# 寶勝國際(控股)有限公司
# 二零二三年全年業績

二零二四年三月十三日

# 免責聲明

Yue Yuen and Pou Sheng have taken every reasonable care in preparing this presentation. However, please be reminded that the information, materials, opinions and statements contained or referred to in this presentation are all provided on an "as is" basis. None of the aforesaid information, materials, opinions and statements constitutes or will be viewed as investment advice or an offer, or a solicitation, recommendation or suggestion by Yue Yuen or Pou Sheng to deal in any investment products including securities, or other financial products and instruments.

If there is any forward-looking statements contained or referred to in this presentation, these forward-looking statements are based on current expectations and assumptions, of which many are beyond our control. In addition, these statements are subject to a number of risks, uncertainties and factors and if any of these risks or uncertainties materialize, or if underlying expectations not occur or assumptions prove incorrect, actual results, performance or achievements of Yue Yuen and/or Pou Sheng may vary materially from those described explicitly or implicitly in the relevant forward-looking statement. Neither Yue Yuen nor Pou Sheng intends or assumes any obligation, to update or revise these forward-looking statements in light of any difference from those anticipated.

Yue Yuen and Pou Sheng including their respective subsidiaries, associated or affiliated companies, or any of their respective directors, employees, agents, representatives or associates accepts no liability for and shall not be responsible or liable for any loss or damage of whatever kind or nature, directly or indirectly, arising from action taken, or not taken, in reliance on, or resulting from access to or use of the aforesaid information, materials, opinions and statements (including forward-looking statements, if any) contained or referred to in the presentation.

MAKE
SPORTS
YOUR
LIFE
—— 让运动融入你的生活 ——

# 寶勝策略及營運亮點

## 保利潤

- FY23 經營溢利率 同比 ↑ 1.5百分點
- 淨利潤 同比 ↑ 403%

## 嚴控折扣

- FY23 折扣* 同比 改善，尤其4Q
- 4Q23 毛利率 35.7%；經營溢利率 4.8%

保利潤 ›

加深與品牌客戶策略合作
加速銷售及庫存流轉 ›

數位轉型提升效率 ›

### 1. 與業務夥伴的策略同盟

- **庫存通** › 通過與品牌合作夥伴高效存貨共享，以及商品共享平台、個人數位化助理及其他措施，提高管理效率及現金周轉
  - 庫存水平同比 ↓ 22.5%，天數進步至 148天，老舊庫存佔比 <8%
- **會員通** › 消費者可同時享受寶勝及品牌直營店產品及服務
  - 客單量同比持平及客單價同比 ↑ 中單位數%

### 2. 精緻化零售策略

- **精簡及升級**實體店舖網絡，提升整體效益
  - 平均門店月單產、坪效均同比 ↑ 雙位數% 以上顯著增長
  - 平均店舖面積同比 ↑ 高單位數%，總銷售面積同比 ↓ 高單位數%

### 3. 加速數位化轉型

- **微店及螞蟻雄兵抖音直播帶貨** › 有溫度的數位化體驗
  - 泛微店增長強勁，同比 ↑ 40%
  - 泛微店佔總營收達 13.4%，貢獻線下直營銷售 20.9%
  - 24/1/1上正式上線SAP系統，實現業財一體化

### 4. 穩健財務管理

- 營運資金週轉效益提升，現金水平較22年底大升16.8億至 28.7億
- 派發末期股息每股港幣0.012元，全年配息率達30%

我們的策略

*此指線下直營折扣

# 目錄

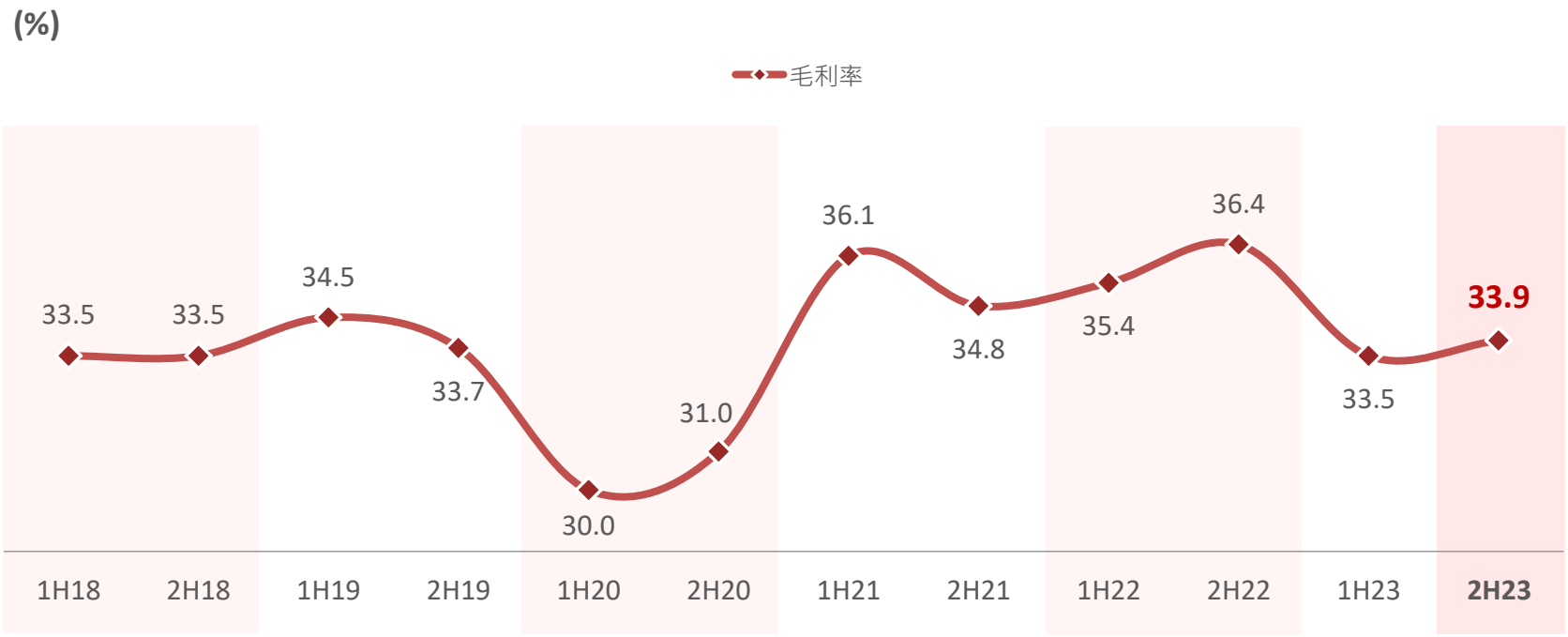

| | | |
|---|---|---|
| 01 | 財務摘要 | p 6-13 |
| 02 | 營運重點 | p 15-20 |
| 03 | 未來展望及策略 | p 22-23 |

