民幣千元	貼牌 加工管理 人民幣千元	女裝 (經重列)* 人民幣千元	多元化服裝 (經重列)* 人民幣千元	
來自外界客戶收入	4,579,169	777,759	622,030	837,641	6,816,599
分部間收入	—	8,508	676	13,958	23,142
<b>呈報分部收入</b>	<b>4,579,169</b>	<b>786,267</b>	<b>622,706</b>	<b>851,599</b>	<b>6,839,741</b>
<b>呈報分部經營溢利/(虧損)</b>	<b>673,445</b>	<b>94,572</b>	<b>79,037</b>	<b>(80,939)</b>	<b>766,115</b>
攤銷	(1,084)	—	(32,919)	(12,072)	(46,075)
應佔聯營公司虧損	—	—	(19,291)	—	(19,291)
有關商譽及無形資產的減值虧損	—	—	—	—	—

\* 由於在截至2018年3月31日止年度收購欣悅發展有限公司(「欣悅」)、優諾(天津)服裝有限公司(「優諾」)及柯羅芭(天津)服裝有限公司(「天津柯羅芭」)，故本集團已改變其呈報分部的組成，將非羽絨服分拆為女裝及多元化服裝分開呈列。因此，本集團重列截至2017年3月31日止年度的呈報分部資料。

(b) 呈報分部收入及除所得稅前溢利對賬

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
收入		
呈報分部收入	9,026,847	6,839,741
分部間收入對銷	(146,055)	(23,142)
<b>綜合收入</b>	<b>8,880,792</b>	<b>6,816,599</b>
	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
除所得稅前溢利		
呈報分部溢利	1,224,943	766,115
攤銷開支	(66,491)	(46,075)
政府補貼	56,801	24,357
出售預付租賃及樓宇款項之收益	—	4,132
減值虧損	(165,361)	—
未分配開支	(126,482)	(107,813)
融資收入	120,157	135,707
融資成本	(155,300)	(203,533)
<b>除所得稅前合併溢利</b>	<b>888,267</b>	<b>572,890</b>



## 4 其他收入

	附註	截至3月31日止年度	
		2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
商標使用權收入	(i)	8,821	8,114
政府補貼	(ii)	56,801	24,357
出售預付租賃及樓宇款項之收益		–	4,132
重新計量就收購方原持有權益之公允價值		–	29,083
其他收入		<b>65,622</b>	<b>65,686</b>

(i) 商標使用權收入來自其他實體使用本集團品牌。

(ii) 截至2018年3月31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56,801,000元（2017年：人民幣24,357,000元）。

## 5 按性質分類的開支

下列開支已計入銷售成本、銷售及分銷開支以及行政開支：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
於銷售成本中確認為開支的存貨成本	4,761,690	3,653,395
折舊		
— 根據經營租賃租出資產	5,808	5,967
— 其他資產	123,191	121,874
無形資產攤銷費用	63,971	45,199
預付租賃款項攤銷費用	2,520	876
經營租賃費用		
— 固定租賃費用	140,568	114,182
— 或然租賃費用	859,046	746,121
呆壞賬減值撥備	22,386	19,178
核數師薪酬	5,300	6,000

## 6 融資成本淨額

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
<b>於損益確認：</b>		
銀行存款利息收入	15,021	18,918
可供出售金融資產利息收入	105,136	102,331
並非按公允價值於損益列賬之金融資產之利息收入總額	120,157	121,249
衍生金融資產公允價值變動	-	3,388
衍生金融負債公允價值變動	-	3,219
其他	-	7,851
融資收入	120,157	135,707
計息借貸利息	(94,932)	(98,160)
銀行費用	(17,633)	(18,355)
衍生金融資產公允價值變動	(3,388)	-
外匯虧損淨額	(38,154)	(87,018)
其他	(1,193)	-
融資成本	(155,300)	(203,533)
於損益確認的融資成本淨額	(35,143)	(67,826)

## 7 所得稅開支

### (a) 損益內的所得稅指：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
<b>即期稅項開支</b>		
中國所得稅撥備	293,366	137,534
<b>遞延稅項收益</b>		
暫時差異的產生及撥回	(44,620)	66,235
	248,746	203,769

- (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BSD Fashion Company Limited、Bosideng UK Limited及Bosideng Retail Limited於年內並無任何應課稅溢利須繳納大韓民國及英國所得稅，故並無作出稅項撥備。

- (iii) 撥備涵蓋中國所得稅撥備及香港所得稅撥備。中國所得稅撥備以本集團各中國附屬公司估計應課稅收入的各自適用稅率計算，有關稅率根據中國相關所得稅規則及規例釐定。香港所得稅撥備基於年內估計應課稅香港溢利以香港利得稅率16.5%計算。

截至2018年3月31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%，惟上海波司登信息科技有限公司（中國國內一家軟件企業）及江蘇波司登供應鏈管理有限公司（一家中國企業，向集團公司提供採購、生產規劃、訂單管理、存儲及物流管理服務以及客戶服務）自2016年起三年內作為高科技企業享有15%的優惠稅率。

- (iv) 根據企業所得稅法（「企業所得稅法」）及其相關規例，自2008年1月1日以後所累積的盈利向中國境外撥派股息須繳納10%（除非經稅收協定或安排調減）的預扣稅，而2008年1月1日前所賺取的未分派盈利則豁免繳納上述預扣稅。遞延稅項負債已就本集團中國附屬公司於2008年1月1日後產生而管理層估計將於可見將來將分派至中國境外的賬簿及賬目內所記錄的留存盈利予以確認。

(b) 以適用稅率計算的所得稅開支與會計溢利對賬：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
除所得稅前溢利	<b>888,267</b>	572,890
以適用中國所得稅率25%計算的所得稅	<b>222,067</b>	143,223
未確認未動用稅務虧損之稅務影響，扣除動用數額	<b>3,164</b>	45,135
不可扣稅開支	<b>6,736</b>	6,174
中國業務的稅項減免影響	<b>(18,179)</b>	(11,678)
稅率差異的影響	<b>(12,557)</b>	-
自中國附屬公司撥備至海外公司的股息預扣稅	<b>53,287</b>	24,605
其他	<b>(5,772)</b>	(3,690)
所得稅開支	<b>248,746</b>	203,769

## 8 每股盈利

### (a) 每股基本盈利

截至2018年3月31日止年度的每股基本盈利乃根據截至2018年3月31日止年度本公司權益股東應佔溢利人民幣615,478,000元（2017年：人民幣391,844,000元）及截至2018年3月31日止年度的已發行普通股加權平均數按以下方式計算：

普通股加權平均數：

	2018年 千股	2017年 千股
於4月1日已發行普通股	10,584,160	7,924,990
為股份獎勵計劃所持庫存股份之影響	(42,057)	(4,108)
受限制股份歸屬予員工的影響	35,625	—
就業務合併發行新股之影響	—	586,849
應付貸款資本化之影響	—	784,215
購回股份之影響	—	(3,342)
	<u>10,577,728</u>	<u>9,288,604</u>
於3月31日普通股加權平均數	<u>10,577,728</u>	<u>9,288,604</u>
每股基本盈利（人民幣分）	5.82	4.22

### (b) 每股攤薄盈利

每股攤薄盈利乃根據本公司權益股東應佔溢利人民幣615,478,000元（2017年：人民幣391,844,000元）及普通股加權平均數10,619,692,000股（2017年：9,288,604,000股）計算，並經就本公司股份支付計劃安排作調整如下：

普通股加權平均數（攤薄）：

	2018年 千股	2017年 千股
於3月31日普通股加權平均數（基本）	10,577,728	9,288,604
股份支付計劃安排的影響	41,964	—
	<u>10,619,692</u>	<u>9,288,604</u>
於3月31日普通股加權平均數（攤薄）	<u>10,619,692</u>	<u>9,288,604</u>
每股攤薄盈利（人民幣分）	5.80	4.22

