寶勝國際(控股)有限公司
二零二四年前九個月業績

二零二四年十一月十一日

免責聲明

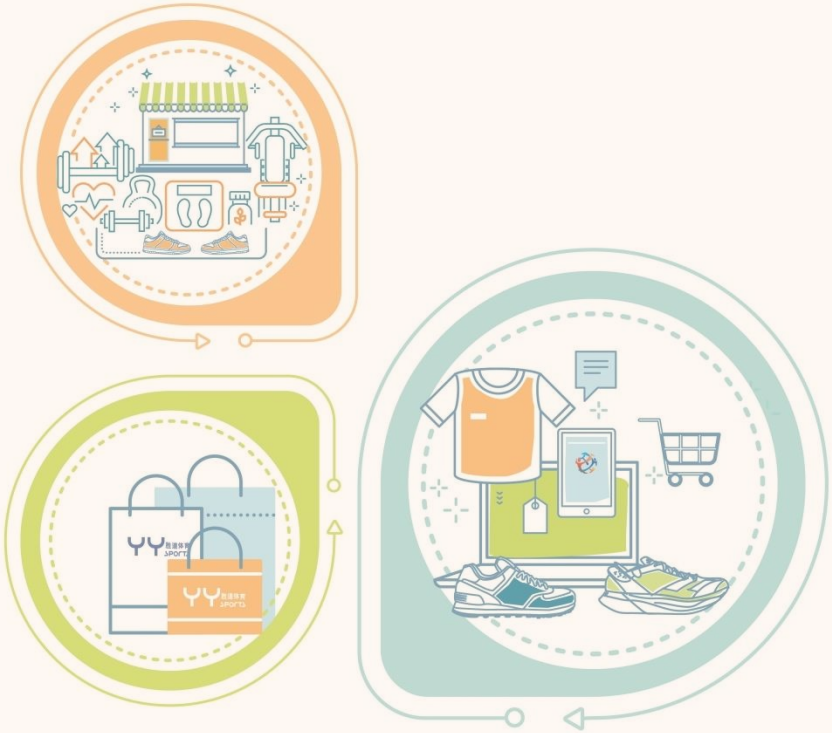
Yue Yuen and Pou Sheng have taken every reasonable care in preparing this presentation. However, please be reminded that the information, materials, opinions and statements contained or referred to in this presentation are all provided on an "as is" basis. None of the aforesaid information, materials, 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

- 9M24 經營溢利率 同比 ↑ 0.4 百分點
- 9M24 規模 同比 ↓ 14.6億，
  但淨利 同比 ↑ 20.4百萬

嚴控折扣

- 9M24 折扣* 同比 改善低單位%，
  3Q24 折扣*同比維穩
- 9M24 毛利率 同比 ↑ 0.9 百分點，達 34.0%
  3Q24 毛利率 同比 ↑ 1.5 百分點

利潤優先 >

加深與品牌客戶策略合作 >

數位轉型及提升效率 >

① 與業務夥伴的策略同盟

- **庫存通** → 品牌合作夥伴存貨共享及商品共享平台 – 提高銷售效率
  - 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
  - 客單量及客單價同比 ↓ 低單位數%

② 精緻化零售策略

- **精簡及升級**實體店舖網絡，部分抵銷人流不振的影響
  - 平均門店月坪效、單產均同比 ↓ 高單位數-低雙位數%
  - 平均店舖面積同比 ↑ 低單位數%，總銷售面積同比 ↓ 低單位數%
  - 9M24同店銷售同比 ↓ 17.1%