# 寶勝財務重點（人民幣）

| | 二零二三年 全年 | | 二零二二年 全年 | | 同比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 人民幣 百萬 | % | 人民幣 百萬 | % | % | 百分點 |
| **營業收入** | **20,064** | **100.0** | 18,638 | 100.0 | +7.7 | -- |
| 銷售成本 | **(13,308)** | **-66.3** | (11,950) | -64.1 | +11.4 | -2.2 |
| **毛利** | **6,756** | **33.7** | 6,688 | 35.9 | +1.0 | -2.2 |
| 銷售、分銷及行政開支 | **(6,340)** | **-31.6** | (6,616) | -35.5 | -4.2 | +3.9 |
| 淨其他收入及開支 | **320** | **1.6** | 343 | 1.8 | -6.7 | -0.2 |
| **經營溢利** | **736** | **3.7** | 415 | 2.2 | +77.3 | +1.5 |
| 淨融資成本* | **(55)** | **-0.3** | (145) | -0.8 | -62.1 | +0.5 |
| 其他虧損 | **(24)** | **-0.1** | (7) | -0.0 | +242.9 | -0.1 |
| 所得稅開支 | **(154)** | **-0.8** | (163) | -0.9 | -5.5 | +0.1 |
| **本期溢利** | **503** | **2.5** | 100 | 0.5 | +403.0 | +2.0 |
| **股東應佔溢利** | **490** | **2.4** | 89 | 0.5 | +450.6 | +1.9 |

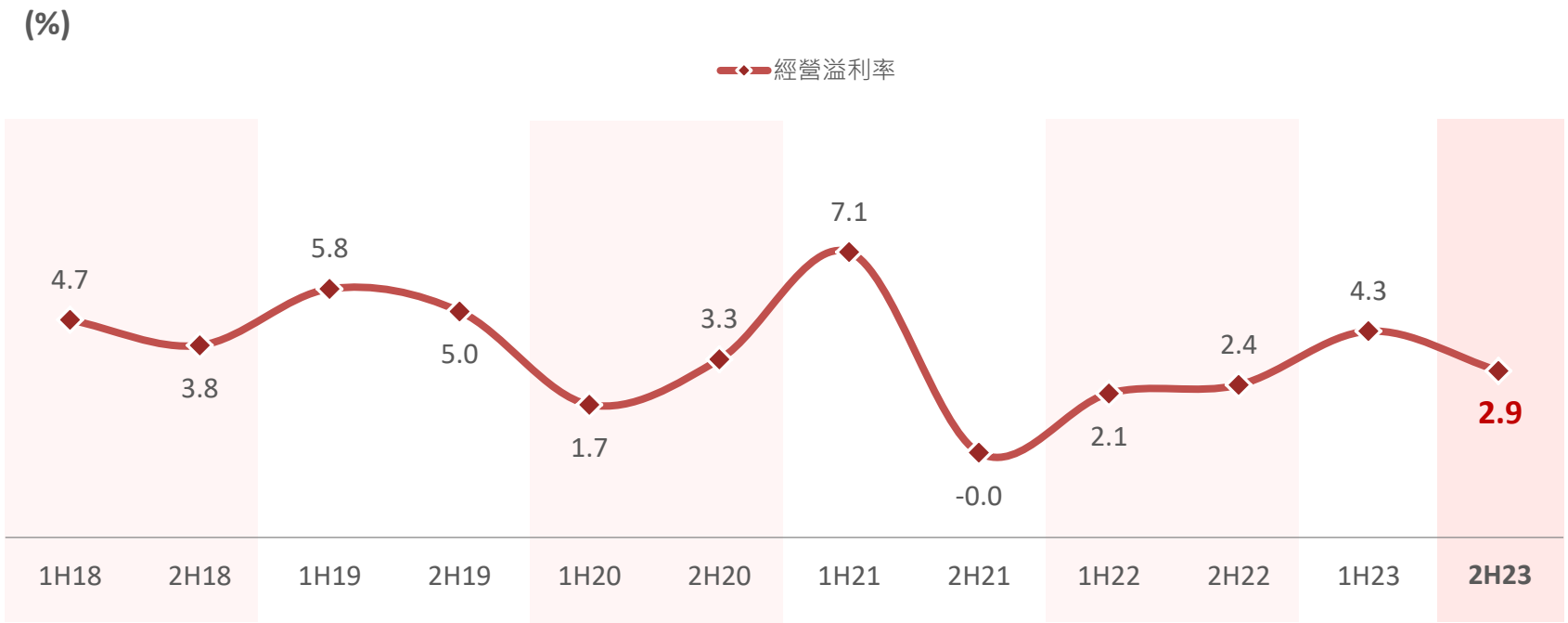
*資料來源: 寶勝公佈於香港交易及結算所網站的業績公告中，FY2023及FY2022經審核之綜合收益表*
** 租賃負債之利息開支為人民幣85.6百萬 (FY22: 人民幣108.2百萬)，撇除不計則FY23之融資成本同比下降88.5%*
*公司於FY23錄得之淨財務收入為人民幣30.9百萬，而FY22則為淨融資成本人民幣36.3百萬*

# 寶勝毛利率趨勢




| FY 2018 | FY 2019 | FY 2020 | FY 2021 | FY 2022 | FY 2023 |
|---|---|---|---|---|---|
| 33.5% | 34.1% | 30.6% | 35.5% | 35.9% | 33.7% |

# 寶勝經營溢利率趨勢

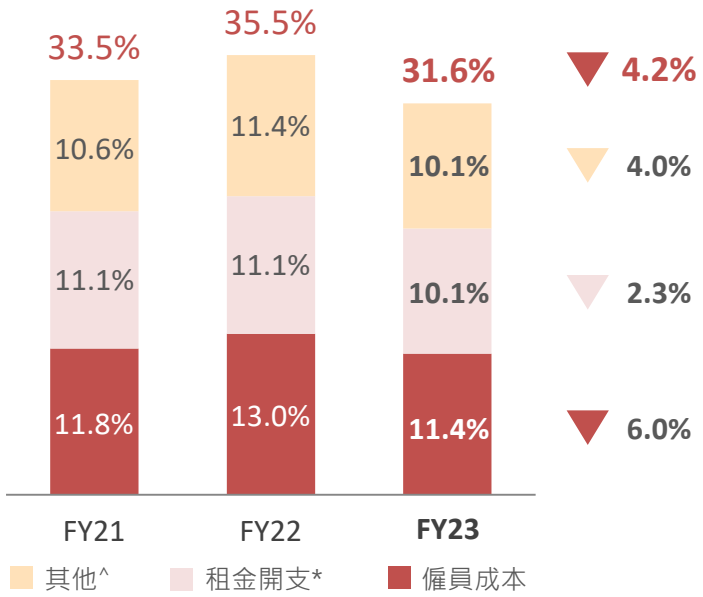



| FY 2018 | FY 2019 | FY 2020 | FY 2021 | FY 2022 | FY 2023 |
|---|---|---|---|---|---|
| 4.3% | 5.4% | 2.6% | 4.0% | 2.2% | 3.7% |

