

千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.

千百度国际控股有限公司

(香港联交所股份代号: 1028)

2013年中期业绩

2013年8月



免责声明



- This document has been prepared by C.banner International Holdings Limited (the “Company”) solely for use at this presentation and is subject to change without notice. Its accuracy is not guaranteed and it may not contain all material information concerning the Company. The Company makes no representation regarding, and assumes no responsibility or liability for, the accuracy or completeness of, or any errors or omissions in, any information contained herein.
- This presentation contains forward-looking statements that involve risks and uncertainties. All statements other than statements of historical facts are forward-looking statements. These statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors that may cause the actual results, performance or achievements of the Company to be materially different from those expressed or implied by the forward-looking statements. You should not rely upon forward-looking statements as predictions of future events. This presentation speaks as of the date hereof. We undertake no obligation to update or revise any forward-looking statements, either as a result of new information, future events or otherwise.
- This presentation does not constitute an offer or invitation to purchase or subscribe for any securities or financial instruments or to provide any investment service or investment advice, and no part of it shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision in relation thereto..

公司概况

千百度国际：中国中高档女鞋市场领先的多品牌运营商

中国中高档商务与休闲女鞋市场第二大零售商

品牌组合

自主开发品牌



EBLAN 伊伴

sundance

MIO

特许品牌

naturalizer

UN UNITED NUDE™



JC COLLEZIONE

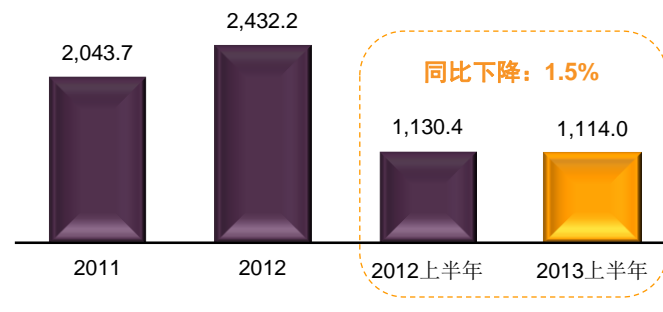
分销网络

全中国共设有1,615间自营店及580间第三方零售店

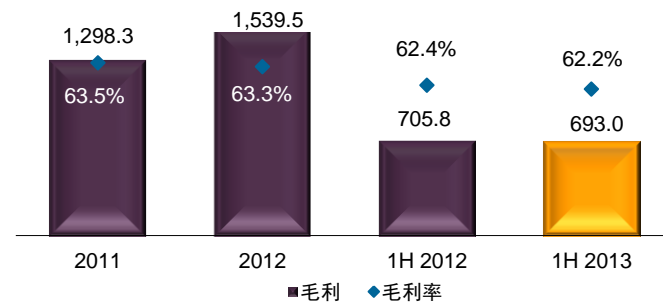


财务摘要

总收入
(百万元人民币)



毛利润及毛利率
(百万元人民币, %)



千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.



1. 财务摘要
2. 业务回顾
3. 未来策略
4. 附录



千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.

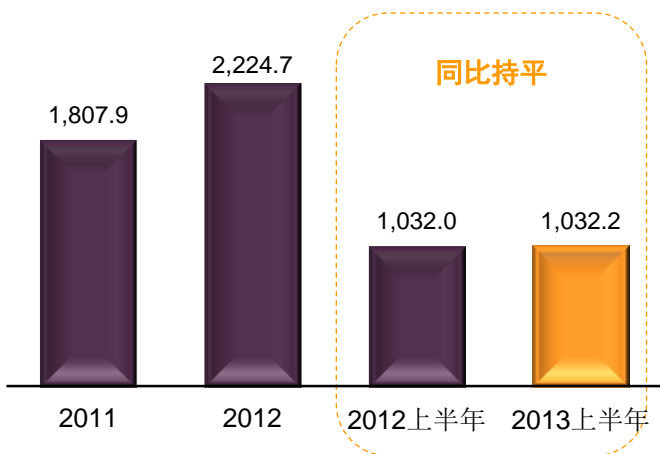
1. 财务摘要

财务摘要



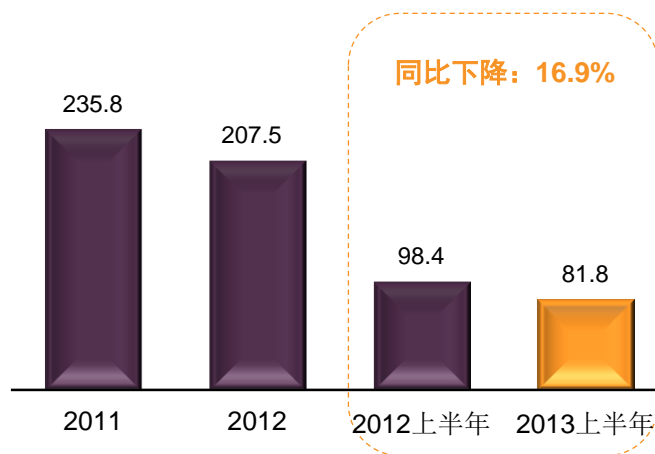
零售及批发收入

(百万元人民币)