發行予本集團一家附屬公司非控權權益股東的沽出認沽期權所涉的潛在普通股屬反攤薄。

## 9 無形資產及商譽

	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
<b>成本：</b>				
於2016年3月31日	777,053	597,882	206,765	1,581,700
透過業務合併的收購	525,137	37,720	205,980	768,837
透過出售附屬公司出售	—	—	(5,000)	(5,000)
	<u>1,302,190</u>	<u>635,602</u>	<u>407,745</u>	<u>2,345,537</u>
於2017年3月31日	1,302,190	635,602	407,745	2,345,537
透過業務合併的收購	405,961	13,220	226,050	645,231
	<u>1,708,151</u>	<u>648,822</u>	<u>633,795</u>	<u>2,990,768</u>
於2018年3月31日	1,708,151	648,822	633,795	2,990,768
<b>攤銷及減值虧損：</b>				
於2016年3月31日	(321,274)	(454,149)	(46,639)	(822,062)
年內攤銷費用	—	(27,787)	(17,412)	(45,199)
透過出售附屬公司出售	—	—	2,541	2,541
	<u>(321,274)</u>	<u>(481,936)</u>	<u>(61,510)</u>	<u>(864,720)</u>
於2017年3月31日	(321,274)	(481,936)	(61,510)	(864,720)
年內攤銷費用	—	(33,223)	(30,748)	(63,971)
減值虧損(ii)	(92,467)	(72,894)	—	(165,361)
	<u>(413,741)</u>	<u>(588,053)</u>	<u>(92,258)</u>	<u>(1,094,052)</u>
於2018年3月31日	(413,741)	(588,053)	(92,258)	(1,094,052)
<b>賬面淨值：</b>				
於2018年3月31日	<u>1,294,410</u>	<u>60,769</u>	<u>541,537</u>	<u>1,896,716</u>
於2017年3月31日	<u>980,916</u>	<u>153,666</u>	<u>346,235</u>	<u>1,480,817</u>

客戶關係及商標的年內攤銷費用已計入綜合損益及其他全面收益表的「銷售及分銷開支」內。

## 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：

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
<b>總值</b>		
男裝	292,741	292,741
女裝－杰西品牌	484,312	484,312
女裝－邦寶品牌	525,137	525,137
女裝－天津女裝	405,961	—
	<u>1,708,151</u>	<u>1,302,190</u>
<b>累計減值虧損</b>		
男裝(ii)	(292,741)	(200,274)
女裝－杰西品牌(i)	(121,000)	(121,000)
女裝－邦寶品牌(i)	—	—
女裝－天津女裝(i)	—	—
	<u>(413,741)</u>	<u>(321,274)</u>
<b>淨值</b>		
男裝	—	92,467
女裝－杰西品牌	363,312	363,312
女裝－邦寶品牌	525,137	525,137
女裝－天津女裝	405,961	—
	<u>1,294,410</u>	<u>980,916</u>

- (i) 以上所述各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與現金產生單位相關的特定風險。杰西品牌女裝現金產生單位、邦寶品牌女裝現金產生單位及天津女裝現金產生單位的使用價值的估計乃分別利用24%、17%及17%的貼現率釐定。

根據評估，杰西品牌女裝現金產生單位、邦寶品牌女裝現金產生單位以及天津女裝現金產生單位並無減值。

- (ii) 由於本集團因波司登品牌新的定位策略將經歷全面的調整，藉此，本集團將發佈新計劃以發展新男裝業務。管理層已重新審視現時男裝業務，並計劃終止與現有分銷商的現有男裝客戶關係。管理層已按照其為根據現時集團策略進行減值檢討而批准之財務預算編製現金流量預測。所採用的貼現率為男裝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與現金產生單位相關的特定風險。使用價值的估計乃利用20%的貼現率釐定。因此，商譽餘額人民幣92,467,000元及客戶關係人民幣72,894,000元已全數計提減值。本集團亦已重新評估現時男裝業務的存貨並撇減存貨至其可變現淨值。

## 10 存貨

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
原材料	332,835	265,424
在製品	17,621	9,413
製成品	<u>1,104,384</u>	<u>1,161,663</u>
	<u><b>1,454,840</b></u>	<u><b>1,436,500</b></u>

於2018年3月31日，以可變現淨值計算的存貨約為人民幣263,657,000元（2017年：人民幣305,110,000元）。

## 11 貿易、票據及其他應收款項

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
貿易應收款項	981,722	629,747
應收票據	121,968	78,715
減：呆賬撥備	<u>(123,325)</u>	<u>(102,123)</u>
	<b>980,365</b>	606,339
第三方其他應收款項：		
－可抵扣增值稅	68,357	74,488
－按金	205,677	173,706
－支付僱員的預付款	43,812	36,426
－有抵押應收貸款	–	81,032
－應收邦寶國際控股有限公司前控股股東控制公司款項	60,829	110,829
－支付附屬公司杰西國際控股有限公司非控股股東控制公司的預付款	22,200	98,136
－應收經紀款項(i)	56,009	–
－有關證券投資的應收利息	14,553	–
－短期遞延開支	13,249	1,739
－其他	<u>9,376</u>	<u>6,693</u>
	<u><b>1,474,427</b></u>	<u><b>1,189,388</b></u>

(i) 應收經紀款項主要指出售可供出售金融資產經紀尚未結算的應收金額。

所有貿易、票據及其他應收款項預計會於一年內收回。

於2018年3月31日，本集團向供應商背書合計人民幣153,254,000元（2017年：人民幣25,413,000元）的若干銀行承兌匯票，以按完全追索權基準償付等額貿易應付款項。其中，本集團已完全終止確認該等應收票據及應付供應商賬款人民幣90,201,000元（2017年：人民幣13,230,000元）。該等已終止確認銀行承兌匯票的到期日為自報告期末起計少於六個月內。董事認為，本集團已轉移與該等票據擁有權相關的絕大部分風險及回報，並已履行其應付供應商賬款責任，根據中國相法規及規則，倘若發行銀行未能於到期日償付該等票據，本集團於該等應收票據項下的償付責任風險有限。本集團認為票據發行銀行信貸質素良好，且發行銀行無法於到期日償付該等票據的可能性不大。

(a) 賬齡分析

於報告期末，貿易應收款項及應收票據（計入貿易、票據及其他應收款項）根據發票日期（或收入確認日期（如較早））並扣除呆壞賬減值虧損的賬齡分析如下：

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
信貸期	822,378	503,523
逾期一至三個月	136,616	54,992
逾期超過三個月但少於六個月	20,949	13,293
逾期超過六個月但少於十二個月	388	95
逾期一年以上	34	34,436
	<u>980,365</u>	<u>606,339</u>

貿易應收款項及應收票據一般自發票日期起計介乎30日至90日到期。

(b) 貿易應收款項及應收票據的減值

有關貿易應收款項及應收票據的減值乃使用撥備賬入賬，除非本集團信納收回有關金額的可能性極低，則在該情況下，減值虧損會直接自貿易應收款項及應收票據中撇銷。

年內呆賬撥備變動如下：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
於4月1日	102,123	102,961
呆壞賬減值撥備	22,386	19,178
撇銷不可收回金額	<u>(1,184)</u>	<u>(20,016)</u>
於3月31日	<u>123,325</u>	<u>102,123</u>

於2018年3月31日，本集團貿易應收款項人民幣167,251,000元（2017年：人民幣108,003,000元）被個別釐定為已減值。該等於2018年3月31日的個別減值應收款項與陷入財政困難的客戶有關，而管理層評估預計只會收回應收款項的一部分。因此，已作出呆賬特別撥備人民幣123,325,000元（2017年：人民幣102,123,000元）。