③ 全渠道表現穩健

- **微店及螞蟻雄兵抖音直播帶貨** → 有溫度的數位化體驗
  - 全渠道佔總營收 27%，同比 ↑ 13%
  - 抖音同比 ↑ 100%

④ 穩健財務管理

- 現金水平穩健達人民幣 27.9億

我們的策略

*此指線下直營折扣

目錄

01 財務摘要 p 6-14

02 營運重點 p 16-18

03 未來展望及策略 p 20-21

04 附錄 p 23-26

寶勝財務重點（人民幣）

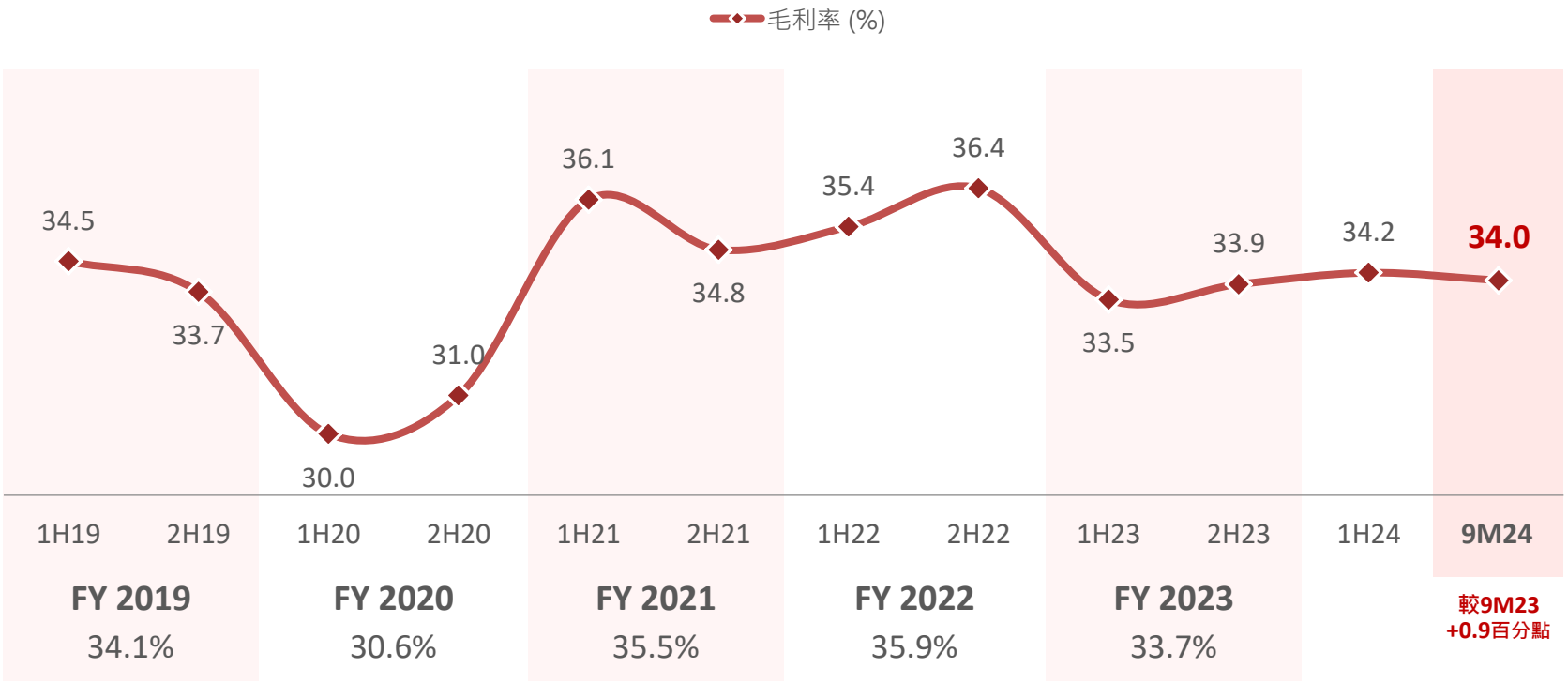
	二零二四年 九個月		二零二三年 九個月		同比	
	人民幣 百萬	%	人民幣 百萬	%	%	百分點
營業收入	**13,984**	**100.0**	15,444	100.0	-9.5	--
銷售成本	**(9,226)**	**-66.0**	(10,336)	-66.9	-10.7	+0.9
毛利	**4,758**	**34.0**	5,108	33.1	-6.9	+0.9
銷售、分銷及行政開支	**(4,420)**	**-31.6**	(4,795)	-31.1	-7.8	-0.5
淨其他收入及開支	**176**	**1.3**	203	1.3	-13.3	--
經營溢利	**514**	**3.7**	516	3.3	-0.4	+0.4
淨融資成本*	**(11)**	**-0.1**	(46)	-0.3	-76.1	+0.2
其他收益 (虧損)	**--**	**--**	0	0.0	-100.0	N/A
所得稅開支	**(155)**	**-1.1**	(142)	-0.9	+9.2	-0.2
本期溢利	**348**	**2.5**	328	2.1	+6.1	+0.4
股東應佔溢利	**343**	**2.5**	311	2.0	+10.3	+0.5

資料來源: 寶勝公佈於港交所網站的業績公告

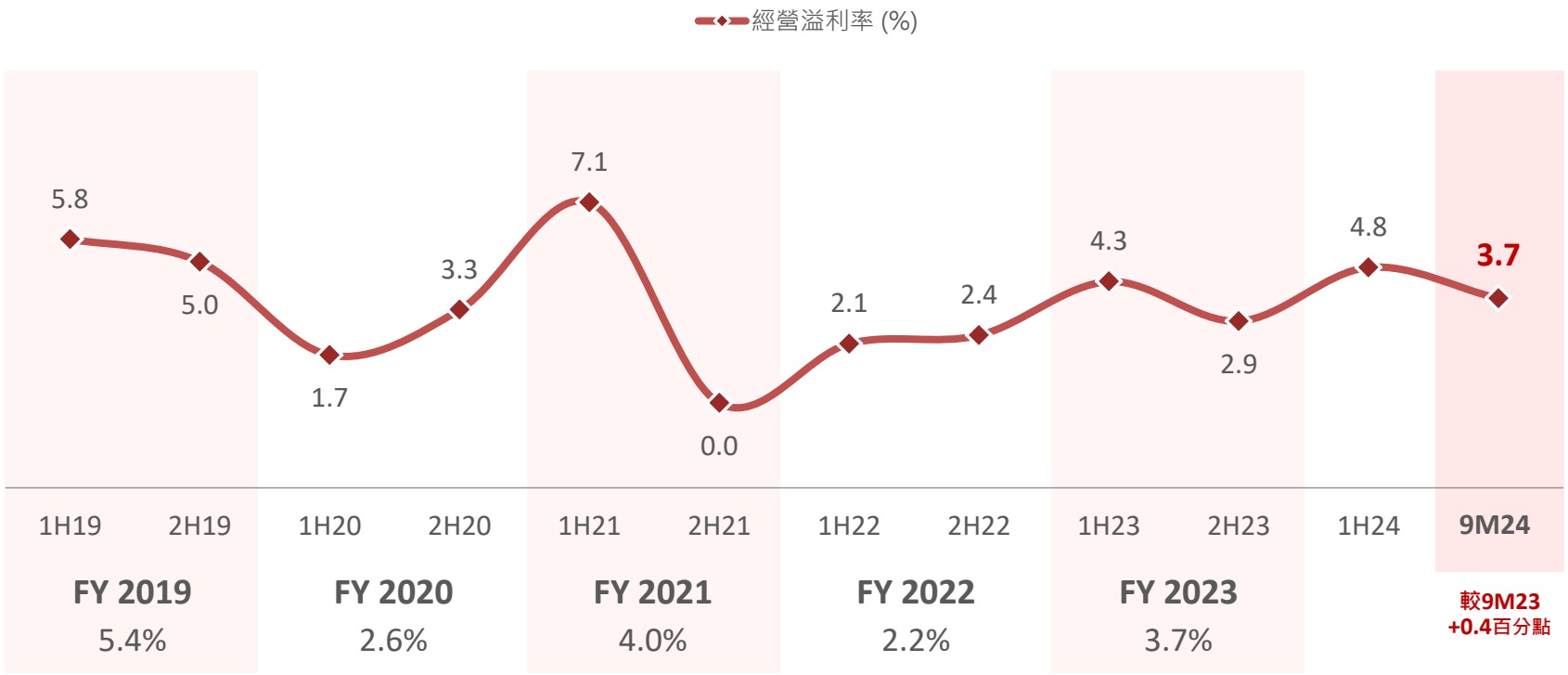
** 含租賃負債之利息開支人民幣50.5百萬 (9M23: 人民幣65.8百萬)。9M24借貸利息同比下降72.3%至人民幣1.6百萬*