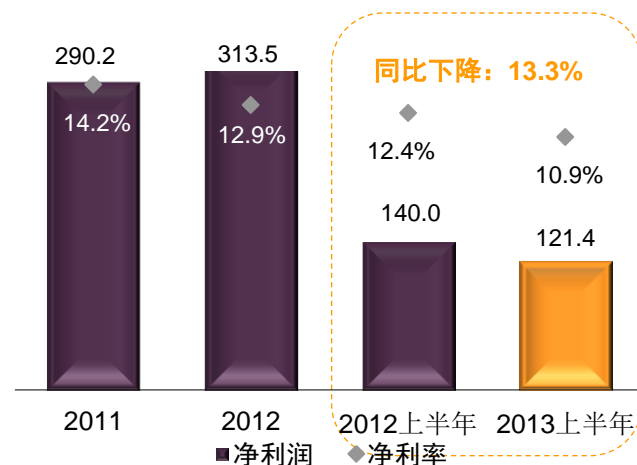
OEM收入

(百万元人民币)



净利润和净利润率

(百万元人民币, %)



同店销售增长率

2010财年

12.3%

2011财年

14.6%

2012财年

6.3%

2013年一季度

1.7%

2013二季度

-9.6%

2013上半年

-5.1%

OEM收入下降原因为产能逐步转为生产自有品牌产品

千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.