(c) 毋須減值的貿易應收款項及應收票據

並無被視為個別或共同減值的貿易應收款項及應收票據的賬齡分析如下：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
並無逾期或減值	<u>822,378</u>	<u>503,523</u>
逾期一至三個月	98,811	51,519
逾期超過三個月但少於六個月	15,196	10,981
逾期超過六個月但少於十二個月	20	—
逾期超過一年	<u>34</u>	<u>34,436</u>
	<u>114,061</u>	<u>96,936</u>
	<u>936,439</u>	<u>600,459</u>

並無逾期或減值的應收款項乃與近期並無違約記錄之多名客戶有關。

已逾期但並未減值的應收款項乃與多名與本集團擁有良好過往記錄之獨立客戶有關。根據過往經驗，管理層認為鑒於其信貸質素並無重大變化，且結餘仍被視為可全數收回，故毋須就此等結餘作出減值撥備。

## 12 貿易及其他應付款項

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
貿易應付款項	522,540	495,077
其他應付款項及應計費用		
— 客戶按金	353,320	206,229
— 應付建設款項	21,753	29,310
— 應計廣告開支	18,848	14,695
— 應計薪金、福利及花紅	268,815	202,711
— 以現金結算之沽出認沽期權	120,855	22,923
— 應付增值稅	125,245	38,542
— 應付股息	5,000	5,000
— 應付附屬公司邦寶國際控股有限公司前控股股東 之股息之即期部分	52,055	13,014
— 應付附屬公司欣悅及優諾前控股股東之股息	36,371	—
— 自附屬公司邦寶國際控股有限公司前控股股東控制 之公司收取之預付款	27,131	29,159
— 有關無歸屬受限制股份之應付款項	13,994	20,261
— 應付經紀款項(i)	34,445	—
— 有關完成收購天津女裝之應付款項	40,252	—
— 其他	<u>128,511</u>	<u>127,085</u>
	<u>1,769,135</u>	<u>1,204,006</u>

(i) 應付經紀款項主要指買入可供出售金融資產尚未向經紀結付的應付金額。

所有貿易及其他應付款項預計將於一年內清償。

於報告期末，基於發票日期的貿易應付款項的賬齡分析如下：

	於3月31日	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
於一個月內	391,704	364,505
一至三個月	130,836	130,572
	<u>522,540</u>	<u>495,077</u>

### 13 股息

(i) 年內應付本公司權益股東的股息：

	截至3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 人民幣千元
宣派及支付中期股息每股普通股1.5港仙 (2017年：宣派及支付中期股息每股普通股1.0港仙)	132,266	94,752
報告期末後擬派末期股息每股普通股3.5港仙 (2017年：每股普通股0.5港仙)	310,541	46,699
報告期末後擬派特別股息每股普通股2.5港仙 (2017年：無)	221,815	—
	<u>664,622</u>	<u>141,451</u>

報告期末後擬派末期股息及特別股息並無確認為報告期末負債。

(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3月31日止年度	
	2018年 人民幣千元	2017年 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0.5港仙 (2016年：末期股息每股普通股2.6港仙)	44,728	198,157

擬派末期股息與已派付股息之間的差額乃由於港元兌人民幣匯率波動所致。

## 管理層討論及分析

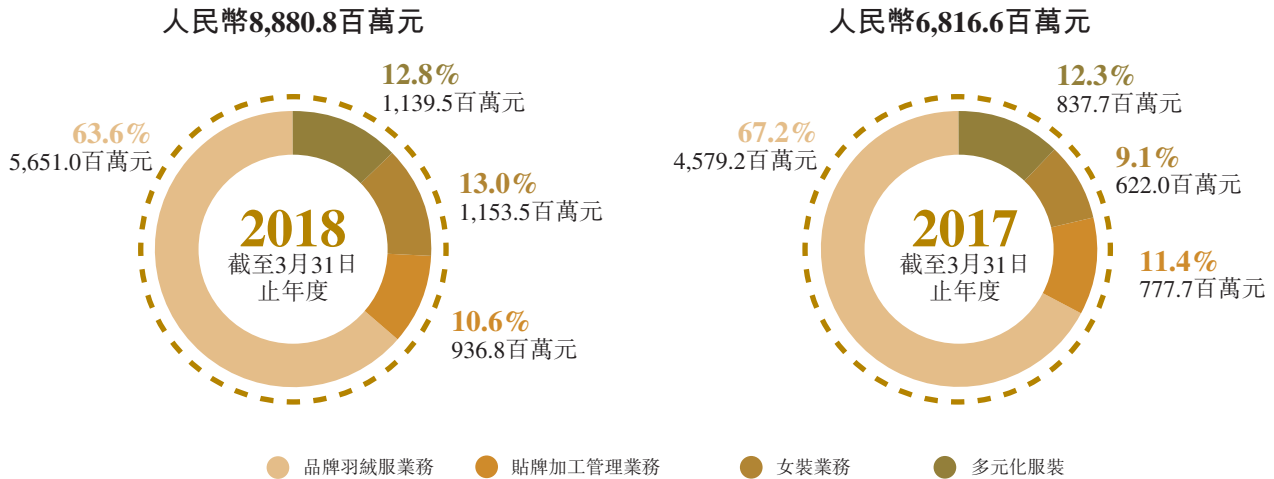
中國經濟正從高速度增長向高質量增長轉型，2017年供給側結構性改革取得重要進展，新舊動能轉換加快進行，經濟發展的質量和效益不斷提升。服裝行業經過多年深度調整持續復甦，終端消費回暖，線下渠道零售回暖、線上渠道保持較高增速。另外，中國消費模式的轉變和消費升級趨勢，使得企業必須加大品牌建設和產品創新力度，始終把消費者放在第一位。面對日益變化的市場，公司唯有力求創新，不斷與時俱進、緊貼市場潮流，才能持續保持穩定的市場地位。本財年，本集團通過深入推進品牌重塑、優化渠道結構、加大商品創新和零售大數據分析，不斷推出年輕時尚的產品，更好地滿足消費者需求，取得了不俗的經營業績，本集團羽絨服核心業務與女裝業務雙雙向好，保持良好增長勢頭。

## 收入分析

得益於服裝行業持續復甦回暖，以及近年來本公司庫存去化、渠道質量持續改善、創新時尚產品的推出和零售精細化運營管理，本財年品牌羽絨服業務收入增速加快，加上年內貼牌加工管理業務重點客戶訂單量提升、原有女裝品牌業務增長和新購女裝品牌的加入，以及多元化服裝業務佔比提升的貢獻，截至2018年3月31日止年度，本集團的收入約為人民幣8,880.8百萬元，較去年上升約30.3%。年內，品牌羽絨服業務繼續為本集團的最大收入來源，佔本集團收入的63.6%，而貼牌加工管理業務、女裝業務及多元化服裝業務分別佔本集團收入的10.6%、13.0%及12.8%。去年同期上述四項業務分別佔本集團收入的67.2%、11.4%、9.1%及12.3%。

品牌羽絨服業務、貼牌加工管理業務、女裝業務及多元化服裝業務年內的收入分別為人民幣5,651.0百萬元、人民幣936.8百萬元、人民幣1,153.5百萬元及人民幣1,139.5百萬元，按年分別上升23.4%、20.4%、85.4%及36.0%。

## 本集團按業務劃分之收入



### 品牌羽絨服業務：

近年來本集團致力於持續清理庫存和優化銷售網絡，經過幾年的努力，期初庫存已經恢復到健康水平，銷售網絡質量和結構也更為合理。隨着庫存結構的根本性改善以及本年度開發了更多和市場需求匹配度較高的產品，產品適銷性強，本財年銷售結構中絕大部分為新款。新舊款的產品售罄率都超過年度售罄計劃，同時本集團嚴格控制新舊款的銷售折扣，對於銷售收入的大幅提升和拉高毛利率起到了關鍵作用。本財年波司登品牌羽絨服業務收入創歷史較高，雪中飛和冰潔羽絨服也較上年分別錄得74.5%和23.9%的增長。

