

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。

## C.banner International Holdings Limited 千百度國際控股有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：1028)

### 截至2023年6月30日止六個月的中期業績公告

#### 中期業績

千百度國際控股有限公司(「本公司」或「千百度」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至2023年6月30日止六個月(「報告期」)之未經審核中期簡明綜合業績連同2022年同期的比較數字如下：

#### 財務摘要

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
收益	787,909	715,141
毛利	461,179	405,673
除所得稅前溢利	68,627	25,805
所得稅開支	(23,471)	(1,821)
期內溢利	45,156	23,984
下列者應佔期內溢利／(虧損)：		
本公司擁有人	45,442	24,162
非控股權益	(286)	(178)
	<u>45,156</u>	<u>23,984</u>
每股盈利		
—基本(人民幣分)	<u>2.19</u>	<u>1.16</u>
—攤薄(人民幣分)	<u>2.19</u>	<u>1.16</u>

簡明綜合損益及其他全面收益表  
截至2023年6月30日止六個月

	附註	截至6月30日止六個月	
		2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
收益	5	787,909	715,141
銷售成本		<u>(326,730)</u>	<u>(309,468)</u>
<b>毛利</b>		<b>461,179</b>	405,673
其他收入及開支及其他收益及虧損	6	32,648	27,499
分銷及銷售開支		(372,543)	(355,147)
行政及一般開支		(51,550)	(50,850)
分佔一間聯營公司虧損		(38)	–
分佔合營公司溢利		–	22
財務成本	7	<u>(1,069)</u>	<u>(1,392)</u>
<b>除所得稅前溢利</b>		<b>68,627</b>	25,805
所得稅開支	8	<u>(23,471)</u>	<u>(1,821)</u>
<b>期內溢利</b>		<b><u>45,156</u></b>	<u>23,984</u>
<b>其他全面收益：</b>			
<b>不會重新分類至損益之項目：</b>			
按公允值計入其他全面收益之 權益投資公允值變動		<u>1,755</u>	<u>–</u>
期內其他全面收益		<u>1,755</u>	<u>–</u>
<b>期內全面收益總額</b>		<b><u><u>46,911</u></u></b>	<b><u><u>23,984</u></u></b>

	截至6月30日止六個月	
附註	2023年	2022年
	人民幣千元	人民幣千元
	(未經審核)	(未經審核)
下列者應佔期內溢利／(虧損)：		
本公司擁有人	45,442	24,162
非控股權益	<u>(286)</u>	<u>(178)</u>
	<u>45,156</u>	<u>23,984</u>
下列者應佔全面收益／(開支)總額：		
本公司擁有人	47,197	24,162
非控股權益	<u>(286)</u>	<u>(178)</u>
	<u>46,911</u>	<u>23,984</u>
每股盈利		
—基本(人民幣分)	10 <u>2.19</u>	<u>1.16</u>
—攤薄(人民幣分)	<u>2.19</u>	<u>1.16</u>

## 簡明綜合財務狀況表

於2023年6月30日

	附註	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
<b>非流動資產</b>			
物業、機器及設備		137,854	148,528
使用權資產		73,970	77,658
其他無形資產		13,793	15,050
商譽		5,725	5,725
於一間聯營公司之權益		234	272
於合營公司之權益		6,648	6,648
按公允值計入其他全面收益(「按公允值計入 其他全面收益」)的權益投資		32,806	31,051
遞延稅項資產		43,541	62,387
長期按金、其他應收款項及預付款項	12	43,972	250,211
		<u>358,543</u>	<u>597,530</u>
<b>流動資產</b>			
存貨		384,486	457,265
貿易應收款項	11	198,983	135,510
其他應收款項及預付款項	12	243,499	31,601
即期稅項資產		–	447
銀行結餘及現金		582,173	496,252
		<u>1,409,141</u>	<u>1,121,075</u>
<b>流動負債</b>			
貿易應付款項及應付票據	13	128,339	125,362
其他應付款項		138,426	142,887
合約負債		25,340	24,723
租賃負債		18,856	17,464
即期稅項負債		11,540	6,941
		<u>322,501</u>	<u>317,377</u>
<b>流動資產淨值</b>		<u>1,086,640</u>	<u>803,698</u>
<b>總資產減流動負債</b>		<u>1,445,183</u>	<u>1,401,228</u>

	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
非流動負債		
租賃負債	<u>24,212</u>	<u>27,168</u>
資產淨值	<u>1,420,971</u>	<u>1,374,060</u>
資本及儲備		
股本	209,097	209,097
儲備	<u>1,203,047</u>	<u>1,155,850</u>
本公司擁有人應佔總權益	1,412,144	1,364,947
非控股權益	<u>8,827</u>	<u>9,113</u>
總權益	<u>1,420,971</u>	<u>1,374,060</u>