9M24淨財務收入 (財務收入減借貸利息) 為人民幣39.9百萬 (9M23: 人民幣19.3百萬)

寶勝毛利率趨勢


毛利率 (%)
34.5
33.7
30.0
31.0
36.1
34.8
35.4
36.4
33.5
33.9
34.2
34.0
1H19
2H19
1H20
2H20
1H21
2H21
1H22
2H22
1H23
2H23
1H24
9M24
FY 2019
34.1%
FY 2020
30.6%
FY 2021
35.5%
FY 2022
35.9%
FY 2023
33.7%
較9M23
+0.9百分點

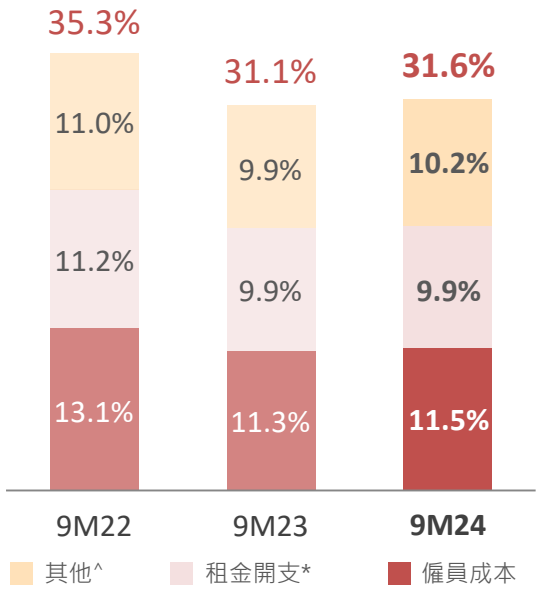
寶勝經營溢利率趨勢


經營溢利率 (%)
5.8
5.0
1.7
3.3
7.1
0.0
2.1
2.4
4.3
2.9
4.8
3.7
1H19
2H19
1H20
2H20
1H21
2H21
1H22
2H22
1H23
2H23
1H24
9M24
FY 2019
5.4%
FY 2020
2.6%
FY 2021
4.0%
FY 2022
2.2%
FY 2023
3.7%
較9M23
+0.4百分點

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)