# 寶勝銷售、分銷及行政開支明細

## 銷售、分銷及行政開支率

營收佔比(%)




金額 (同比)

- ▼ 4.2%
- ▼ 4.0%
- ▼ 2.3%
- ▼ 6.0%

### 精簡及升級實體店舖網絡，提升人效

- 前置性渠道規劃，抑制低效開關
- 直營店舖數目同比↓14%
- 店效坪效同比都有雙位數%以上增長

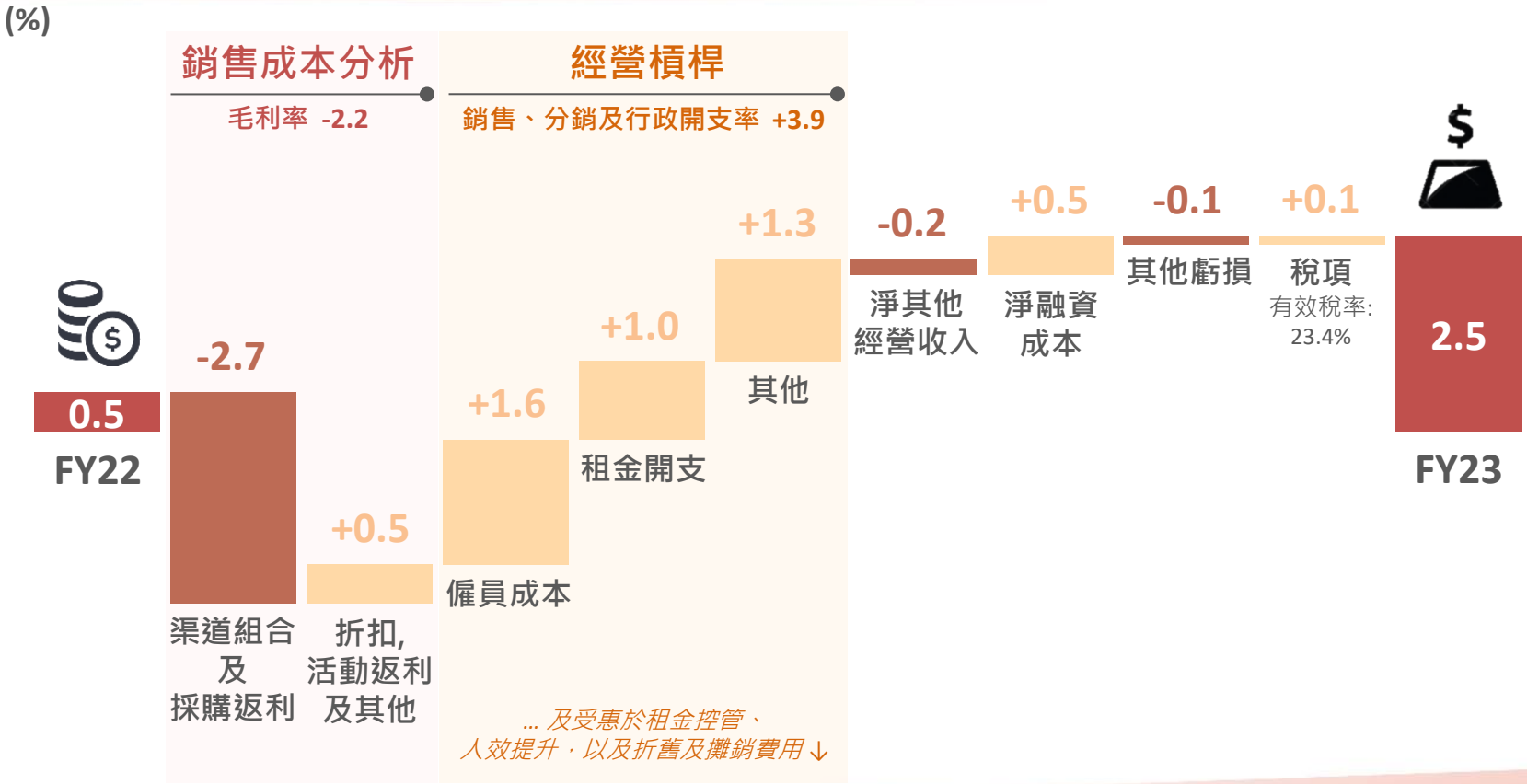
### 銷售↑帶來經營槓桿作用

### 積極推動租金控管及降本增效

- 精實管理: 寶勝總人數由去年同期的25,800人下降至22,100人，同比↓約14%

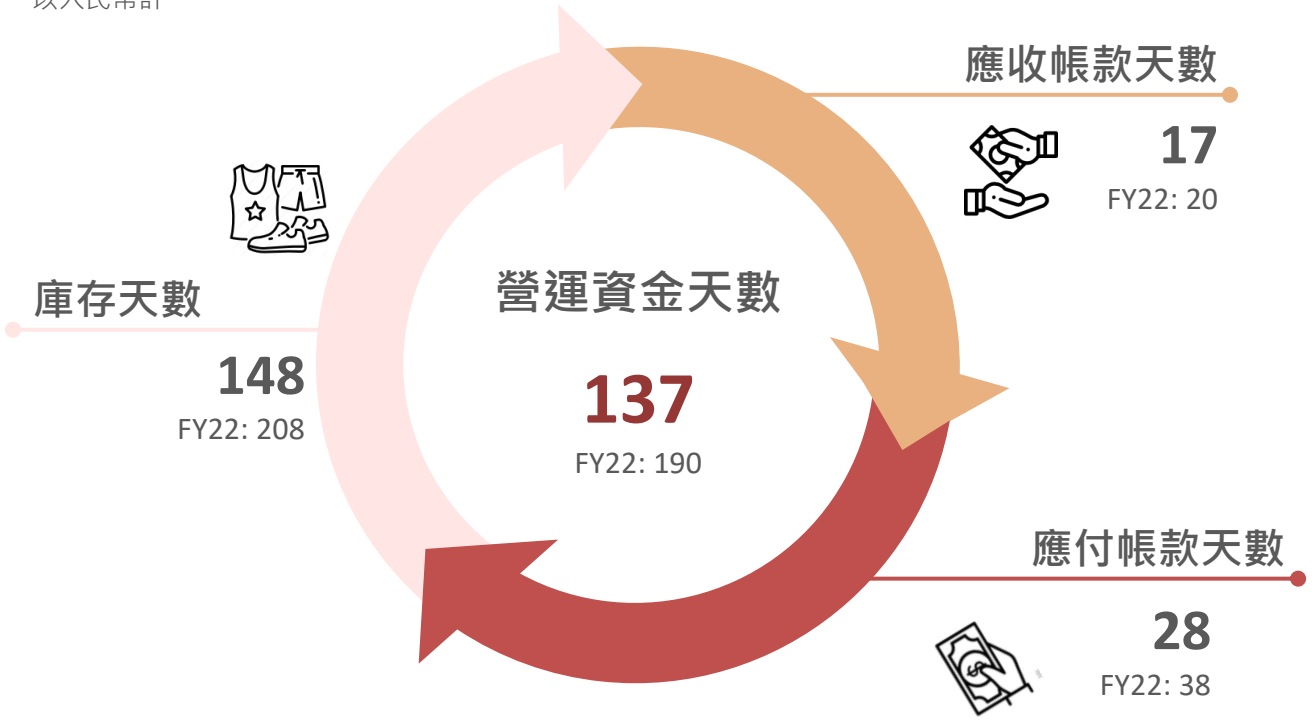
*^ 其他包含購物商場開支、物流開支及物業、機器及設備折舊及攤銷等費用*