## 簡明綜合權益變動表

截至2023年6月30日止六個月

	本公司擁有人應佔權益							
	股本	股份溢價	中國法定	按公允值 計入其他 全面收益 之儲備	累計溢利	小計	非控股 權益	權益總額
	人民幣千元	人民幣千元	儲備 人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於2022年1月1日的結餘(經審核)	<u>209,097</u>	<u>646,042</u>	<u>176,127</u>	<u>-</u>	<u>314,192</u>	<u>1,345,458</u>	<u>9,136</u>	<u>1,354,594</u>
期內全面收入/(開支)總額(未經審核)	-	-	-	-	24,162	24,162	(178)	23,984
轉讓(未經審核)	-	-	333	-	(333)	-	-	-
於2022年6月30日(未經審核)	<u>209,097</u>	<u>646,042</u>	<u>176,460</u>	<u>-</u>	<u>338,021</u>	<u>1,369,620</u>	<u>8,958</u>	<u>1,378,578</u>
於2023年1月1日的結餘(經審核)	<u>209,097</u>	<u>646,042</u>	<u>176,493</u>	<u>4,700</u>	<u>328,615</u>	<u>1,364,947</u>	<u>9,113</u>	<u>1,374,060</u>
期內全面收入/(開支)總額(未經審核)	-	-	-	1,755	45,442	47,197	(286)	46,911
轉讓(未經審核)	-	-	4,589	-	(4,589)	-	-	-
於2023年6月30日(未經審核)	<u>209,097</u>	<u>646,042</u>	<u>181,082</u>	<u>6,455</u>	<u>369,468</u>	<u>1,412,144</u>	<u>8,827</u>	<u>1,420,971</u>

## 簡明綜合財務報表附註

截至2023年6月30日止六個月

### 1. 一般資料

千百度國際控股有限公司(「本公司」)於2002年4月26日根據公司法於百慕達註冊成立為獲豁免有限公司。註冊辦事處的地址為Victoria Place, 5th Floor, 31 Victoria Street, Hamilton HM10, Bermuda。其主要營業地點的地址為香港金鐘夏慤道18號海富中心1座15樓1503室。本公司股份於香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)主板上市。

本公司為投資控股公司。其附屬公司、聯營公司及合營公司主要從事製造及銷售品牌時尚鞋履及玩具零售。本公司及其附屬公司統稱為「本集團」。

簡明綜合財務報表以本公司之功能貨幣人民幣(「人民幣」)呈列。

### 2. 編製基礎

該等簡明綜合財務報表乃根據國際會計準則委員會(「國際會計準則委員會」)頒佈的國際會計準則(「國際會計準則」)第34號「中期財務報告」以及聯交所證券上市規則適用的披露要求而編製。

該等簡明綜合財務報表應連同本集團2022年年度財務報表一併閱讀。編製該等簡明綜合財務報表所用會計政策及計算方法與本集團截至2022年12月31日止年度之年度財務報表所用者貫徹一致。

### 3. 採納新訂及經修訂國際財務報告準則

於本期間，本集團已採納由國際會計準則委員會頒佈的所有新訂及經修訂國際財務報告準則(「國際財務報告準則」)，該等新訂及經修訂國際財務報告準則與其經營業務有關並於2023年1月1日開始之會計期間生效。國際財務報告準則包括國際財務報告準則；國際會計準則及詮釋。採納該等新訂及經修訂國際財務報告準則並無導致本集團之會計政策、本集團綜合財務報表之呈列以及本期間及過往年度所呈報之金額產生重大變動。

本集團並無應用已頒佈但尚未生效的新訂及經修訂國際財務報告準則。本集團已開始著手評估該等新訂及經修訂國際財務報告準則的影響，惟尚未能夠評定該等新訂及經修訂國際財務報告準則會否對其經營業績及財務狀況構成重大影響。

#### 4. 經營分部資料

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
<b>分部收益</b>		
零售及批發鞋履		
– 外部銷售	697,092	596,874
– 分部間銷售	19	–
合約生產鞋履		
– 外部銷售	63,037	101,731
玩具零售		
– 外部銷售	27,780	16,536
	<u>787,928</u>	<u>715,141</u>
分部收益對銷	(19)	–
	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>
<b>本集團收益</b>		
	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>
<b>分部業績</b>		
零售及批發鞋履	68,146	11,894
合約生產鞋履	(482)	7,773
玩具零售	317	2,788
	<u>67,981</u>	<u>22,455</u>
財務成本	(1,069)	(1,392)
匯兌收益淨額	1,753	4,720
分佔一間聯營公司虧損	(38)	–
分佔合營公司溢利	–	22
	<u>68,627</u>	<u>25,805</u>
除所得稅前溢利	68,627	25,805
所得稅開支	(23,471)	(1,821)
	<u>45,156</u>	<u>23,984</u>
期內溢利	<u>45,156</u>	<u>23,984</u>