- ▼ 7.8%
- ▼ 6.3%
- ▼ 9.2%
- ▼ 7.9%

策略性精簡店舖網絡、優化租金費用

- 前置性渠道規劃，抑制低效開關
- 直營店舖數目同比 ↓ 3%
- 推動租金扣點節降計劃

持續費用控管 以應經營反槓桿影響

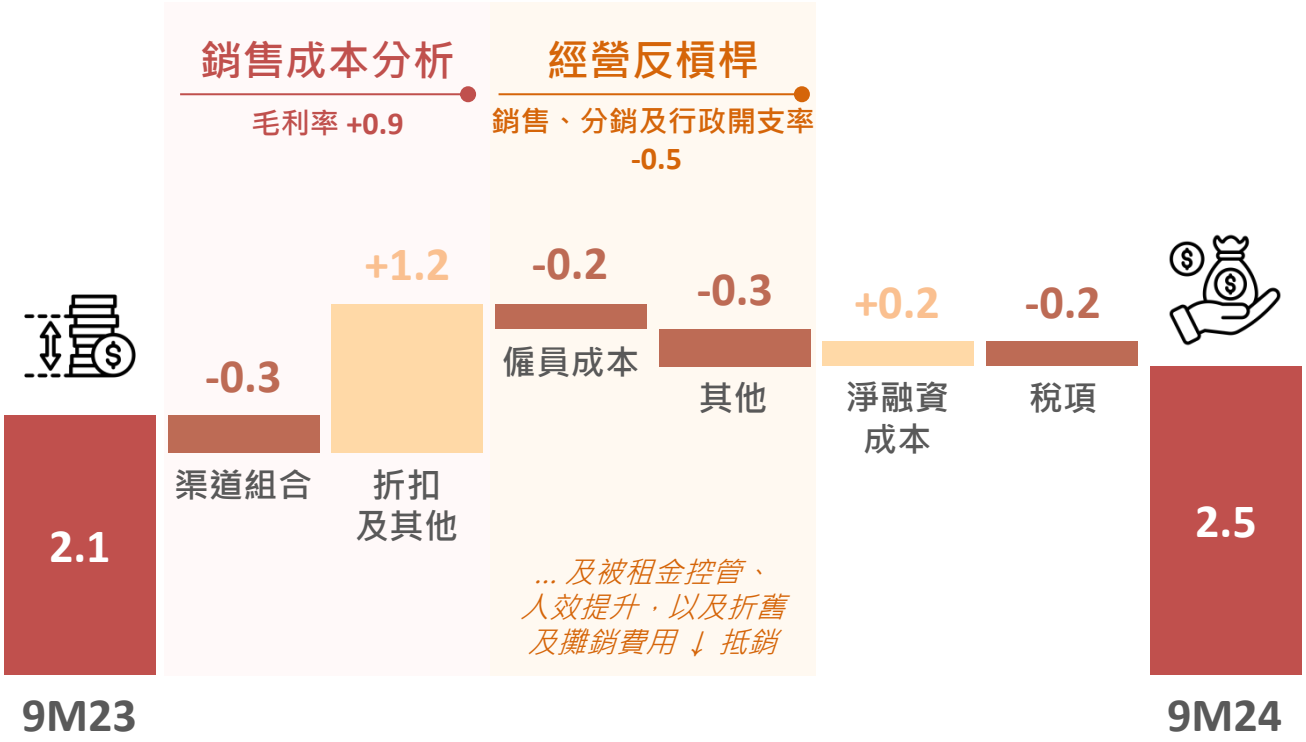
積極推動人效控管

- 精實管理:
  寶勝總人數同比 ↓ 約9%，
  由22,400人下降至20,300人

^ 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 +0.9
經營反槓桿
銷售、分銷及行政開支率
-0.5
2.1
-0.3
渠道組合
+1.2
折扣
及其他
-0.2
僱員成本
-0.3
其他
+0.2
淨融資
成本
-0.2
稅項
2.5
... 及被租金控管、
人效提升，以及折舊
及攤銷費用 ↓ 抵銷
9M23
9M24

營運效率 – 2024年前9個月

(以人民幣計)

庫存天數

152

FY23: 148
9M23: 145

營運資金天數

131

FY23: 137
9M23: 128

應收帳款天數

18

FY23: 17
9M23: 16

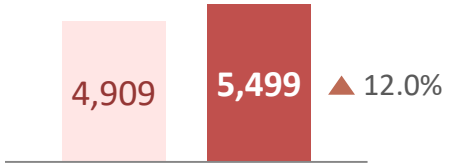
應付帳款天數

39

FY23: 28
9M23: 33

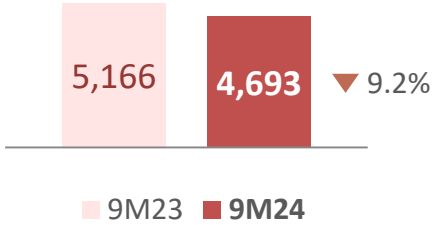
庫存水平

人民幣 (百萬元)