** 租金開支包含經營租賃開支，租金扣點費用及使用權資產折舊*

# 寶勝淨利率之變化


(%)
銷售成本分析
毛利率 -2.2
經營槓桿
銷售、分銷及行政開支率 +3.9
0.5
FY22
-2.7
渠道組合
及
採購返利
+0.5
折扣,
活動返利
及其他
+1.6
僱員成本
+1.0
租金開支
+1.3
其他
... 及受惠於租金控管、
人效提升，以及折舊及攤銷費用 ↓
-0.2
淨其他
經營收入
+0.5
淨融資
成本
-0.1
其他虧損
+0.1
稅項
有效稅率:
23.4%
2.5
FY23

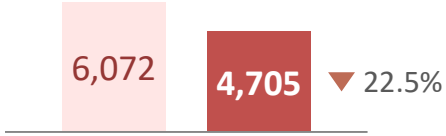
# 營運效率 – 2023年全年

以人民幣計



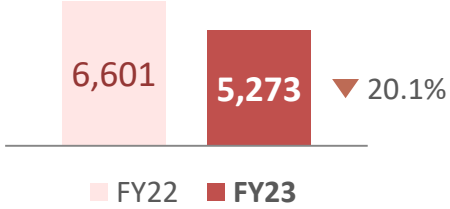

## 庫存水平

人民幣 (百萬元)




## 營運資金

人民幣 (百萬元)