5/27

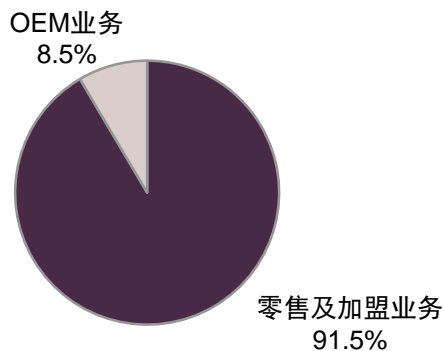
按业务组合及自营店零售额划分之收入



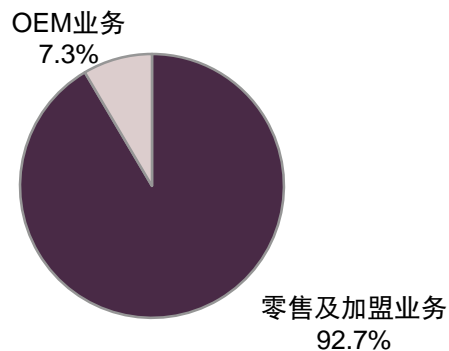
收入组合

自营店零售额细分

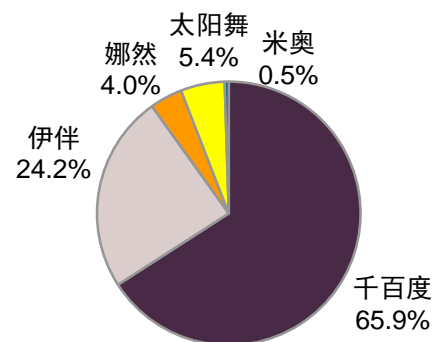
2012年



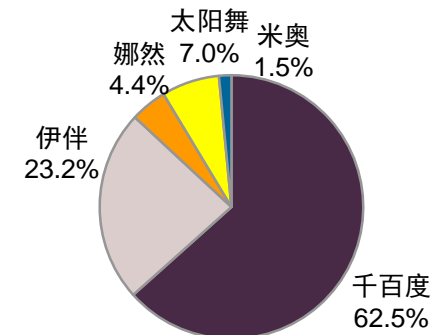
2013上半年



2012年



2013上半年



毛利较高的零售业务比重不断提升
新推出的品牌将可有助巩固集团的零售业务

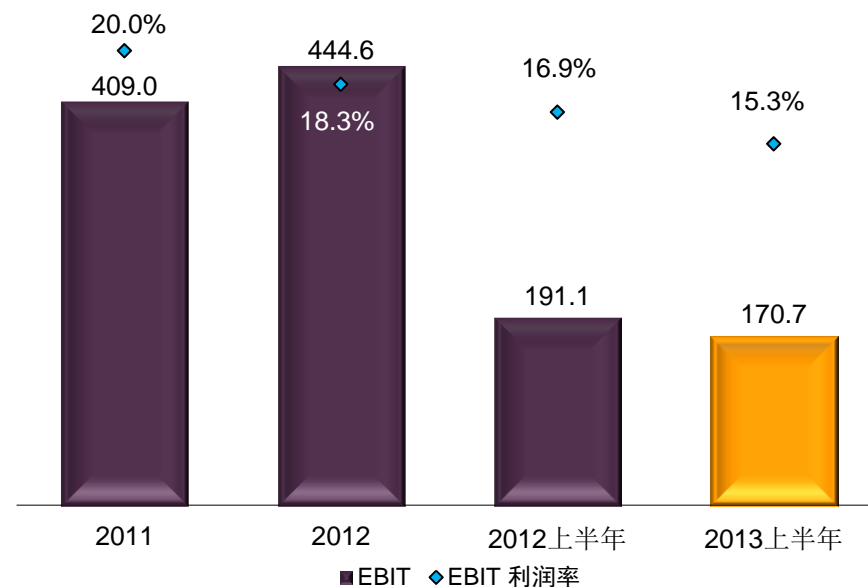
成本及息税前利润



成本明细

| 百万元人民币 | 2011 | 2012 | 2012 上半年 | 2013 上半年 |
|---------|-------|--------|-------------|-------------|
| 销售成本 | 745.4 | 892.7 | 424.6 | 421.0 |
| 占销售额的 % | 36.5% | 36.7% | 37.6% | 37.8% |
| 分销和销售费用 | 817.8 | 1040.5 | 478.5 | 516.9 |
| 占销售额的 % | 40.0% | 42.8% | 42.3% | 46.4% |
| 行政和一般费用 | 74.4 | 111.0 | 55.2 | 45.5 |
| 占销售额的 % | 3.6% | 4.6% | 4.9% | 4.1% |
| 其他收入及收益 | 2.9 | 56.6 | 19.1 | 40.1 |
| 占销售额的 % | 0.1% | 2.3% | 1.7% | 3.6% |

EBIT 和利润率 (百万元人民币, %)



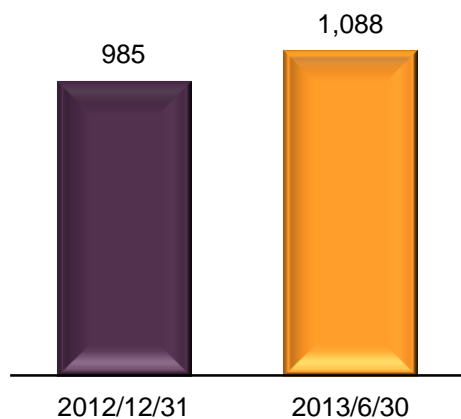
2013上半年其他收入及收益主要为政府的税收返还及利息收入

营运资本分析



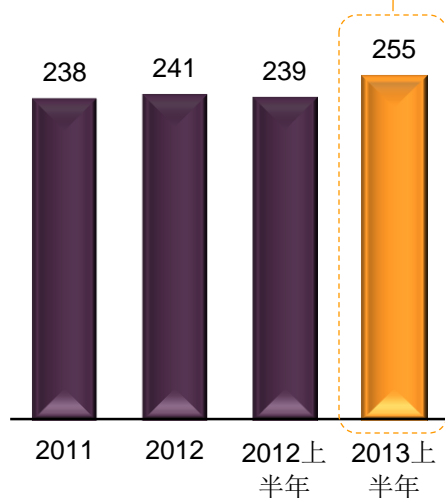
现金及银行结余

(RMB Mn)

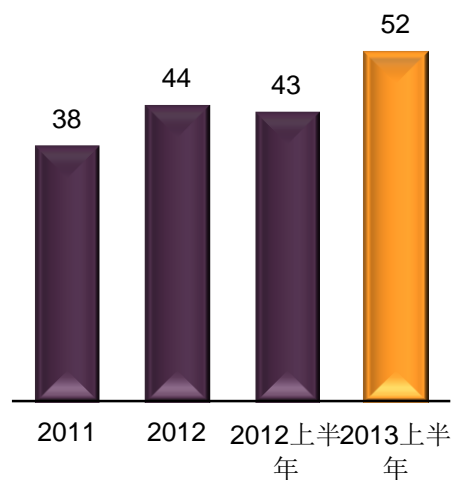


库存天数

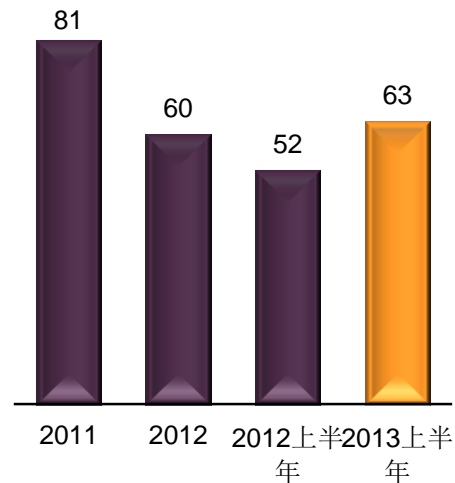
■ 下半年将加强供应链管理及存货控制，降低存货周转天数



应收账款天数



应付账款天数



集团展现了对营运资本的有效管理，营运资本基本稳定



千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.