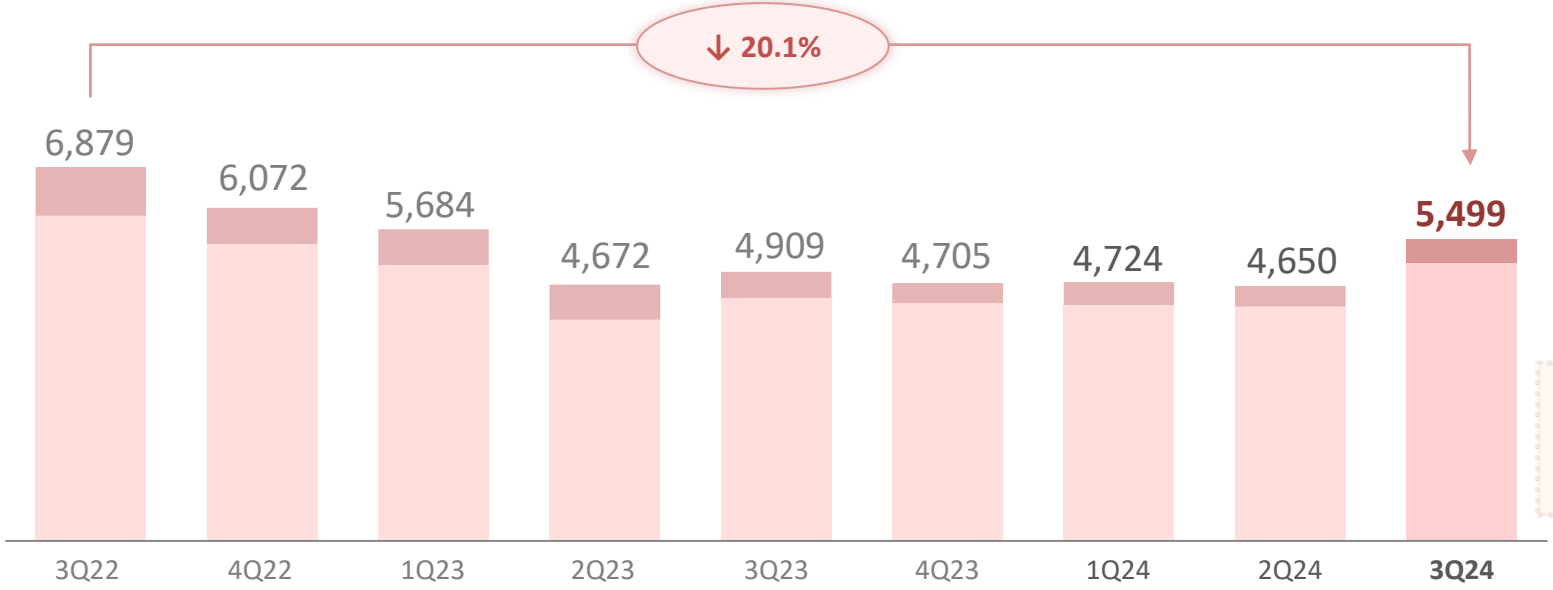
營運資金

人民幣 (百萬元)



庫齡健康 良好庫存管理

(人民幣 百萬)



動態庫存管理，
以支持黃金週、
雙十一銷售檔期

> 12 個月庫存占比%，3Q22-3Q23介於10-15%，4Q23-3Q24 高單位數%

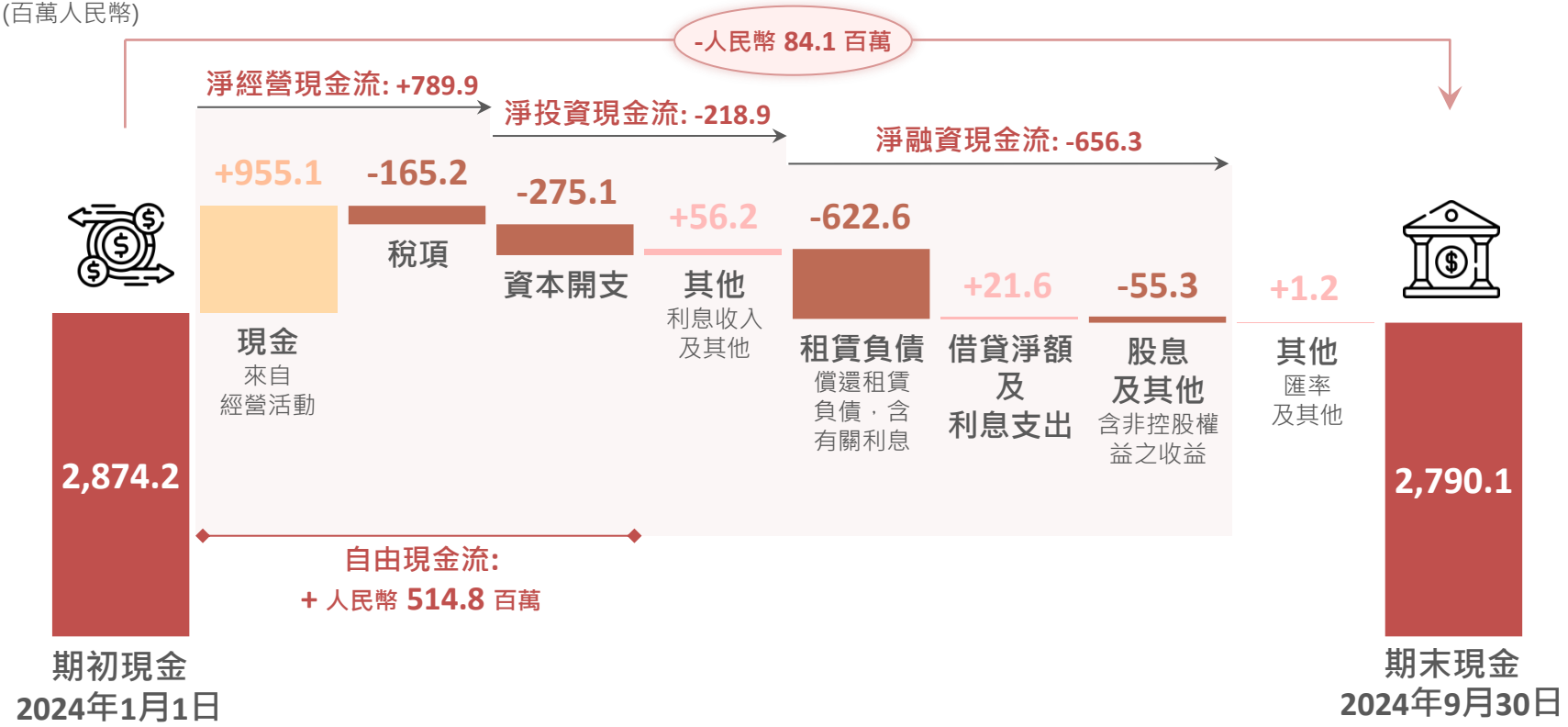
寶勝財務比率（人民幣）

(人民幣 百萬)	二零二四年 九個月	二零二三年 九個月	同比
物業、機器及設備折舊及攤銷	**252.2**	285.9	-11.8%
使用權資產折舊	**579.8**	673.5	-13.9%
稅息折舊及攤銷前利潤	**1,387.1**	1,500.8	-7.5%
稅息折舊及攤銷前利潤 減 使用權資產折舊	**807.3**	827.3	-2.4%
資本開支[Δ]	**275.1**	236.2	+16.5%
於9月30日 借貸總額*	**60.8**	79.2	-23.2%
於9月30日 淨現金*	**2,729.3**	2,864.7	-4.7%
於9月30日 總借貸權益比[#]	**0.7%**	0.9%	-0.2pp
於9月30日 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) 年化*	**0.0 X**	0.0 X	--
股本回報率 *最近12個月*	**6.1%**	3.6%	--
資產收益率 *最近12個月*	**3.9%**	2.3%	--