### 庫存管理

雖然庫存已經恢復到健康水平，但本集團仍然繼續執行嚴格的生產和產品規劃，部分銷售區域實現拉式補貨，避免不必要的庫存產生。本集團和經銷商的庫存意識得到加強，從營運和管理上根本控制庫存，實現貨品三年清零政策。年內，本集團繼續提升整體的營運能力，推動零售精細化管理。通過每周經營分析會議，及時聯動各個部門處理各項經營問題，共同制定應對方案。通過加強對終端零售數據分析，每周跟進各個品類商品的銷售情況，及時調整策略以最大可能提高商品售罄率，快速回應市場變化。

## 訂單管理

本集團在訂貨上進行更細緻的安排和管理，有別於以往由各大區域綜合下單，本財年將直營和批發訂貨完全分開，直營門店單店訂貨、按照單店的銷售需求匹配單店首鋪貨品，後期按照銷售反應拉式下單、拉式生產。通過商品零售數據的及時通報和分析，管控調整各直營門店和經銷商的訂貨結構，保證訂貨理性合理，對不同規模的經銷商實行不同的返利模式和訂貨模式（大經銷商實行自主訂貨總部引導模式，小經銷商實行分公司配貨模式），並能及時應市場變化而調整，實現和經銷商互利共贏，同步健康發展。

## 優質快反

年內，本集團進一步加大供應鏈優質快反核心競爭力的建設，持續提升供應鏈管理運營效率。已實現訂貨會後只投產40%左右的期貨，待上市後根據市場終端數據反應從10月至12月份進行滾動下單，實現15天優質快反供應，拉補60%左右的市場所需訂單，有效提升了商品售罄率，最大程度控制了庫存風險。未來，集團仍將加大羽絨服智能化生產基地合作建設，為本集團進一步提升快反速度、品質升級提供支撐與保障。

## 物流配送

年內，本集團對位於常熟的「智能配送中心」進行改造，配送中心可直接輻射全國，所有存貨生產入庫、倉儲、物流配送均實現智能化操作，同時實現南京、蘇州、上海等區域的門店貨物直接配送。在常熟總倉的基礎上，又在成都設立西南區域分倉，大幅度提升西南區域的貨品配送效率，為拉式補貨和零售公司旺季調貨提供了快速響應。未來，本公司將在全國建設若干個區域倉，取消零售公司倉庫，貨品直配門店，顯著提升貨品周轉效率，同時可大幅降低存貨倉儲成本和安全庫存量。

## 信息化建設

2017年，本集團是服裝行業內第一家引入阿里巴巴的互聯網架構技術，搭建建立了私有雲平台—波司登新零售管理雲平台。該平台整合消費者、門店、零售公司、總部、供應商的會員數據、產品數據、銷售數據、庫存數據、工廠數據，借助外部技術推動羽絨服業務在O2O全渠道、貨品智能分配、會員分析、門店選址、優質快反等新零售業務創新嘗試，有助公司在會員服務、商品運營、渠道開拓、以及生產管理等方面提升運營效率和效益。公司在消費品行業應用雲計算、大數據技術，提升管理所做的示範效應顯著，本集團子公司「波司登羽絨服裝有限公司」被工業和信息化部授予「2017年兩化融合管理體系貫標示範企業」，該公司也是獲得工信部國家兩化融合標桿企業表彰的唯一服裝企業。

## 產品研發

因消費者對於羽絨服功能的要求不斷提高，本年內本集團在新品研發方面進行全新嘗試，推出極寒系列以及風衣系列，帶給市場新驚喜。極寒系列羽絨服優選含絨量90%、蓬鬆度達800的白鵝絨，並採用高密高織抗寒面料，能抵禦攝氏零下30度的極端嚴寒天氣，同時融入當下流行時尚元素，為消費者帶來全新的抗寒體驗。本集團與國內主流視頻網站愛奇藝合作，冠名並推出紀錄片《翻滾吧！地球》，深入中國最冷北極村，體驗-30℃極寒，使產品與節目完美融合，創造了很好的口碑效應，引發產品熱銷，極寒系列產品年度綜合售罄率高達90%以上，遠高於其他冬款羽絨服銷售的售罄率。極寒系列將在2018年冬持續開發、改進、提升，以更好地滿足消費者需求。此外，年內本集團新增風衣系列，打破了傳統羽絨服臃腫的固有印象，在保暖和時尚修身兩方面有很好的兼容平衡，贏得了消費者的青睞。

2016年首次推出並大受市場歡迎的迪士尼系列，本年內再接再厲，在材質選擇和設計剪裁上力求創新突破，通過印字、織帶等充分展現迪士尼的元素，使各個細節都蘊含個性和童真。2017年迪士尼推廣店舖由上一財年的42家增加至306家，店舖採用整體氛圍包裝和場景化營銷，並通過網紅探店、視頻直播、微博發文分享等提升互動性和體驗感，吸引更多消費者參與並形成轉化銷售，俘獲了一大批年輕粉絲，為品牌年輕化作出重要貢獻。

## 品牌推廣

本集團將重心放在品牌建設和品牌推廣上，逐步提高消費者對品牌的認識，提升品牌價值與美譽度。圍繞消費者行為日曆、觸媒習慣進行品牌推廣傳播，讓更多的消費者感知到品牌及產品的變化，分渠道精準投放，在維持傳統媒介投放優勢情況下，引入並嘗試更多互聯網新玩法，塑造品牌力；重視消費者體驗，進行會員場景化營銷，有效提升會員粘性，助力營收達成；雙十一期間，鏈接時下熱點，與《中國有嘻哈》九強選手跨界合作，推出聯名款並在線上預售，引發搶購；拍攝MV《潮級暖的波司登》，進行多渠道聯動傳播，實現全網雙十一戰績人民幣5.68億元。另外，通過「泛會員管理」模式，以微信為社交互動載體，自建流量池，在積累品牌資產的同時，洞察消費者需求，打造線上線下會員營銷體驗閉環。2017年會員總量逾770萬，會員貢獻零售額及會員復購貢獻零售額同比大幅增長。日益壯大且忠實的會員群，將使我們進一步了解消費者的需求，並以此為基礎實現品牌長期可持續發展。

## 多品牌策略

本集團在聚焦波司登主品牌發展、重塑波司登主品牌為中高端時代品牌的同時，持續圍繞「羽絨+」，利用本集團在羽絨服生產、技術、分銷等方面的優勢，繼續發展中端的雪中飛、高性價比的冰潔羽絨服業務，以提升市場份額。

- 1) 雪中飛(*Snow Flying*)定位為「活力、時尚、運動」的年輕羽絨服，年內線下採用SPA模式（自有品牌服裝專業零售商模式），通過SPA模式做強後台支持體系、做強公司總部、直控終端。線上天貓旗艦店採用爆款主推策略，帶動流量、粉絲、轉化的顯著提升，實現天貓旗艦店單店銷售金額增長約兩倍的經營業績，邁出新零售實質性的一步。2017年雪中飛品牌羽絨服實現銷售約人民幣315.5百萬元，同比增長74.5%。

- 2) 冰潔(Bengen)在原來單純批發模式的基礎上，年內開啟新增自營零售網點，同時探索線上線下一體化新零售，朝向全渠道零售新模式持續發力；並開始嘗試延伸羽絨服以外其他品類，從「時尚、品質、優雅」的時尚羽絨服品牌，計劃轉型為全渠道、多品類運營的新時尚生活方式品牌。2017年冰潔品牌羽絨服實現銷售約人民幣203.3百萬元，同比增長23.9%。

按品牌劃分之品牌羽絨服業務收入

截至3月31日止年度

品牌	2018年		2017年		變動
	佔品牌羽絨服		佔品牌羽絨服		
	人民幣百萬元	銷售額百分比	人民幣百萬元	銷售額百分比	
波司登	4,953.7	87.6%	4,060.7	88.7%	22.0%
雪中飛	315.5	5.6%	180.8	3.9%	74.5%
冰潔	203.3	3.6%	164.0	3.6%	23.9%
其他品牌	112.5	2.0%	102.8	2.2%	9.5%
其他	66.0	1.2%	70.9	1.6%	-6.8%
品牌羽絨服業務總收入	<u>5,651.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,579.2</u>	<u>100.0%</u>	<u>23.4%</u>