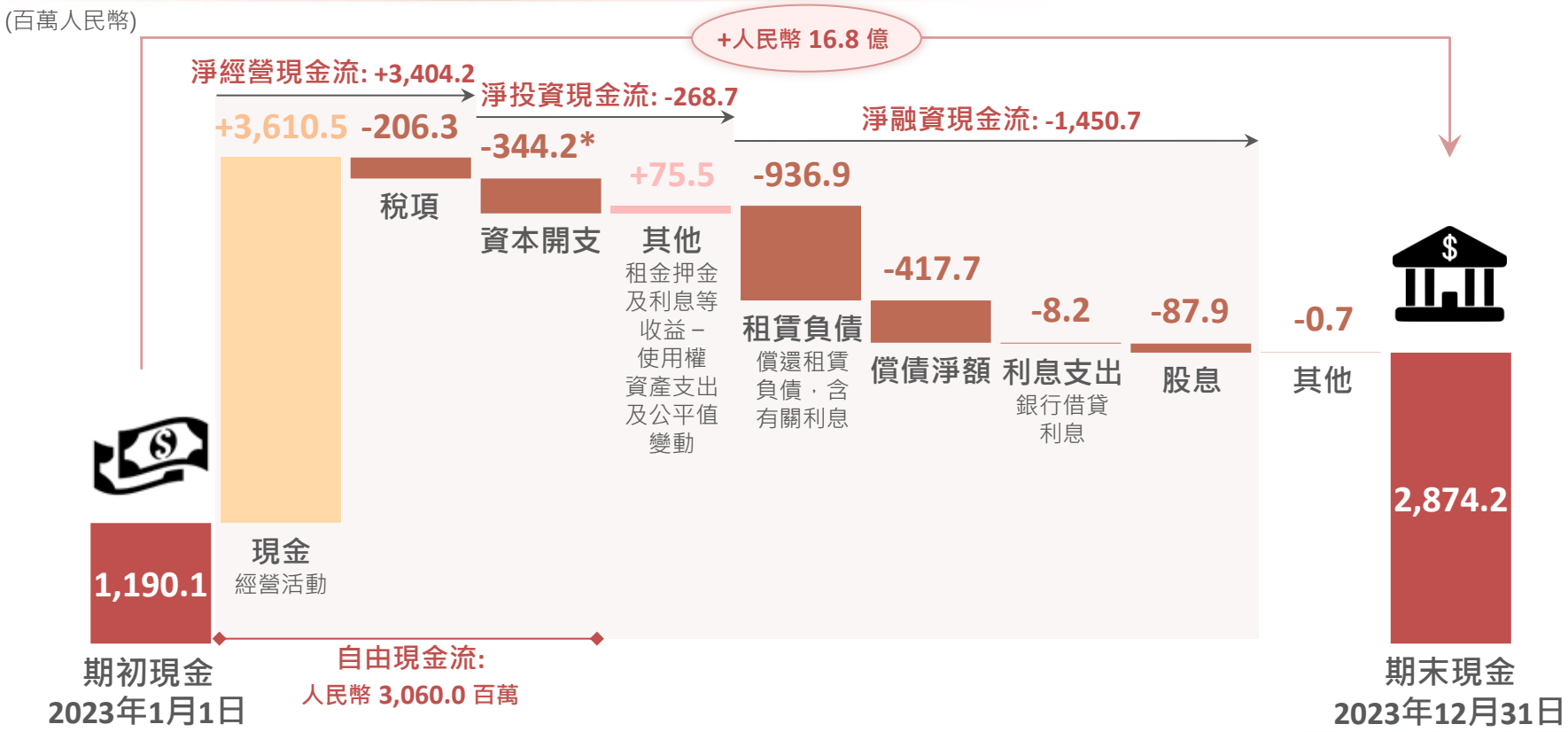
# 寶勝財務比率（人民幣）

| (人民幣 百萬) | 二零二三年 全年 | 二零二二年 全年 | 同比 |
|---|---|---|---|
| 物業、機器及設備折舊及攤銷 | **372.7** | 490.1 | -24.0% |
| 使用權資產折舊 | **882.5** | 1,082.6 | -18.5% |
| 稅息折舊及攤銷前利潤 | **2,004.2** | 2,002.3 | +0.1% |
| 稅息折舊及攤銷前利潤 減 使用權資產折舊 | **1,121.7** | 919.7 | +22.0% |
| 資本開支^ | **344.2** | 311.6 | +10.5% |
| 借貸總額* | **39.2** | 456.2 | -91.4% |
| 淨現金* | **2,835.0** | 734.0 | +286.2% |
| 總借貸權益比# | **0.5%** | 5.6% | -5.1pp |
| 淨借貸權益比# | **淨現金** | 淨現金 | -- |
| 借貸總額* 對 稅息折舊及攤銷前利潤 *(倍數)* | **0.0 X** | 0.2 X | -- |
| 股本回報率 | **5.8%** | 1.1% | -- |
| 資產收益率 | **3.8%** | 0.7% | -- |

於12月31日

*資料來源: 內部分析報告 (按四捨五入計算)*
** 借貸總額及淨現金計算不含租賃負債。截至2023年及2022年12月31日之租賃負債分別為人民幣1,778.3百萬和2,213.8百萬*
*# 截至2023年12月31日之總負債權益比及淨負債權益比(含租賃負債)分別為21.1% (FY22: 32.6%) 和淨現金 (FY22: 18.1%)*
*^ 包含SAP系統導入之相關資本開支*

# 寶勝週轉效率持續提升，貢獻強勁現金流




** 包含SAP系統導入之相關資本開支*

# 目錄


| | | |
|---|---|---|
| 01 | 財務摘要 | p 6-13 |
| 02 | 營運重點 | p 15-20 |
| 03 | 未來展望及策略 | p 22-23 |

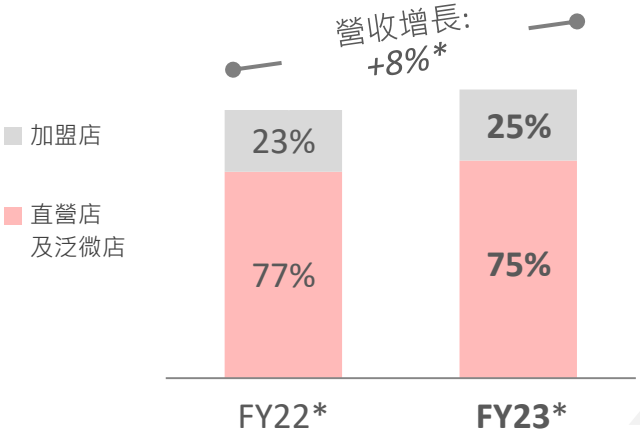
# 寶勝零售策略=全渠道打通 擴大出海口

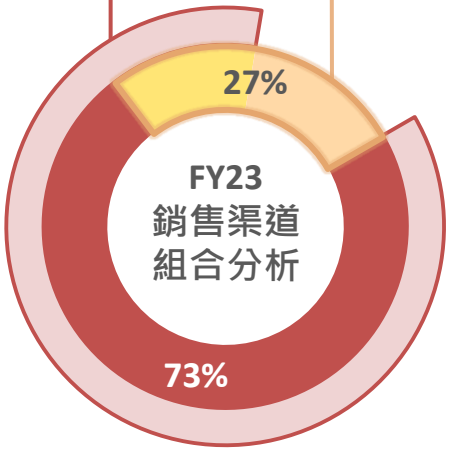
- 寶勝為世界知名運動品牌於大中華地區最大零售商及運動服務提供者之一

## 實體店舖

直營店:

- 單品店: 3,506 家
- 多品店: 17 家



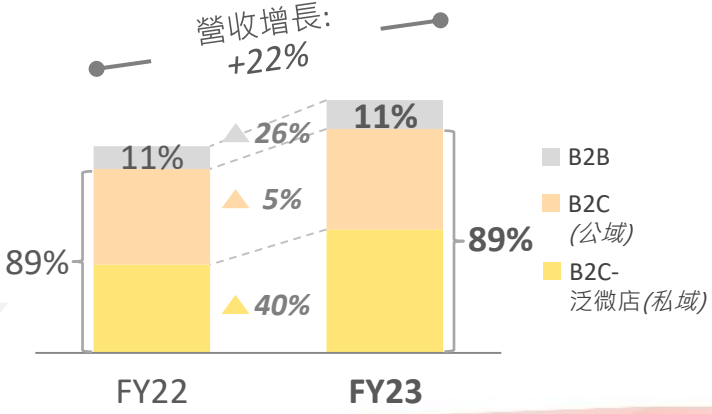

5大品牌銷售貢獻
佔比約96%

## 全渠道

全渠道包括B2B及B2C，總佔比達27%

其中B2C包括:

- 公域: 第三方平台 (天貓、京東、唯品會等平台)上，庫存共享機制貢獻日增
- 私域: 泛微店生態圈 + 會員服務

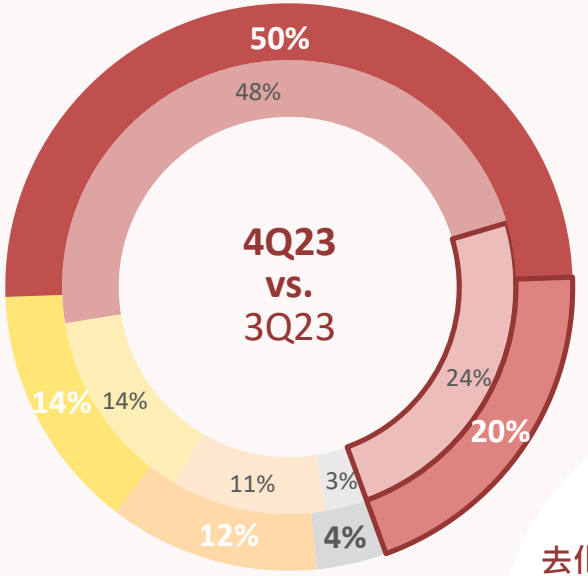


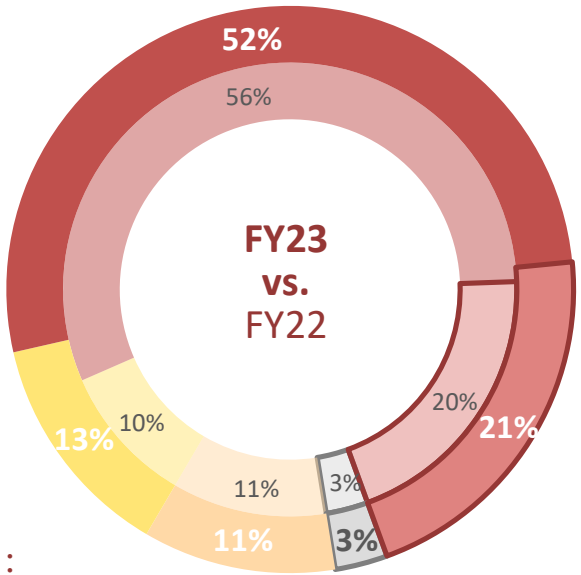

** 佔比分析維度: 包含泛微店生態圈，不含其他銷售*
*如不包括泛微店，營收增長3%*

# 短期渠道組合欠佳，調整體質重新出發

毛利較佳的直營渠道表現稍弱，貢獻度暫時受限
未來致力提升以優化渠道組合

4Q已較3Q轉佳



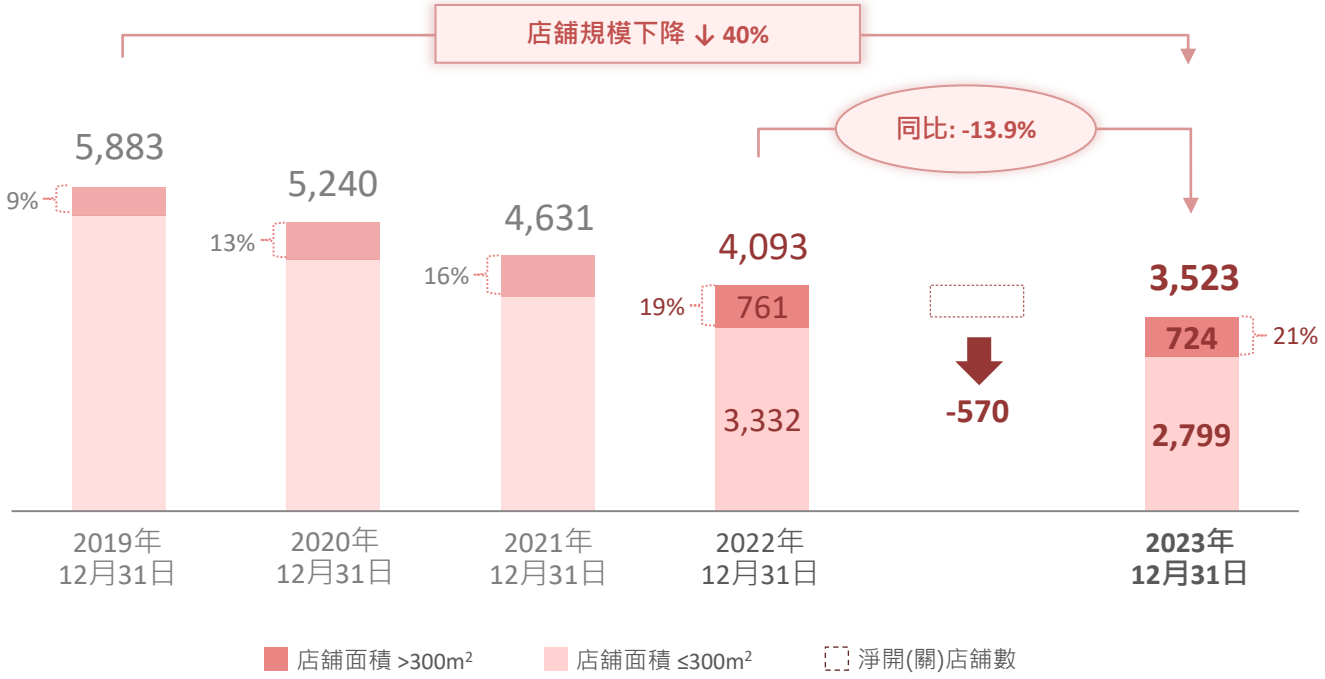

去化老舊庫存之2023策略：
毛利較差的加盟及B2B渠道佔比提升

直營店及其他　B2C - 泛微店*(私域)*　B2C *(公域)*　B2B　加盟店

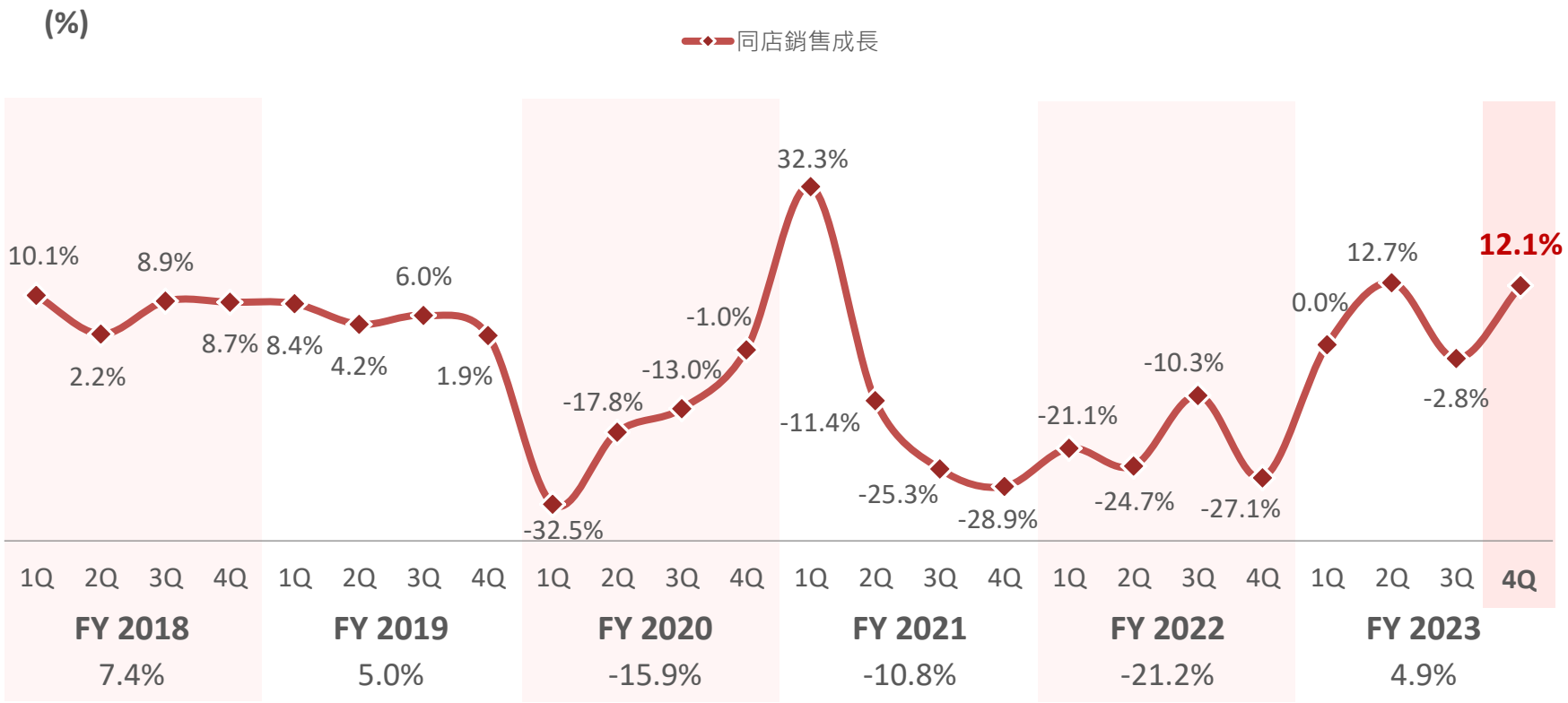
# 精實的零售網絡

## 直營店舖數

*大店佔比*



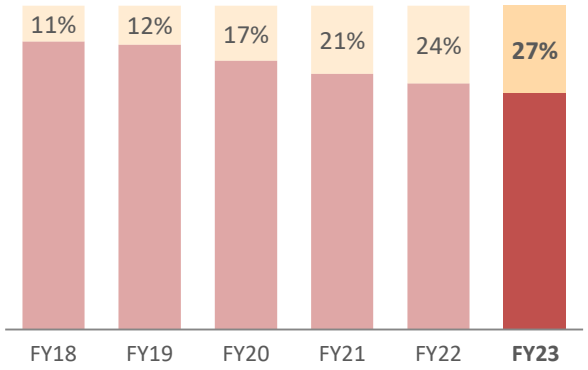
# 寶勝同店銷售成長 (SSSg)



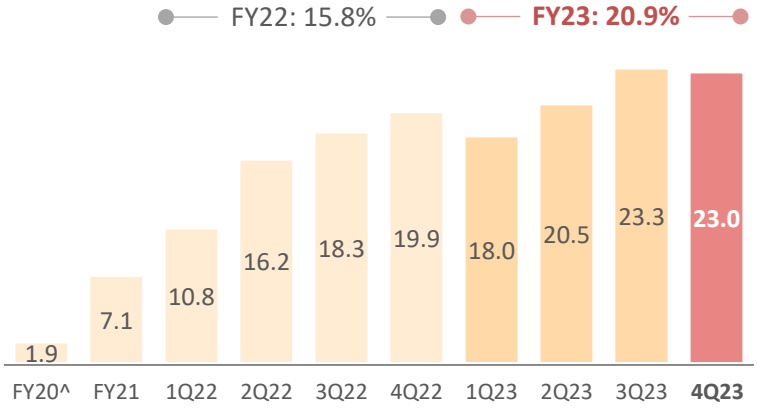

*註: 同店銷售僅包含已營運一年以上的正價直營店之營收*

# 量身打造全渠道及泛微店生態圈

- 泛微店穩定而堅實的基礎具備更高的**轉換率**，**回報率**及**當季正價銷售**
- 全方位的會員服務以提升無縫的消費體驗
- 2023年全年泛微店貢獻線下直營零售銷售達20.9% (佔整體銷售13.4%)，跨區覆蓋庫存全打通




**全渠道貢獻總營收之佔比%**




**泛微店*貢獻線下直營銷售之佔比%**

*^ 寶勝於2020年2月正式推出微店*