2. 业务回顾



- 1. 市场基本面强劲 — 高增长的中国女鞋行业市场
- 2. 在最具吸引力的细分市场中的领导者
- 3. 多品牌组合满足广泛的客户需求
- 4. 继续扩大全国性分销网络
- 5. 品牌店铺数量稳步增长
- 6. 通过垂直整合的业务模式，供应链能够及时作出响应
- 7. 有效的市场推广策略
- 8. 以客户为本的专职研发能力

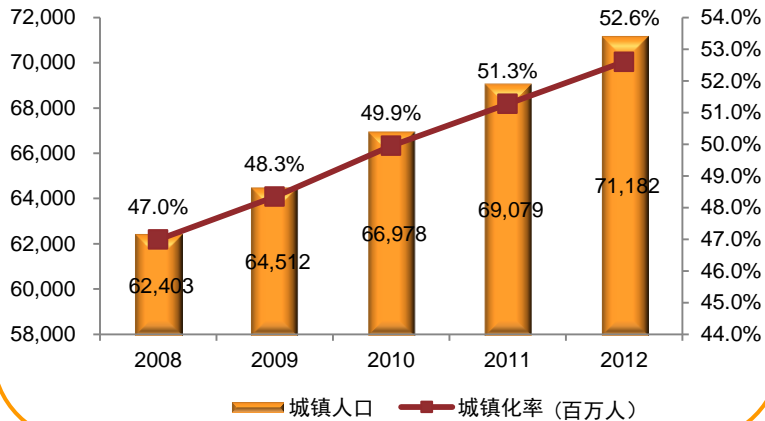
千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.



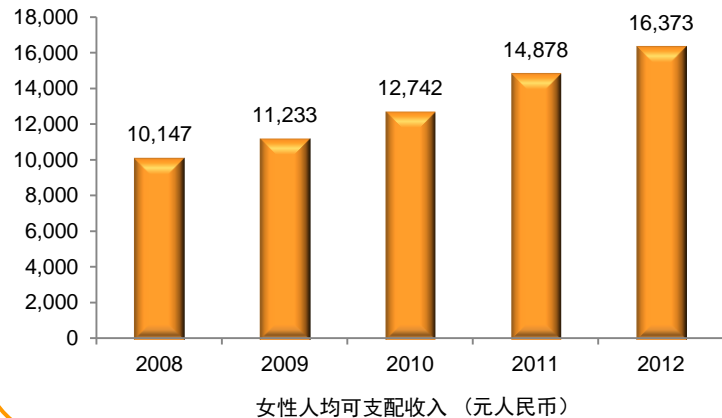
1. 市场基本面强劲 —— 高速增长的中国女鞋市场



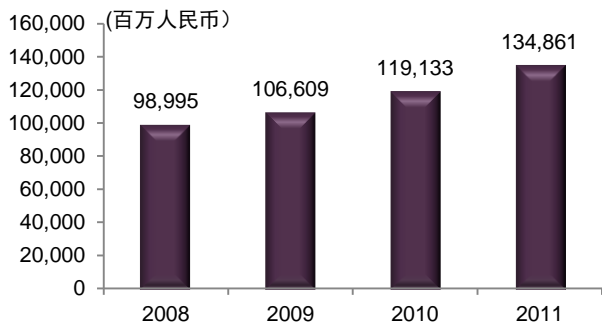
城市化进程加快



女性在经济上更加独立

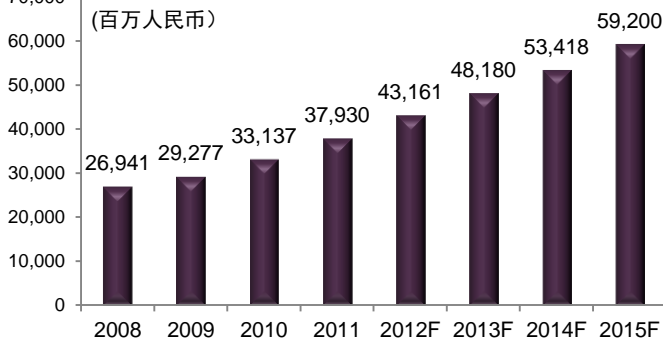


女鞋板块增速超过其他板块



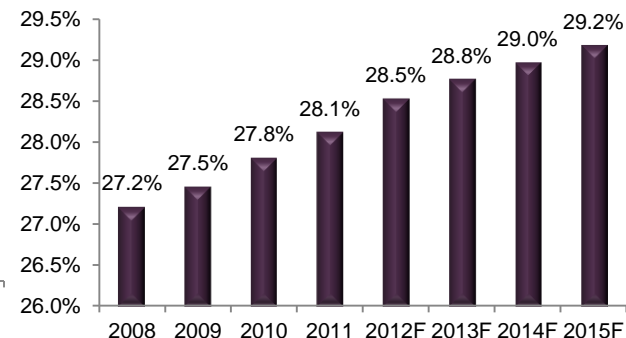
| | CAGR (2008-2012) | CAGR (2013-2017) |
|----|------------------|------------------|
| 男鞋 | 10.0% | 13.2% |
| 女鞋 | 11.6% | 11.0% |
| 童鞋 | 8.8% | 10.7% |

中高端女鞋零售销售额逐年上涨



| | CAGR (2008-2012) | CAGR (2013-2017) |
|-------|------------------|------------------|
| 中高端女鞋 | 12.1% | 13.8% |
| 中端女鞋 | 11.6% | 12.8% |
| 低端女鞋 | 9.1% | 8.6% |