按銷售類別劃分之品牌羽絨服業務收入

截至3月31日止年度

	2018年		2017年		變動
	佔品牌羽絨服		佔品牌羽絨服		
	人民幣百萬元	銷售額百分比	人民幣百萬元	銷售額百分比	
自營	3,519.8	62.3%	2,174.1	47.5%	61.9%
批發	2,065.2	36.5%	2,334.2	51.0%	-11.5%
其他*	66.0	1.2%	70.9	1.5%	-6.8%
品牌羽絨服業務總收入	<u>5,651.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,579.2</u>	<u>100.0%</u>	<u>23.4%</u>

\* 指與羽絨服產品有關的原材料銷售、租金及其他授權費等收入



渠道管理方面，年內本集團繼續積極優化零售網絡，關閉低效店舖，以提升店舖質量，同時在購物中心、時尚百貨、核心商圈的專賣店加快渠道佈局，逐步提升購物中心等主流渠道的網點佔比。年內，針對不同區域市場體量與渠道質量，制定差異化渠道策略，三四線空白市場新增拓展，小體量的一二線市場持續加密，飽和市場通過「開、關、轉」優化渠道結構。同時，對關閉網點的梳理，公司也從低產、虧損的標準，轉向更為嚴格的品牌層面的要求，對批發市場、大賣場、商超渠道等和品牌定位、形象不符的非標準渠道，堅決關閉或調整為工廠店，並且不得新增。

年內，零售網點數量實現近年來首次正增長，於2018年3月31日，本集團羽絨服業務的零售網點總數較2017年3月31日淨增加174家至4,466家。自營零售網點和第三方經銷商經營的零售網點分別增加49家和125家至1,423家和3,043家。自營和第三方經銷商經營的零售網點分別佔整個零售網絡的32%和68%。

### 按羽絨服品牌劃分之零售網絡

於2018年3月31日	波司登		雪中飛		冰潔		合計 店數
	店數	變動	店數	變動	店數	變動	
專賣店							
本集團經營	552	100	7	-35	6	6	565
第三方經銷商經營	1,743	-18	170	110	403	92	2,316
小計	2,295	82	177	75	409	98	2,881
寄售網點							
本集團經營	646	-72	187	25	25	25	858
第三方經銷商經營	396	-65	80	13	251	-7	727
小計	1,042	-137	267	38	276	18	1,585
合計	<b>3,337</b>	<b>-55</b>	<b>444</b>	<b>113</b>	<b>685</b>	<b>116</b>	<b>4,466</b>

變動：與2017年3月31日相比

## 羽絨服業務按地區劃分之零售網絡

	於2018年3月31日	於2017年3月31日	變動
華東	1,599	1,495	104
華中	1,007	934	73
華北	368	424	-56
東北	479	501	-22
西北	542	533	9
西南	471	405	66
合計	<u>4,466</u>	<u>4,292</u>	<u>174</u>

### 地區

華東	： 江蘇、安徽、浙江、上海、福建、山東
華中	： 湖北、湖南、河南、江西、廣東、廣西、海南
華北	： 北京、天津、河北
東北	： 遼寧、吉林、黑龍江、內蒙古
西北	： 新疆、甘肅、青海、陝西、寧夏、山西
西南	： 四川、西藏、重慶、雲南、貴州

### 貼牌加工管理業務：

年內，本集團的貼牌加工管理業務收入約為人民幣936.8百萬元，較去年增長20.4%，佔本集團收入的10.6%。銷售增長主要得益於公司進一步推進工廠製造自動化、標準化、智能化，提高生產效率及產品質量。同時公司調整策略，將核心資源聚集於目前的重點貼牌加工客戶，並與重點客戶確定中長期戰略合作規劃，大大增強了客戶的信心，各重點客戶訂單量均有較大提升。貼牌加工管理業務主要客戶有13家，來自前五大客戶的收入約佔貼牌加工管理業務總收入的88.4%。

由於國內生產成本逐年上升，尤其是工資上漲更為明顯，為此，公司正規劃利用伊藤忠的資源將部分生產轉往越南等東南亞國家。目前首批訂單已經開始生產，下一步，將按東南亞工廠的工藝技術能力逐步轉移更多的基礎品類訂單，以降低人工成本。

## 女裝業務：

年內，本集團的女裝業務收入約人民幣1,153.5百萬元，受惠於2017年購入天津女裝，本集團女裝業務收入較去年同期大幅上升85.4%，女裝業務佔本集團總收入比重增長至13.0%。本集團旗下的杰西、邦寶、柯利亞諾和柯羅芭四個主要女裝品牌均保持良好增長勢頭，為本集團女裝業務發展添加了新動力。年內，各女裝品牌的收入分佈如下：

品牌	按品牌劃分之女裝業務收入				
	截至3月31日止年度				
	2018年		2017年		變動
人民幣百萬元	佔女裝業務 銷售額百分比	人民幣百萬元	佔女裝業務 銷售額百分比		
杰西	389.2	33.8%	323.5	52.0%	20.3%
邦寶	375.3	32.5%	298.5	48.0%	25.7%
柯利亞諾	176.1	15.3%	不適用	不適用	不適用
柯羅芭	205.6	17.8%	不適用	不適用	不適用
其他品牌	7.3	0.6%	不適用	不適用	不適用
女裝業務總收入	<u>1,153.5</u>	<u>100.0%</u>	<u>622.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>85.4%</u>

	按銷售類別劃分之女裝業務收入				
	截至3月31日止年度				
	2018年		2017年		變動
人民幣百萬元	佔女裝業務 銷售額百分比	人民幣百萬元	佔女裝業務 銷售額百分比		
自營	1,059.1	91.8%	516.4	83.0%	105.1%
批發	94.4	8.2%	105.6	17.0%	-10.7%
女裝業務總收入	<u>1,153.5</u>	<u>100.0%</u>	<u>622.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>85.4%</u>

### **時尚女裝 – 杰西 (JESSIE)**

年內，杰西收入增長20.3%至約為人民幣389.2百萬元。其中自營和批發業務收入分別上升17.8%和31.7%至約人民幣313.4百萬元及人民幣75.8百萬元。杰西集中加強自營店的管理能力，加大對終端的資源投入、VIP客戶的維護和跟進，培育了一批區域有影響力的網點，店鋪坪效持續上升。同時，持續加強商品研發投入，新開發貨品受到消費者歡迎，並控制期貨比率，通過返單、縮短貨品加工期來提升暢銷款的銷售。

### **時尚女裝 – 邦寶 (BUOU BUOU)**

年內，邦寶收入約為人民幣375.3百萬元，較上年提升25.7%，在有效改善庫存結構、渠道結構的同時，實現收入平穩增長，其中自營和批發業務收入分別約為人民幣356.7百萬元及人民幣18.6百萬元。邦寶於期內積極關閉低效或業績不理想的店鋪，以及為清理庫存而策略性地減少新產品和加大打折力度，以改善業務基調。此外，邦寶積極加強商品研究，有針對性開發符合市場需要的產品，並尋找具有潛力的經銷商合作。期內，邦寶的店數淨減少33家至186家。