** 泛微店生態圈包含私域渠道如微店、抖音直播帶貨及商場會員平台*

# 量身打造全渠道及泛微店生態圈 (續)

- 透過**螞蟻雄兵(KOS)** 及**豐富會員服務內容**與會員建立深厚關係，以此提升全方位消費者體驗

YYsports及
會員計劃

微店

由螞蟻雄兵
24小時
數位介面互動

截至2023年12月31日，約有5,140萬YYsports勝道體育會員

# 目錄


| | | |
|---|---|---|
| 01 | 財務摘要 | p 6-13 |
| 02 | 營運重點 | p 15-20 |
| 03 | 未來展望及策略 | p 22-23 |

# 未來3年關鍵任務

*"為客戶提供增值服務並創造高品質體驗"*

## 策略同盟 • 最佳選擇

- 以順應未來趨勢的**全方位創新模式**，加深與品牌的策略合作，力爭成為業務夥伴實現有**品質增長**的**最佳選擇**
- 新品牌拓展

## 全渠道 • 實體與數位融合發展

- 強化多維度營運矩陣
  - 私域 + 公域流量平台
  - 維持**數位銷售佔比 >25%**
- 新渠道探索

## 加強會員經營

- 與業務夥伴密切合作和**高效會員深度整合**，致力贏得高黏性忠誠度、更高的轉換率和優質的銷售增長

## 數位轉型

- 透過PSP及線上線下整合，致力於**綜合數位化店舖坪效及人效提升**
- 繼2024年初正式導入SAP ERP多項模組，將致力系統整合及升級推動**業財一體**及卓越營運

## 經營溢利率

- 精簡營運模式，優化店舖及品類結構，提升成本競爭力
- 未來幾年將**持續提升**

*PSP：產品共享平台　ERP：企業資源規劃系統*

# 多維度營運矩陣帶動成長

## 運動 / 運動休閑

NIKE
adidas
PUMA
SKECHERS
CONVERSE
NEW BALANCE
UNDER ARMOUR
asics
XTEP
saucony NEW
HOKA NEW