資料來源: 內部分析報告 (按四捨五入計算)
[Δ] 含SAP ERP相關資本開支
** 借貸總額及淨現金計算不含租賃負債。截至2024年及2023年9月30日之租賃負債分別為人民幣1,569.4百萬和1,898.9百萬*
[#] 截至2024年9月30日之總負債權益比及淨負債權益比(含租賃負債)分別為18.7% (9M23: 23.5%) 和淨現金 (9M23: 淨現金)

寶勝週轉效率持續提升，貢獻強勁現金流

(百萬人民幣)



目錄

01 財務摘要 p 6-14

02 營運重點 p 16-18

03 未來展望及策略 p 20-21

04 附錄 p 23-26

寶勝零售策略=全渠道打通 擴大出海口

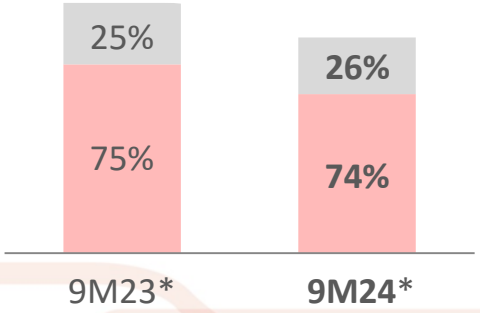
- 寶勝為世界知名運動品牌於大中華地區最大零售商及運動服務提供者之一

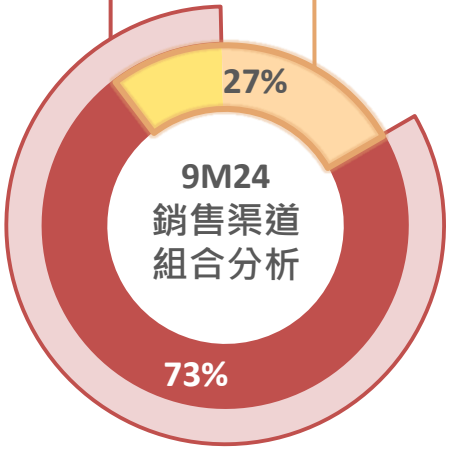
實體店舖

直營店:
- 單品店: 3,439 家
- 多品店: 20 家

加盟店
直營店及泛微店

營收下跌:
*-14%**





5大品牌銷售
貢獻佔比約96%

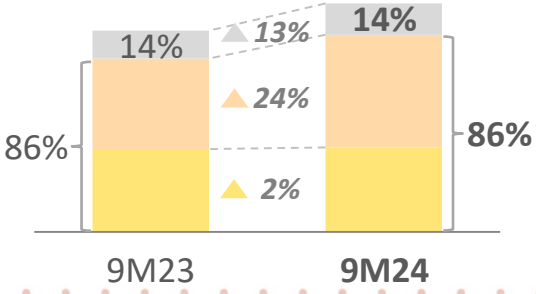
全渠道

B2B: 第三方平台之加盟店

B2C *(公域)*: 在天貓、京東及其他平台經授權之單品或多品店

B2C *(私域)*: 泛微店^

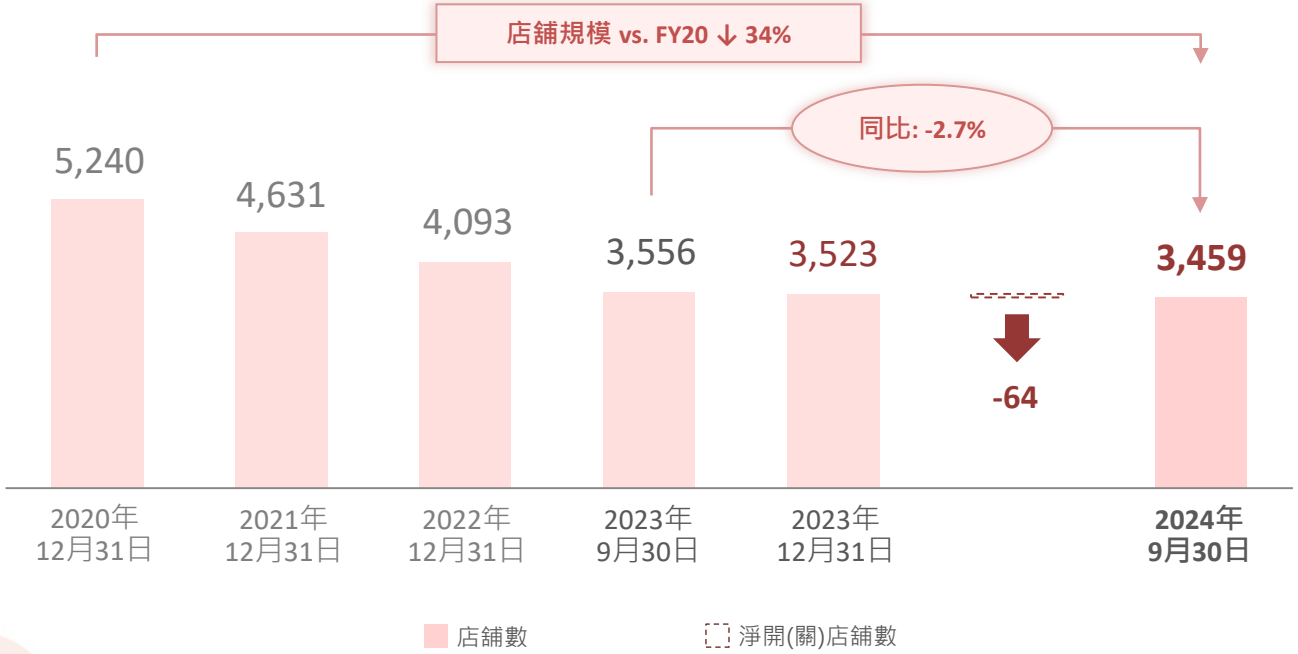
營收增長:
*+13%^*



** 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，9M24營收同比下跌16%*
^ 經重新分類

精實管理零售網絡

直營店舖數



量身打造泛微店生態圈

- 透過全方位平台與消費者建立深厚關係，提升**銷售轉換率**、**當季正價銷售**及**複購率**