### **時尚女裝 – 柯利亞諾 (KOREANO) 及柯羅芭 (KLOVA)**

本集團於2017年4月完成收購欣悅發展有限公司（「欣悅」）、優諾（天津）服裝有限公司（「優諾」）及柯羅芭（天津）服裝有限公司（連同欣悅及優諾統稱為「天津女裝」）。欣悅主要從事女裝採購及分銷，主要持有柯利亞諾及柯羅芭兩個品牌的商標，並設有銷售渠道及管理團隊，而優諾為柯利亞諾及柯羅芭品牌的唯一生產代理。根據收購協議，賣方保證天津女裝由截至2017年4月28日至2018年3月31日止十一個月期間的除稅後經審核溢利將不低於人民幣70.0百萬元，否則賣方須向買方補回該溢利的差額。本財年合併溢利為人民幣61.5百萬元，差額主要是由於非現金的會計準則調整所致，賣方將按協議補回人民幣8.5百萬元的差額。本集團對柯利亞諾及柯羅芭女裝的業務發展充滿信心，兩個品牌的零售渠道質量優質、VIP客戶粘性好，運營管理團隊經驗豐富，通過持續的產品結構調整以及VIP活動推廣，預期兩品牌未來可獲得持續的業績增長。

柯利亞諾為國內中高端女裝品牌，銷售對象為25至35歲的都市白領，產品風格時尚、優雅、具品味；柯羅芭銷售對象為30至40歲的知性女性，產品風格簡約、時尚而大方。兩個品牌均專注於自營業務，不設任何批發業務。年內，柯利亞諾及柯羅芭的自營收入分別為人民幣176.1百萬元及人民幣205.6百萬元。於2018年3月31日，柯利亞諾及柯羅芭分別擁有57家和66家自營店鋪。

### 按女裝品牌劃分之零售網絡

於2018年3月31日	杰西		邦寶		柯利亞諾	柯羅芭	其他	合計
	店數	變動	店數	變動	店數	店數	店數	店數
專賣店								
本集團經營	4	1	19	5	-	-	-	23
第三方經銷商經營	23	-	13	7	-	-	-	36
小計	27	1	32	12	-	-	-	59
寄售網點								
本集團經營	109	3	120	-19	57	66	6	358
第三方經銷商經營	67	3	34	-26	-	-	4	105
小計	176	6	154	-45	57	66	10	463
合計	<b>203</b>	<b>7</b>	<b>186</b>	<b>-33</b>	<b>57</b>	<b>66</b>	<b>10</b>	<b>522</b>

變動：與2017年3月31日相比

### 女裝業務按地區劃分之零售網絡

	於2018年3月31日	於2017年3月31日	變動
華東	75	63	12
華中	153	149	4
華北	56	39	17
東北	65	31	34
西北	109	75	34
西南	64	58	6
合計	<b>522</b>	<b>415</b>	<b>107</b>

#### 地區

- 華東：江蘇、安徽、浙江、上海、福建、山東
- 華中：湖北、湖南、河南、江西、廣東、廣西、海南
- 華北：北京、天津、河北
- 東北：遼寧、吉林、黑龍江、內蒙古
- 西北：新疆、甘肅、青海、陝西、寧夏、山西
- 西南：四川、西藏、重慶、雲南、貴州

## 多元化服裝業務

年內，本集團的多元化服裝業務收入約人民幣1,139.5百萬元，較去年同期大幅上升36.0%，多元化服裝業務佔本集團總收入比重增長至12.8%。受益於波司登品牌價值的增加，以及波司登男裝、波司登居家零售運營效率的提升，波司登男裝、波司登居家較去年同期分別有52.5%、201.2%的增長，抵消了去年本集團出售摩高品牌以及終止雪中飛戶外業務而減少的多元化服裝業務收入。期內，各多元化服裝品牌的收入分佈如下：

品牌	按品牌劃分之多元化服裝業務收入					變動
	2018年		2017年			
	人民幣百萬元	佔多元化 服裝業務 銷售額百分比	人民幣百萬元	佔多元化 服裝業務 銷售額百分比		
波司登男裝	503.0	44.1%	329.8	39.4%	52.5%	
波司登居家	561.4	49.3%	186.4	22.2%	201.2%	
摩高	不適用	不適用	248.4	29.7%	不適用	
其他品牌及其他	75.1	6.6%	73.1	8.7%	2.6%	
多元化服裝業務總收入	<b>1,139.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>837.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>36.0%</b>	

	按銷售類別劃分之多元化服裝業務收入					變動
	2018年		2017年			
	人民幣百萬元	佔多元化 服裝業務 銷售額百分比	人民幣百萬元	銷售百分比		
自營	59.5	5.2%	350.1	41.8%	-83.0%	
批發	1,076.5	94.5%	478.9	57.2%	124.8%	
其他*	3.5	0.3%	8.7	1.0%	-59.6%	
多元化服裝業務總收入	<b>1,139.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>837.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>36.0%</b>	

\* 指來自租金收入

## **波司登居家 (Bosideng HOME)**

年內，波司登居家收入約為人民幣561.4百萬元，同比增長201.2%，其中自營和批發業務收入分別約人民幣8.9百萬元及人民幣552.4百萬元。波司登居家的產品主要以內衣、居家服為主，受益於波司登品牌的高知名度，波司登保暖內衣在線上保暖內衣的綜合排名提升至TOP3。經過兩年的運營，內衣、居家服的生產供應和零售運營體系也相對成熟，運營團隊對內衣、居家服的產品開發和風格趨勢亦能充分把握，業務運作漸趨規範。鑑於本集團對「波司登」品牌的全新定位，「波司登」品牌的非羽絨服產品線將全面調整，未來本集團將重新規劃內衣居家服業務的發展。

## **波司登男裝 (Bosideng MAN)**

年內，波司登男裝業務收入增長52.5%至約人民幣503.0百萬元。其中自營和批發業務收入分別下跌49.1%及上升89.9%至約人民幣45.1百萬元及人民幣457.9百萬元。波司登男裝積極優化零售網絡，淘汰低效網點，使得整體店舖數目淨減少81家至282家。近年來，波司登男裝逐步改革加盟商合作模式，將加盟商改革為更具靈活性、更強控制力的聯營合作模式，同時加強零售精細化管理，統一全國店舖零售標準、統一品牌形象標準、統一物流配送標準，線下實體店舖運營效率持續改善。同時，波司登男裝持續加強線上運營，成為天貓男裝品類供應鏈快速響應標桿。鑑於本集團對「波司登」品牌的全新定位，「波司登」品牌的非羽絨服產品線將全面調整，本集團將終止與原經銷商在波司登男裝品牌方面的合作，本集團對男裝剩餘的商譽和客戶關係合計約人民幣1.65億元已全部計提減值，未來本集團將重新規劃男裝業務的發展。

## **校服業務 – 颯美特**

年內，本集團旗下的颯美特校服業務穩健發展。颯美特致力於為中國學生提供國際品質的時尚校服，創造適合中國的校園文化品牌，推動校服市場邁向品牌消費新時代。颯美特充分發揮中韓合作優勢，根據中國各地區消費水平及文化特色進行差異化設計，以高品質的原料和簡約設計提升學生穿着美感，堅持「安全、健康、舒適、時尚」的標準體系，用心製作每一件校服。校服業務以訂單為導向，目前颯美特已得到江蘇、上海、浙江等眾多學校訂單，未來有望借助波司登在全國區域市場的分銷渠道，進行業務擴張。颯美特還將根據每個學校的歷史、文化、校徽、校訓、形象的不同，進行差異化訂制服務，滿足個性化的需求，進一步增加產品競爭力。

## 童裝業務

年內，本集團積極尋求波司登品牌的業務創新和發展的機會，對波司登羽絨服產品下的童裝業務，進行延伸打造「波司登」童裝品牌。經過近一年的運營，波司登童裝躋身天貓童裝類目的TOP30，顯示了波司登品牌力量的強大和波司登童裝團隊卓越的線上運營能力。鑑於本集團對「波司登」品牌的全新定位，「波司登」品牌的非羽絨服產品線將全面調整，未來本集團將重新規劃童裝業務的發展。