## 戶外 及 瑜伽

THE NORTH FACE
EXCLUSIVE XEXYMIX NEW
波司登 BOSIDENG NEW
PONY

OPEN
胜道仓
YYQUALITY
仓储式购物体验

*新品牌進駐: HOKA, Saucony, XEXYMIX, BOSIDENG*

# 附錄

# 公司沿革

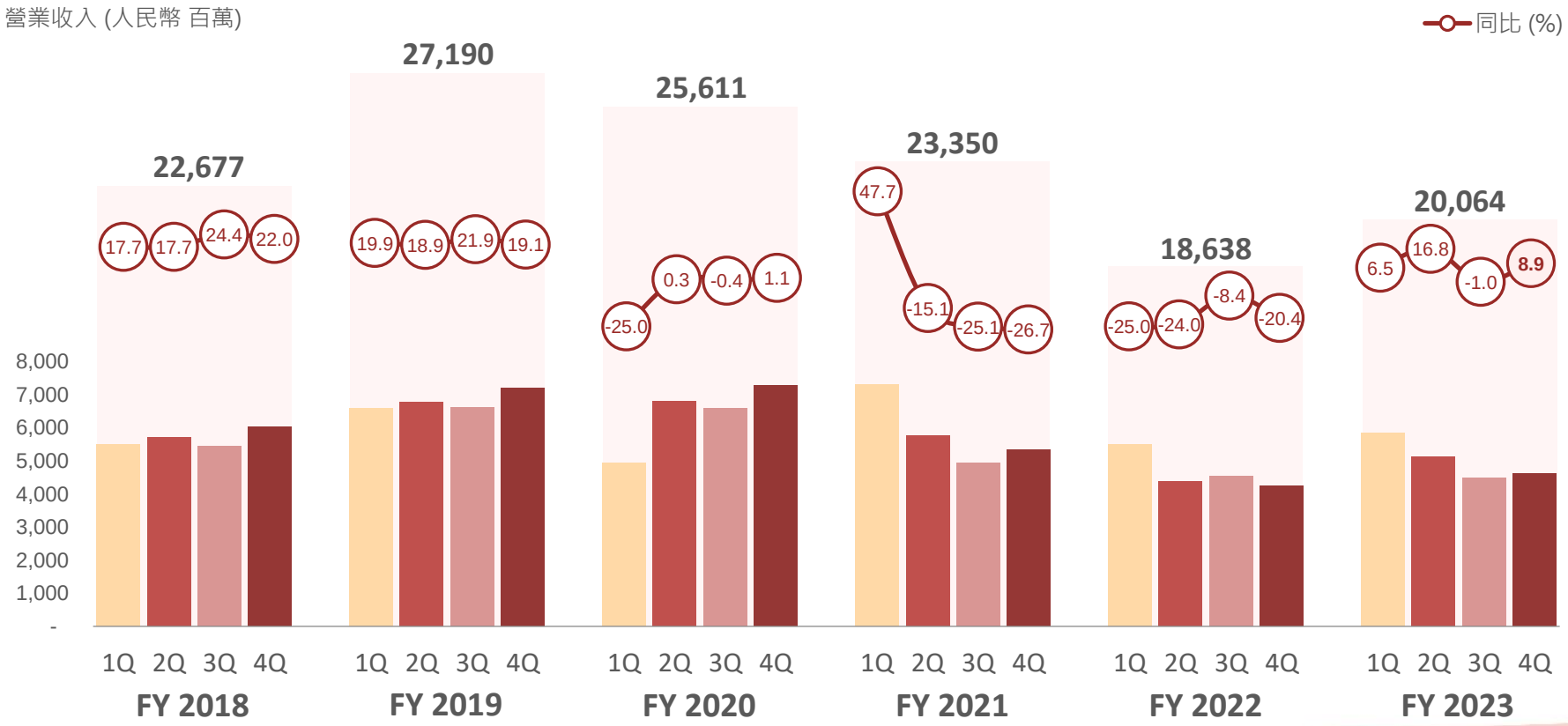
| | |
|---|---|
| 2024 | SAP ERP 系統上線 |
| 2023 | 泛微店貢獻整體營收佔比超過13% |
| 2021 | 全渠道貢獻整體營收佔比超過20% |
| 2018 | 整體營收達人民幣220億元 |
| 2016 | 整體營收達人民幣150億元 |
| 2014 | 取得Pony獨家品牌代理權 (中國大陸及台灣) |
| 2013 | 整體營收達人民幣100億元 |
| 2008 | 寶勝於香港交易所掛牌上市 (股票代碼: 3813.HK) |
| 2001 | 於中國大陸擴張零售業務 |

# 寶勝財務重點（美元）

| | 二零二三年 全年 | | 二零二二年 全年 | | 同比 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 千美元 | % | 千美元 | % | % |
| **營業收入** | **2,830,730** | **100.00** | 2,767,091 | 100.00 | +2.30 |
| 銷售成本 | **(1,877,586)** | **-66.33** | (1,774,152) | -64.12 | +5.83 |
| **毛利** | **953,144** | **33.67** | 992,939 | 35.88 | -4.01 |
| 銷售、分銷及行政開支 | **(887,443)** | **-31.35** | (974,357) | -35.21 | -8.92 |
| 淨其他收入及開支 | **38,115** | **1.35** | 42,961 | 1.55 | -11.28 |
| **經營溢利** | **103,816** | **3.67** | 61,543 | 2.22 | +68.69 |
| 淨融資成本 | **(7,720)** | **-0.27** | (21,457) | -0.77 | -64.02 |
| 其他虧損 | **(3,447)** | **-0.12** | (1,077) | -0.04 | +220.06 |
| 所得稅開支 | **(21,656)** | **-0.77** | (24,144) | -0.87 | -10.30 |
| **本期溢利** | **70,993** | **2.51** | 14,865 | 0.54 | +377.58 |
| **股東應佔溢利** | **69,190** | **2.44** | 13,221 | 0.48 | +423.33 |

*資料來源: 內部分析報告(按四捨五入計算); 製作裕元集團合併報表之時，寶勝部分數據經重分類及調整以符合會計準則*

# 寶勝營業收入趨勢


營業收入 (人民幣 百萬)
同比 (%)
22,677
27,190
25,611
23,350
18,638
20,064
17.7 17.7 24.4 22.0
19.9 18.9 21.9 19.1
-25.0 0.3 -0.4 1.1
47.7 -15.1 -25.1 -26.7
-25.0 -24.0 -8.4 -20.4
6.5 16.8 -1.0 8.9
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
-
1Q 2Q 3Q 4Q
FY 2018
FY 2019
FY 2020
FY 2021
FY 2022
FY 2023

# 謝謝
# 問答環節