本集團按經營及可呈報分部劃分的資產及負債分析如下：

	2023年6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年12月31日 人民幣千元 (經審核)
<b>分部資產</b>		
零售及批發鞋履	1,850,982	1,780,938
合約生產鞋履	101,993	103,767
玩具零售	21,154	19,876
	<hr/>	<hr/>
分部資產總值	1,974,129	1,904,581
對銷	(289,675)	(286,781)
未分配	83,230	100,805
	<hr/>	<hr/>
綜合資產總值	<u>1,767,684</u>	<u>1,718,605</u>
<b>分部負債</b>		
零售及批發鞋履	279,983	280,340
合約生產鞋履	227,539	227,875
玩具零售	29,372	29,206
	<hr/>	<hr/>
分部負債總額	536,894	537,421
對銷	(201,721)	(199,817)
未分配	11,540	6,941
	<hr/>	<hr/>
綜合負債總額	<u>346,713</u>	<u>344,545</u>

## 5. 收益

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
零售及批發鞋履	697,092	596,874
合約生產鞋履	63,037	101,731
玩具零售	27,780	16,536
	<hr/>	<hr/>
總收益	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>

來自客戶合約收益的分類：

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
<b>地區市場</b>		
中華人民共和國(「中國」)	725,490	613,497
美利堅合眾國	62,419	101,644
總計	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>
<b>主要產品／服務</b>		
零售及批發品牌時尚鞋履	697,092	596,874
合約生產鞋履	63,037	101,731
玩具零售	27,780	16,536
總計	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>
<b>確認收益的時間</b>		
於某一時間點	<u>787,909</u>	<u>715,141</u>

## 6. 其他收入及開支以及其他收益及虧損

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
<b>其他收入</b>		
政府補助金	14,544	8,362
政府獎勵	7,000	-
銀行存款的利息收入	4,095	3,716
長期貿易債務的利息收入(附註12)	4,526	3,207
其他金融資產的利息收入	26	25
出售物業、機器及設備之收益	2	21
服務費用收入	-	457
特許權使用費收入	6,613	4,319
其他	3,937	3,165
	<u>40,743</u>	<u>23,272</u>
<b>其他收益及虧損</b>		
匯兌收益淨額	1,753	4,720
貿易應收款項的減值撥備	(527)	(676)
修改使用權資產及租賃負債之虧損	-	(28)
出售金融資產之收益	-	211
修改長期貿易債務之虧損(附註12)	(9,321)	-
	<u>(8,095)</u>	<u>4,227</u>
其他收入及開支以及其他收益及虧損的總額	<u>32,648</u>	<u>27,499</u>

## 7. 財務成本

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
租賃利息	<u>1,069</u>	<u>1,392</u>

## 8. 所得稅

	截至6月30日止六個月	
	2023年 人民幣千元 (未經審核)	2022年 人民幣千元 (未經審核)
即期稅項－中國企業所得稅		
期內撥備	37	24
過往期間超額撥備	<u>-</u>	<u>(1,498)</u>
	37	(1,474)
即期稅項－中國預扣稅	4,588	-
遞延稅項	<u>18,846</u>	<u>3,295</u>
所得稅開支	<u>23,471</u>	<u>1,821</u>

本集團於百慕達及英屬處女群島(「英屬處女群島」)毋須繳納稅項。

由於本集團截至2023年6月30日止六個月在香港並無應課稅溢利(截至2022年6月30日止六個月：無)，故毋須計提香港利得稅撥備。

中國企業所得稅已根據截至2023年6月30日止六個月之估計應課稅溢利按稅率25%(截至2022年6月30日止六個月：25%)計提撥備。

根據中國相關稅法與實施條例，應付予「非中國稅務居民企業」投資者的股息須以源自中國境內的所得為限繳納預扣所得稅，該等投資者於中國並無設立機構或營業場所，或於中國有設立機構或營業場所但相關所得實際上與其在中國設立的機構或營業場所無關。據此情況，中國附屬公司向香港境內的非中國稅務居民的集團實體分配的股息，須按5%的稅率繳納預扣稅。中國附屬公司派付予英屬處女群島的非中國稅務居民企業集團實體的股息須按10%的稅率繳納預扣稅。