本集團認為，中國童裝市場仍處於發展期，成長速度也將快於男裝、女裝、運動服裝等行業，國內外各大服裝品牌都在加速佈局童裝產業，中國童裝格局尚未明朗，有破局的機會。本集團將和有卓越線上運營能力的童裝團隊成立合資公司，並選取優秀的國際童裝品牌合作線上運營，致力於成為中國領先的國際童裝品牌專業運營商。同時本集團將從線上合作國際品牌中優中選優，進行深度合作，逐步發展線下店舖，持續提升消費者體驗，線上線下一體化融合發展，實現與國際童裝品牌的戰略聯盟發展。

### 按多元化服裝品牌劃分之零售網絡

於2018年3月31日	波司登居家 店數	波司登男裝 店數	變動	合計 店數
專賣店				
本集團經營	21	84	8	105
第三方經銷商經營	51	88	-77	139
小計	72	172	-69	244
寄售網點				
本集團經營	4	47	1	51
第三方經銷商經營	19	63	-13	82
小計	23	110	-12	133
合計	<b>95</b>	<b>282</b>	<b>-81</b>	<b>377</b>

變動：與2017年3月31日相比



## 多元化服裝業務按地區劃分之零售網絡

	於2018年3月31日	於2017年3月31日	變動
華東	153	102	51
華中	85	98	-13
華北	21	25	-4
東北	15	14	1
西北	46	57	-11
西南	57	67	-10
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
合計	<b>377</b>	<b>363</b>	<b>14</b>
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>

### 地區

華東	：	江蘇、安徽、浙江、上海、福建、山東
華中	：	湖北、湖南、河南、江西、廣東、廣西、海南
華北	：	北京、天津、河北
東北	：	遼寧、吉林、黑龍江、內蒙古
西北	：	新疆、甘肅、青海、陝西、寧夏、山西
西南	：	四川、西藏、重慶、雲南、貴州

### 網絡銷售

此外，為適應高速發展的網絡購物趨勢，滿足消費者日益增長的網購需求，本集團積極研究和拓展網絡銷售，年內，本集團旗下各品牌網絡銷售收入達到人民幣2,010.5百萬元，按年大幅上升86.7%，雙十一當天錄得全網銷售人民幣5.68億元。其中，品牌羽絨服業務、女裝業務及多元化服裝業務年內網絡銷售的收入分別約為人民幣1,135.0百萬元、人民幣60.3百萬元及人民幣815.2百萬元，分別佔到品牌羽絨服業務、女裝業務及多元化服裝業務收入的20.1%、5.2%及71.5%。按銷售類別劃分，網絡銷售的自營和批發收入分別約為人民幣1,091.4百萬元及人民幣919.1百萬元。未來本集團仍會繼續加大線上投入，持續提升線上銷售比重，同時促進線上和線下的融合發展，持續提升消費者購物體驗。

## 毛利

年內，毛利由人民幣3,163.2百萬元增加30.2%至人民幣4,119.1百萬元，毛利率維持與上年一致水平為至46.4%。

品牌羽絨服業務毛利率增加0.4個百分點至51.5%，主要由於本集團持續清理庫存以及推出毛利率較高的新產品。女裝業務的毛利率較去年增長7.8個百分點至76.4%，主要由於新併購品牌天津女裝毛利率較高。多元化服裝業務的毛利率較去年下降14.1個百分點至14.6%，主要由於低毛利產品的銷售及佔比上升，帶動毛利率下降。貼牌加工管理業務的毛利率受國內人工及原材料成本略有下降至17.3%。

## 經營溢利

年內，本集團的經營溢利大幅上升39.9%至約人民幣923.4百萬元，經營溢利率為10.4%，較去年9.7%增加0.7個百分點，主要由於品牌羽絨服及女裝業務的貢獻。

## 分銷開支

本集團的分銷開支主要包括廣告和宣傳費用、百貨公司扣點費、固定經營租賃開支以及僱員開支，約達人民幣2,451.5百萬元，較去年約人民幣1,951.1百萬元增加25.6%，分銷開支佔本集團總收入由去年28.6%下降1.0個百分點至27.6%。分銷開支上升，主要由於期內本集團品牌羽絨服業務和非羽絨服業務大幅增長導致。分銷開支上升比率小於銷售收入上升比率，顯示本集團綜合運營效率的持續改善。

## 行政開支

本集團的行政開支主要包括薪酬及福利、折舊及顧問費，約達人民幣630.2百萬元，較去年約人民幣608.8百萬元增加3.5%，行政開支佔本集團總收入由去年8.9%下降1.8個百分點至7.1%。行政開支增加主要是期內本集團為持續推進戰略轉型適當增加了顧問費開支，同時由於本年度的收購行政開支相應增加。

## 融資收入

回顧年內，本集團的融資收入由約人民幣135.7百萬元下跌11.5%至約人民幣120.2百萬元，主要由於本集團將國內的充裕現金分紅至海外用於歸還貸款，致國內用於理財的資金下降。

## 融資開支

回顧年內，本集團的融資開支減少至約人民幣155.3百萬元，主要由於年內本集團將國內的充裕現金分紅至海外用於歸還貸款，致海外貸款利息下降，以及本集團本年度做好匯兌管控，大幅度降低了匯兌虧損。

## 稅項

截至2018年3月31日止年度，所得稅開支由約人民幣203.8百萬元上升至約人民幣248.7百萬元，實際稅率約為28.0%，較25%的標準中國所得稅稅率為高，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，以及附屬公司所享有的優惠稅率及自中國附屬公司撥備至海外公司的股息預扣稅的綜合影響所致。

## 股息

董事會建議派發截至2018年3月31日止年度的末期股息每股普通股港幣3.5仙（相等於約人民幣2.9分）及特別股息每股普通股港幣2.5仙（相等於約人民幣2.1分）。建議股息須待本公司股東於2018年8月27日或前後舉行的股東周年大會（「股東周年大會」）上批准。待股東批准後，建議股息將於2018年9月20日或前後支付予2018年9月6日名列本公司股東名冊的股東。

## 流動資金及財務來源

截至2018年3月31日止年度，本集團經營活動所得的現金淨值約為人民幣1,032.6百萬元（2017年：人民幣1,109.2百萬元）。於2018年3月31日的現金及現金等價物約為人民幣1,794.1百萬元，而於2017年3月31日則為約人民幣2,835.0百萬元。

為使本集團可用現金儲備獲得最高回報，本集團已投資可供出售金融資產，包括中國國內銀行的保本短期投資及可供出售證券。於銀行的短期投資預計（非保證）回報率介乎每年2.65%至6.70%。可供出售證券指Bosideng Industry Investment Fund S.P.及朔明德投資有限公司持有的交易股票及債券。於2018年3月31日，本集團的銀行借款約為人民幣2,338.4百萬元（2017年：人民幣2,984.9百萬元）。本集團的負債比率（即：債務總額／權益總額）為23.9%（2017年3月31日：31.9%）。

本集團預期可與借貸人取得新借貸，以取代於可見的將來將會到期的現有借貸，如不可行，本集團有充裕的現金和可供出售的資產以滿足償還借貸的要求。

## 或然負債

於2018年3月31日，本集團並無重大或然負債。

## 資本承擔

於2018年3月31日，本集團有約人民幣11.8百萬元有關廠房、物業及設備的未結算資本承擔(2017年3月31日：人民幣13.8百萬元)。

## 經營租賃承擔

於2018年3月31日，本集團有不可撤銷經營租約承擔約人民幣147.1百萬元(2017年3月31日：約人民幣138.2百萬元)。

## 資產質押

於2018年3月31日，銀行存款約人民幣904.6百萬元已抵押予銀行作為備用信用證、銀行借貸及應付票據及信用證融資用(2017年3月31日：約人民幣1,441.4百萬元)。

## 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財務中心負責。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銀行借款。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，本集團附屬公司的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、美元、日圓及英鎊或者兌換有關實體各自功能貨幣的匯率的任何重大波動或會對本集團造成重大影響。