03 商場會員平台

02 抖音直播帶貨

- 整合區部級與店舖級抖音號在地化營運
- 特選品牌夥伴合作抖音勝道專賣店

小红书 抖音来客

01 微店

- 螞蟻雄兵多品牌、多維度矩陣的區部營運

WeChat

YYsports
及會員計劃*

泛微店生態圈

螞蟻雄兵
數位介面無縫互動

*截至2024年9月30日，約有6,030萬YYsports勝道體育會員

目錄

01 財務摘要 p 6-14

02 營運重點 p 16-18

03 未來展望及策略 p 20-21

04 附錄 p 23-26

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

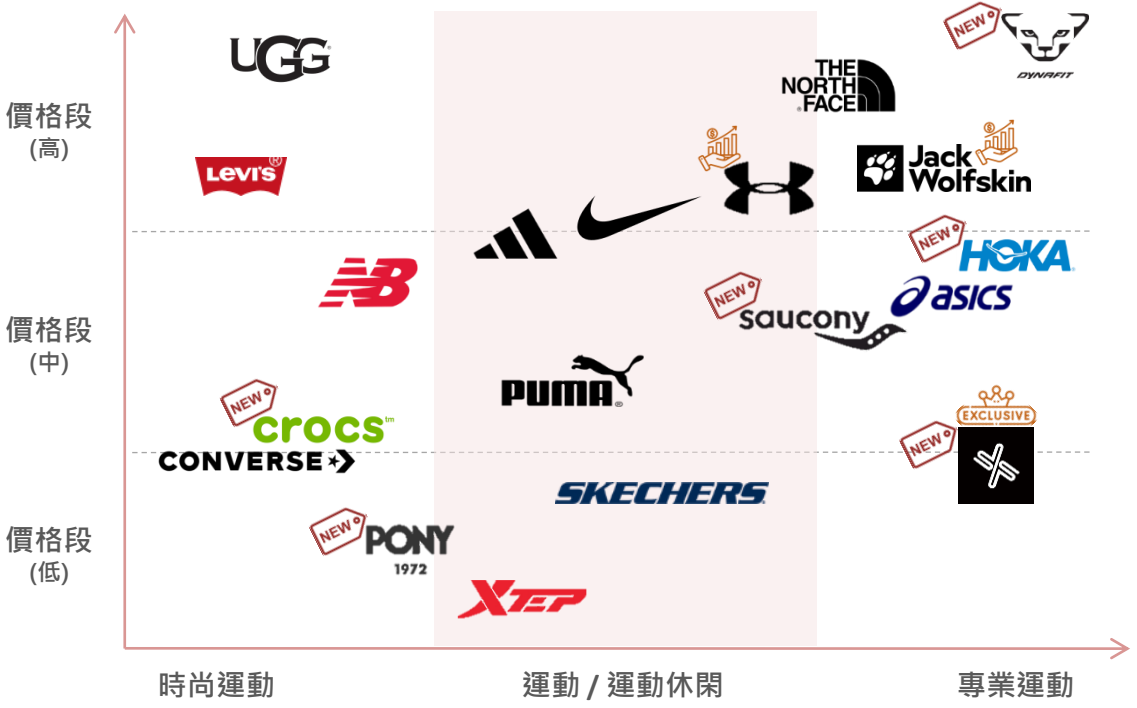
- 透過PSP及線上線下整合，致力於**綜合數位化店舖坪效及人效提升**
- 繼2024年初正式導入SAP ERP多項模組，將致力系統整合及升級推動**業財一體**及卓越營運

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



XEXYMIX

胜道仓
YYQUALITY
仓储式购物体验

新品牌進駐: Crocs, DYNAFIT, HOKA, Pony 1972, Saucony, XEXYMIX

加大投入: Jack Wolfskin, UA

中國大陸地區獨家授權: XEXYMIX

目錄

01 財務摘要 p 6-14

02 營運重點 p 16-18

03 未來展望及策略 p 20-21

04 附錄 p 23-26

公司沿革

2024	取得 XEXYMIX 獨家品牌總經銷權 (中國大陸) SAP ERP 系統上線
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)* – 9M24