中高端女鞋市场份额增大



中端和低端女鞋市场份额于未来5年呈递减趋势

该公司介绍中关于中国女鞋市场的信息来自于欧睿国际的独立市场调研，不作为做出投资或不投资决策的依据。

2. 在最具吸引力的细分市场中的领导者



中高端商务与休闲女鞋市场的第二大零售商

中国中高端商务与休闲女鞋前五大零售商

| 公司 | 市场份额 ⁽¹⁾ | 主要品牌 |
|--|---------------------|--|
|  百丽集团 BELLE GROUP | 50.9% |  Belle 百丽, teemix 天美意, JOY&PEACE, STACCATO, Tata, MIRABELL |
|  千百度国际控股有限公司 C. banner International Holdings Ltd. | 8.1% |  C.banner 千百度, EBLAN 伊伴, naturalizer, sundance, MIO |
|  YCP SCORE 天创鞋业 | 4.7% |  KISSCAT |
|  ST&SAT 星期六 | 4.1% |  ST&SAT, FONDBERYL® |
|  le saunda | 3.7% |  le saunda, ce |

✓ 市场份额不断提高, 从2011年的7.4%增至2012年的8.1%⁽¹⁾

✓ 多品牌战略迎合市场需求

✓ 专注于中国中高端女鞋的主要零售渠道-百货商店





✓ 有强劲的营销活动支持

(1) 根据Euromonitor, 基于2012年零售收入。
 该公司介绍中关于中国女鞋市场的信息来自于欧睿国际的独立市场调研, 不作为做出投资或不投资决策的依据。

3. 多品牌组合满足广泛的客户需求



针对中高端商务与休闲板块广泛客户基础的多个品牌

| 推出 | 客户基础 (年龄) | 春夏款 价格范围 (人民币) | 定位 | 亮点 | |
|---|--------------|----------------------|-----------|---|---|
|  C.banner 千百度 | 1996 | 20-40 | 750-1,000 | 时尚/商务/ 商务休闲  | 中国第四大 中高端商务与休闲 女鞋品牌 (1)  |
|  EBLAN 伊伴 | 2004 | 20-35 | 700 - 950 | 时尚/商务/ 商务休闲  | 2008-2012零售收入 复合年均增长率为 40.3%  |
|  naturalizer | 2007年 下半年 | 25-44 | 900-1,400 | 休闲/舒适  | 美国女鞋市场 领先品牌  |
|  sundance | 2011年 8月 | 18-35 | 650 - 900 | 年轻/休闲  | 2013年6月30日 200间零售网点  |
|  MIO | 2012年 1月 | 22-28 | 800-1,200 | 时尚/商务/ 商务休闲  | 2013年6月30日 139间零售网点  |

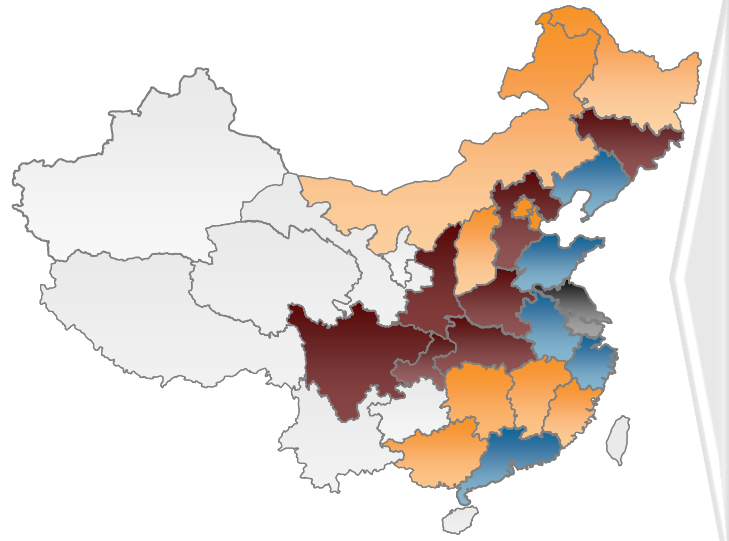
(1):根据Euromonitor, 基于2012年零售收入。



4. 继续扩大全国性分销网络



全中国有1,615间自营零售店和580间第三方零售店



- 0-20 家零售店
- 20-40 家零售店
- 40-60 家零售店
- 60-200 家零售店
- 200+ 家零售店

自营零售店

- 主要位于一线至三线城市
 - 目标客户是拥有较强消费能力的人群
- 专注于百货商场
 - 绝大多数为百货商场零售店

829

C.banner 千百度

432

EBLAN 伊伴

194

sundance

34

MIO

126

代理品牌

1,615

总数

第三方零售店

- 主要位于其他城市
 - 以具成本效益的方式扩张
- 由获得授权的分销商设立
 - 250家授权分销商

357

112

6

105

-

580

注：所有数据截至2013年6月30日



5. 品牌店铺数量稳步增长



C.banner 千百度

EBLAN 伊伴

sundance

MIO

代理品牌

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013上半年 |
|----|------|------|------|-------|-------|---------|
| 自营 | 494 | 544 | 623 | 735 | 828 | 829 |
| 加盟 | 160 | 194 | 230 | 311 | 366 | 357 |
| 合计 | 654 | 738 | 853 | 1,046 | 1,194 | 1,186 |