面對着貨幣市場不穩定性，本集團將適時利用遠期外匯合約及外幣掉期以盡量減低匯率變動帶來之風險。

## 人力資源

截至2018年3月31日，本集團擁有5,340名全職員工（2017年3月31日：4,246名全職員工）。本集團員工人數比2017年度增加1,094人，主要系本集團收購天津女裝帶來的人員自然增長以及本年度的校園招聘新增人員。截至2018年3月31日止年度的員工成本（包括作為董事酬金的薪酬、其他津貼以及按股權結算基於股份交易的開支）約為人民幣866.2百萬元（2017年：約人民幣726.4百萬元）。本集團於年內收購天津女裝，並授出獎勵股份及購股權。因此，員工成本較去年增加19.2%。

為吸引及挽留熟練及具經驗的員工並激勵彼等為本集團未來發展及業務擴展努力，本集團採納一項股份獎勵計劃（「股份獎勵計劃」）及一項購股權計劃（「購股權計劃」）。

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。為本集團僱員提供舒適、和諧的生活環境，倘非本地大學畢業生、專業技術人員及管理人員在常熟沒有住所，一經錄用，本集團為他們提供配備酒店式管理服務的員工宿舍。

年內，本集團繼續向公司的管理層、技術骨幹合計55人授予了獎勵股份8,060萬股及購股權8,060萬股，各佔公司已發行股份的比率約0.75%。本集團認為，推行股權激勵計劃，有助於激勵和留住公司優秀人才，且由於獎勵股份和期權的歸屬需掛鈎本集團的財務業績，以及員工本人的表現，使得僱員之利益與本公司和股東的整體利益一致，股權激勵計劃凝聚人心，為公司長久發展奠定堅實基礎。

## 未來發展

中國經濟經過多年的高速發展，當前已經進入增速放緩，追求增長質量的階段，隨着城市化的推進，以及人們對美好生活的向往，中國消費潛力依然龐大，但同時消費模式正在慢慢演變，消費越趨理性，注重消費體驗，加上網上消費的興起，這些都為傳統的中國服裝零售企業帶來新挑戰，同時給實體店鋪的業務模式帶來衝擊。新挑戰促使行業改變，鞭策企業不斷創新求變，促進傳統的中國服裝零售企業加快轉型。此外，消費者對於產品的要求從單純的保暖功能到時尚美觀外，並更進一步期望服裝產品具有更多生活功能，以提高產品的實用性，消費需求的快速演變促使服裝企業必須更為緊貼市場變化。本集團將繼續堅定不移地從傳統的銷售模式，逐步轉型走向更貼近市場和消費者的新零售模式。來年，本集團將在各個領域繼續努力：

**羽絨服業務：**隨着國內四季化品牌服裝陸續加入羽絨服的經營，拓寬了羽絨服覆蓋的寬度，國外中高端羽絨服品牌將羽絨服的定位由「基礎功能」提升到「輕奢定位」，提升了羽絨服的消費層次；當前，中國經濟已迎來高質量發展的新時代，消費升級也讓越來越多國人傾向選購更高品質、更彰顯身份的中國品牌。我們真切地認識到：羽絨服作為消費者御寒首選，品類價值明確，全球羽絨服市場空間廣袤、前景誘人。波司登專注羽絨服42年，累計全球銷量超過了2億件，具備了專業競爭優勢和國際市場地位。

展望未來，本集團將「聚焦主航道，收縮多元化」，集團將波司登品牌定位為「全球熱銷的羽絨服專家」，未來將繼續做強核心羽絨服主業，聚焦資源全面重塑波司登品牌，持續提升品牌影響力和品牌勢能，不斷優化渠道結構，快速建立防寒產業生態圈，持續提升單店坪效，加快線上線下全渠道融合以及流量共享，實現顧客、商品、渠道線上線下一體化。同時，加強零售精細化運營管理和大數據的應用，積極提升內在競爭力及營運效率。在產品方面持續創新，注重品質升級，增加生活功能和良好的消費體驗，致力為消費者提供高品質、高質量、時尚的羽絨服產品，繼續走穩高質量發展之路，引領羽絨服行業發展。

**貼牌加工管理業務：**持續發展貼牌加工管理業務，合理利用淡季產能，將有助於本集團持續推進工廠製造自動化、智能化，持續提高生產效率，也有利於強化本集團的專業羽絨服地位。展望未來，本集團將持續加大和目前的重點貼牌加工管理業務客戶之戰略合作，持續加大對國內工廠的設備改造、環保投入，同時合理利用伊藤忠的合作資源，提升東南亞工廠的工藝技術能力，推進核心工廠的合資合作，不斷提升貼牌加工管理業務。

**時尚女裝業務：**本集團對於國內女裝行業的前景感到樂觀，過去幾年積極通過收購逐步把女裝業務擴大，目前旗下女裝品牌主要包括杰西、邦寶、柯利亞諾及柯羅芭，女裝業務平台漸見規模。本集團將致力於提升女裝業務的內在運營和管理效率，擁有多品牌的女裝平台使本集團在渠道、採購等方面享有優勢，本集團將整合女裝資源以提高協同效應，並適度地為女裝拓展優質渠道。同時，本集團將繼續發掘具有潛力的女裝品牌，進一步拓展女裝平台。

**多元化業務：**本集團波司登品牌將主要聚焦羽絨服業務，將對波司登品牌系列的男裝、居家服業務、童裝業務進行全面整合，未來本集團將重新規劃男裝和內衣居家服業務的發展。現有的校服業務，會借助波司登在全國區域市場的分銷渠道進行業務擴張，同時本集團將積極研究向童裝及生活戶外服裝等延伸，實現由「產品經營」到「品牌經營」的轉型，向成為令人尊敬的功能服飾本集團的目標邁進，實現本集團的可持續發展。

## 暫停辦理股份過戶登記

本公司將分別由(i)2018年8月22日至2018年8月27日及(ii)2018年9月4日至2018年9月6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)確認有權出席股東週年大會並於會上投票的資格及(ii)符合於2018年9月20日或前後獲派建議股息的資格，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)2018年8月21日及(ii)2018年9月3日下午4時30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2018年3月31日止年度，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77.3百萬港元於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）購買合共112,230,000股股份。

除上文所披露者外，於截至2018年3月31日止年度本公司及其任何附屬公司並無購買、出售或贖回任何本公司上市證券。

## 企業管治守則

董事認為，截至2018年3月31日止年度，本公司一直遵守聯交所證券上市規則（「上市規則」）附錄14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。

高德康先生是本集團的創辦人、董事局主席及本公司首席執行官。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，董事會認為有足夠保障措施確保董事會權力平衡。

## 審計委員會

董事會轄下的審計委員會已與管理層審閱本集團採用的會計原則及慣例，亦已與本集團的核數師畢馬威會計師事務所就審計、內部監控及財務報告事宜進行討論，當中包括審閱本集團截至2018年3月31日止年度的綜合全年業績。

## 核數師

本集團核數師畢馬威會計師事務所（執業會計師）已就此初步公告所載之本集團截至2018年3月31日止年度的綜合財務狀況表、綜合損益及其他全面收益表及相關附註的財務數字與本集團於本年度的綜合財務報表所載的金額作比較，並核對一致。畢馬威會計師事務所就此所進行的工作並不構成根據香港會計師公會頒佈的香港核數準則、香港審閱委聘準則或香港審計委聘準則項下的審計、審閱或其他委聘保證，因此核數師並無發表任何保證意見。

股東週年大會上將提呈一項決議案以續聘畢馬威會計師事務所為本集團核數師。

## 年度業績及年報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2018年3月31日止年度的年報包括上市規則附錄16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。

承董事會命  
波司登國際控股有限公司  
董事局主席  
高德康

香港，2018年6月28日

於本公告日期，本公司執行董事為高德康先生、梅冬女士、黃巧蓮女士、麥潤權先生、芮勁松先生及高曉東先生；獨立非執行董事為董炳根先生、王耀先生、魏偉峰博士及廉潔先生。