	二零二四年 九個月		二零二三年 九個月		同比
	千美元	%	千美元	%	%
營業收入	**1,939,774**	**100.0**	2,193,763	100.0	-11.6
銷售成本	**(1,279,760)**	**-66.0**	(1,468,106)	-66.9	-12.8
毛利	**660,014**	**34.0**	725,657	33.1	-9.0
銷售、分銷及行政開支	**(608,362)**	**-31.3**	(676,646)	-30.9	-10.1
淨其他收入及開支	**19,584**	**1.0**	24,238	1.1	-19.2
經營溢利	**71,236**	**3.7**	73,249	3.3	-2.7
淨融資成本	**(1,468)**	**-0.1**	(6,600)	-0.3	-77.8
其他收益 (虧損)	**--**	**--**	52	0.0	N/A
所得稅開支	**(21,502)**	**-1.1**	(20,178)	-0.9	+6.6
本期溢利	**48,266**	**2.5**	46,523	2.1	+3.7
股東應佔溢利	**47,576**	**2.5**	44,114	2.0	+7.8

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

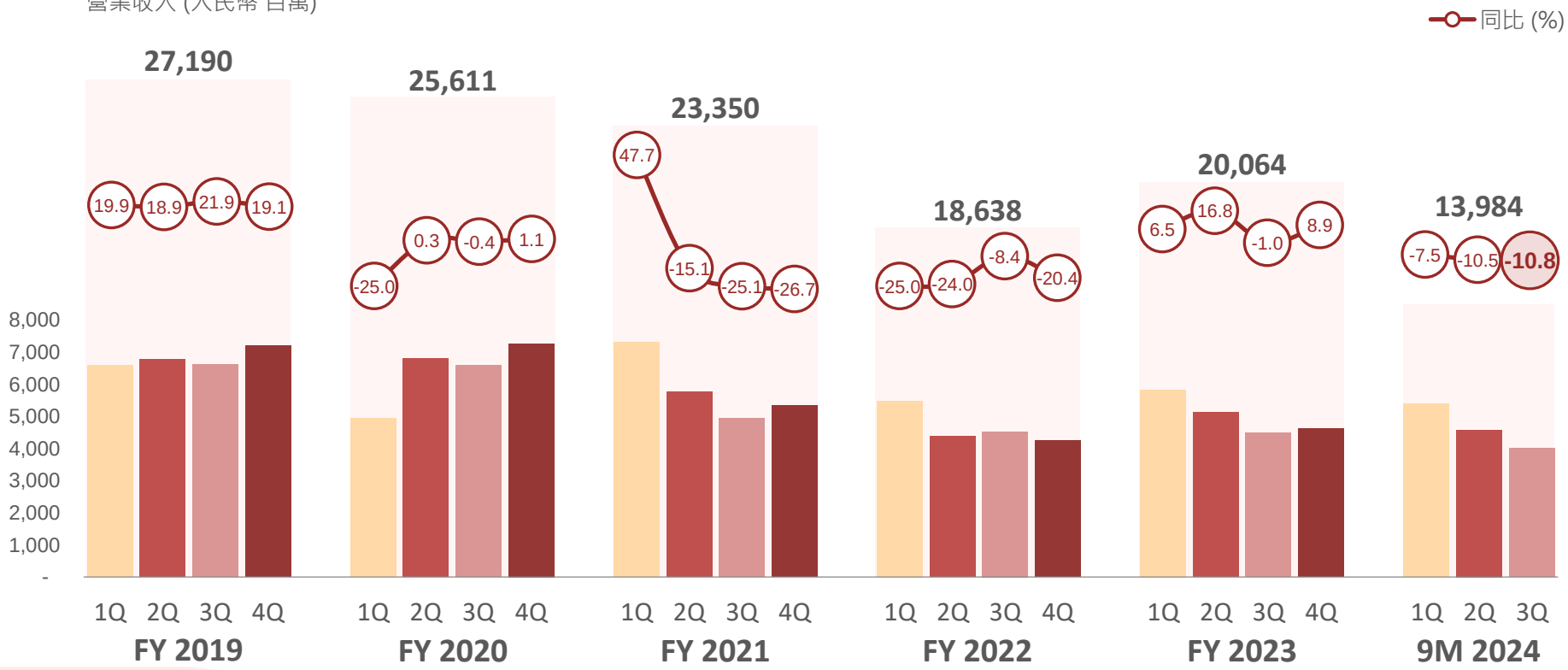
寶勝財務重點 *(美元)* – FY23

	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**	**100.0**	2,767,091	100.0	+2.3
銷售成本	**(1,877,586)**	**-66.3**	(1,774,152)	-64.1	+5.8
毛利	**953,144**	**33.7**	992,939	35.9	-4.0
銷售、分銷及行政開支	**(887,443)**	**-31.4**	(974,357)	-35.2	-8.9
淨其他收入及開支	**38,115**	**1.4**	42,961	1.5	-11.3
經營溢利	**103,816**	**3.7**	61,543	2.2	+68.7
淨融資成本	**(7,720)**	**-0.3**	(21,457)	-0.8	-64.0
其他虧損	**(3,447)**	**-0.1**	(1,077)	-0.0	+220.1
所得稅開支	**(21,656)**	**-0.8**	(24,144)	-0.9	-10.3
本期溢利	**70,993**	**2.5**	14,865	0.5	+377.6
股東應佔溢利	**69,190**	**2.4**	13,221	0.5	+423.3

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)



謝謝
問答環節