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013上半年 |
|----|------|------|------|------|------|---------|
| 自营 | 188 | 210 | 307 | 412 | 444 | 432 |
| 加盟 | 46 | 65 | 87 | 122 | 123 | 112 |
| 合计 | 234 | 275 | 394 | 534 | 567 | 544 |

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013上半年 |
|----|------|------|------|------|------|---------|
| 自营 | | | | 97 | 184 | 194 |
| 加盟 | | | | 4 | 8 | 6 |
| 合计 | | | | 101 | 192 | 200 |

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013上半年 |
|----|------|------|------|------|------|---------|
| 自营 | | | | | 23 | 34 |
| 加盟 | | | | | 113 | 105 |
| 合计 | | | | | 136 | 139 |

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013上半年 |
|----|------|------|------|------|------|---------|
| 自营 | 40 | 32 | 42 | 67 | 77 | 126 |
| 加盟 | | | | | | |
| 合计 | 40 | 32 | 42 | 67 | 77 | 126 |



6. 通过垂直整合的业务模式，供应链能够及时作出响应



我们以垂直整合的模式运营，控制着供应链所有的关键功能

客户服务

- 直接接触客户
- 截至2013年6月30日，VIP客户基础已发展至60万人以上
- 客户互动程度很高

设计

- 根据最新的时尚趋势及客户偏好进行开发
- 每个品牌有专职的设计团队，以增强产品的独特性



千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.



营销

- 覆盖广泛的分销网络
- 位居战略性地点
- 强劲营销活动
- 对品牌定位及定价有完全控制权

生产

- 3个生产厂位于南京、东莞和睢宁
- 总年产能为720万双
- 高效且具有成本效益的生产



巨大的运营灵活性



以合适的产品对不断变化的市场趋势和客户品位做出快速响应



运营效率和竞争力有所提高



7. 有效的市场推广策略



针对中国中高档女士鞋履市场采取多元化的市场推广活动，
着重与客户的直接互动与交流及提高品牌知名度

品牌发布会

宣传硬照



7. 有效的市场推广策略 (续)

百货公司大型展卖以及知名杂志广告推广提高品牌与产品的知名度与美誉度

产品推广活动



杂志广告



8. 以客户为本的专职研发能力

拥有强劲的设计能力且拥有位于战略性地点的研发中心



✓ 位于佛山，毗邻中国的鞋业枢纽广州

✓ 总建筑面积约 15,000 平米

✓ 每年为每个自有品牌分别设计 2,000-2,400 个 SKU

✓ 自有品牌的设计经理们拥有平均 10 年以上的鞋履设计经验

系统化的研究、设计和开发能力

市场研究

- 定期参加贸易展会，并在香港和欧洲进行实地考察；参加中国的各种贸易展览并从专业网站和同业编制的出版物中搜集市场信息
- 针对中国消费市场特色，以特定客户为目标，设计出多层次符合特定市场的产品

产品设计

- 决定有关鞋的风格、颜色、材料及其他特性的季节性主题并通过模特试穿，保证鞋履舒适度
- 创意总监和研发总监共同协作，推出一系列紧跟当前潮流的款式

产品开发

- 决定生产工艺和成本
- 进一步讨论，以修正在生产工艺中发现的各个问题
- 根据客户反馈和每周销售记录决定之后批次的数量



千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.

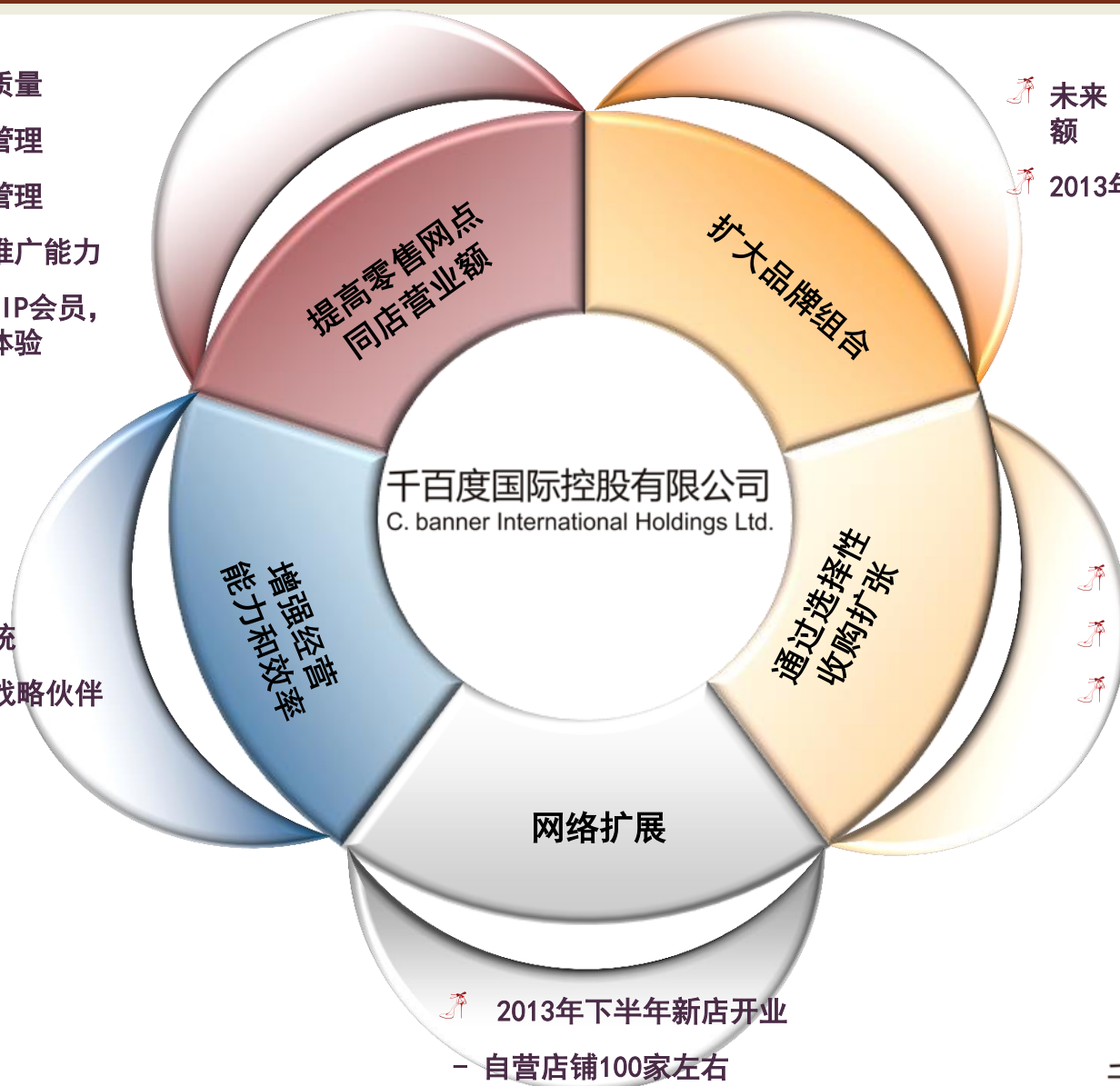
3. 未来策略

未来策略



- 改善渠道质量
- 加强货品管理
- 加强人员管理
- 提升促销推广能力
- 大力发展VIP会员, 改善购物体验

- 优化库存水平
- 升级业务信息系统
- 发展与供应商的战略伙伴关系



- 未来 — 多品牌组合增加市场份额
- 2013年推出三个新品牌




- 制造协同效益
- 快速扩张业务
- 增强竞争力并提高市场地位

- 2013年下半年新店开业
 - 自营店铺100家左右
 - 加盟店铺50家左右



新合作品牌介绍



项目简介

-  2013年3月，集团签订分销协议，在中国大陆分销ASH及JC品牌的女士鞋履
-  2013年7月，集团签订分销协议，在中国大陆分销United Nude品牌的女士鞋履
-  2013年8月，集团签订分销协议，同意在中国大陆分销French Connection品牌鞋履

开店计划

-  集团已接收ASH、JC及United Nude品牌现有店铺，目前正致力于这些品牌的开店拓展，2013年底这三个品牌的店铺数量将达到100家左右
-  French Connection品牌店铺将自2014年起开设



JC COLLEZIONE

UN UNITED NUDE™

FRENCH CONNECTION

千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.

22/27

新合作品牌介绍--ASH



客户基础(年龄): 18-28岁

价格范围(春夏款): 1,500-2,800人民币

品牌定位: 时尚、前卫、复古、休闲

千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.

23/27

新合作品牌介绍—JC



JC COLLEZIONE

客户基础(年龄): 22-32岁

价格范围(春夏款): 800-2,500人民币

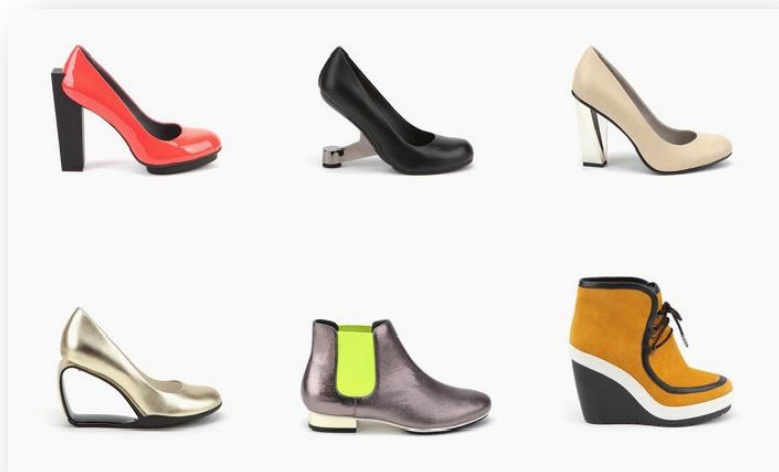
品牌定位: 简约、性感、精致、品味

千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.

24/27

新合作品牌介绍—UNITED NUDE



UN UNITED NUDE™

客户基础：时尚、自信、独立的女性

价格范围(春夏款)：1,000-3,000人民币

品牌定位：创新、独一无二、无可替代

千百度国际控股有限公司

C. banner International Holdings Ltd.

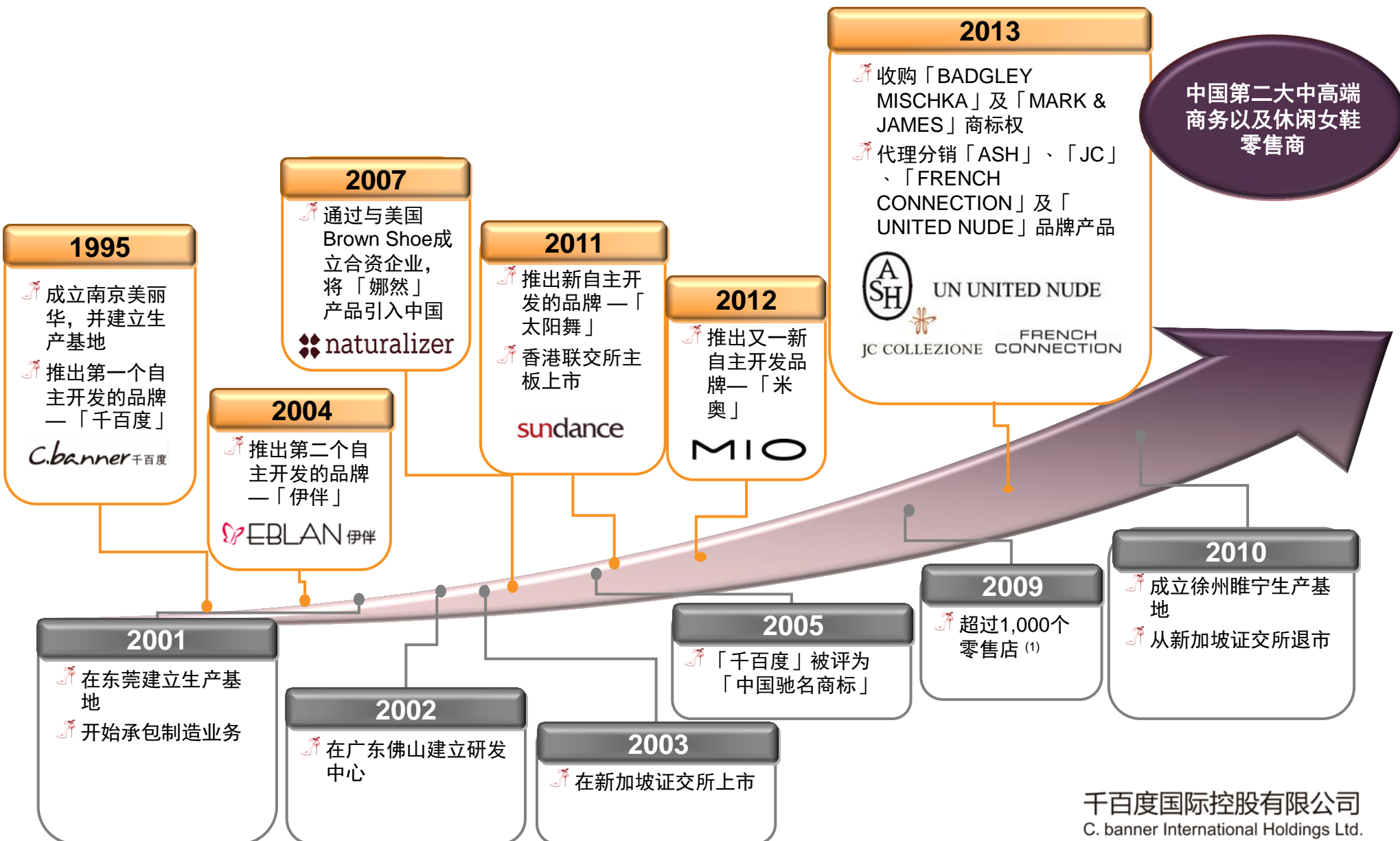
25/27



千百度国际控股有限公司
C. banner International Holdings Ltd.

4. 附录

公司历史



(1): 包括自营零售店与第三方零售店。

经验丰富的专职管理团队



| 姓名 | 职务 | 行业经验 | 经验 |
|-------------|------------------|------|---|
| 执行董事 | | | |
| 陈奕熙 | 董事长、创始人 | >15年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 优秀的非国有公司企业家 ■ 南京工商联副主席 ■ 南京企业管理协会副主席 ■ 南京师范大学新闻传播文学学士 ■ 长江商学院工商管理硕士 |
| 李伟 | 首席执行官兼 总裁、创始人 | >15年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 南京大学化学理学学士 ■ 中欧国际商学院工商管理硕士 |
| 霍力 | 副总裁 | >10年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 银行业超过13年的丰富经验 ■ 复旦大学经济学文学学士 |
| 徐庭裕 | 首席财务官 | >10年 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 银行业超过12年的丰富经验 ■ 中国注册会计师协会非执业会员 ■ 南京大学会计学理学硕士 |



执行董事总计
逾65年的行业经验



女鞋行业的
领导者之一



鼓舞人心的领导，
具有明确的
愿景和战略



广泛的行业及
运营经验和知识



在运营和业务发展
方面业已得到
验证的能力