## 9. 股息

本公司董事並無建議就截至2023年及2022年6月30日止六個月派付任何股息。

## 10. 每股盈利

### 每股基本盈利

本公司擁有人應佔每股基本盈利乃根據本公司擁有人應佔期內溢利約人民幣45,442,000元(截至2022年6月30日止六個月：約人民幣24,162,000元)及於期內發行的普通股加權平均數2,077,000,000股(截至2022年6月30日止六個月：2,077,000,000股)而計算。

### 每股攤薄盈利

該兩個期間內，概無發行在外的潛在攤薄普通股。因此，該兩個期間之每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

## 11. 貿易應收款項

本集團主要以信貸方式與其他客戶訂立交易條款。信貸期一般介於30至90天不等。每位客戶均有信貸上限。新客戶一般需要提前付款。本集團力求對其尚未收取的應收款項維持嚴格監控。本公司董事定期檢閱逾期結餘。本集團亦會就若干長期業務關係客戶授予較長的信貸期。

	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應收款項	200,552	136,552
計提虧損撥備	(1,569)	(1,042)
	<u>198,983</u>	<u>135,510</u>

基於收益確認日期並扣除撥備後的貿易應收款項賬齡分析如下：

	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
0至60天	134,955	105,282
61至180天	60,842	25,220
181天至1年	1,297	2,748
超過1年	1,889	2,260
	<u>198,983</u>	<u>135,510</u>

## 12. 其他應收款項及預付款項

	附註	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
<b>非流動資產</b>			
長期按金		12,093	11,843
預付款項		2,527	2,527
應收一間前附屬公司的貿易債務	(i)	-	207,421
收購無形資產的預付款項		29,352	28,420
		<u>43,972</u>	<u>250,211</u>
<b>流動資產</b>			
預付款項		17,663	12,302
應收一間前附屬公司的貿易債務	(i)	206,774	4,255
應收增值稅		237	550
應收利息		1,286	632
其他		17,539	13,862
		<u>243,499</u>	<u>31,601</u>
總計		<u>287,471</u>	<u>281,812</u>

附註：

- (i) 於2020年6月18日，本集團與本集團前附屬公司美麗華企業(南京)有限公司(「南京美麗華」)訂立一項債權債務框架協議(「債權債務框架協議」)。

於2020年7月31日，本集團出售於南京美麗華的100%股權。南京美麗華欠付本集團多家成員公司貿易債務(「貿易債務」)，即多年來在日常業務過程中產生的若干集團內債務。

根據債權債務框架協議，南京美麗華須於自2020年5月31日起計兩年(「貿易債務清償期間」)內清償貿易債務。

於2023年6月30日，貿易債務將於貿易債務清償期間內以如下方式清償：

- (a) 南京美麗華向本集團出租其若干不動產，以應付租金抵銷部分貿易債務；
- (b) 倘於兩年期間內未能以上述方式悉數清償貿易債務，南京美麗華須於兩年期間屆滿時向本集團支付等於餘下貿易債務之款項。

於2023年2月10日，本集團與南京美麗華訂立延期協議，據此，貿易債務的償還日期延期至2024年5月31日。

於2023年6月30日，賬面值為人民幣206,774,000元(2022年12月31日：人民幣211,676,000元)的應收南京美麗華貿易債務以南京美麗華公允值合共約為人民幣170,600,000元(2022年12月31日：約人民幣170,600,000元)的土地使用權以及樓宇作抵押。

### 13. 貿易應付款項及應付票據

	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
貿易應付款項	128,339	125,310
應付票據	<u>-</u>	<u>52</u>
	<b><u>128,339</u></b>	<b><u>125,362</u></b>

根據發票日期，貿易應付款項賬齡分析如下：

	2023年 6月30日 人民幣千元 (未經審核)	2022年 12月31日 人民幣千元 (經審核)
0至90天	122,042	118,134
91至180天	10	1,135
181天至1年	762	590
超過1年	<u>5,525</u>	<u>5,451</u>
	<b><u>128,339</u></b>	<b><u>125,310</u></b>

## 管理層討論及分析

### 業務回顧

由於各國繼續面臨各種挑戰，預計2023年的全球經濟仍將處於低迷狀態。根據世界銀行的資料，全球增長因通脹加劇、利率上升、投資減少及俄烏衝突造成的干擾而顯著放緩。此外，世界銀行預測全球經濟增長將由2022年的3.1%下降至2023年的2.1%。然而，世界銀行對中國的前景較為樂觀，其將對中國本年度經濟增長的預測提高至5.6%，較其1月的預測上調1.3%。該增長率的提高乃得益於中國為保持穩定增長所提供的經濟政策。

中國於2023年上半年的經濟指標呈現出疫情後的穩步復甦。根據國家統計局的統計數據，2023年上半年中國國內生產總值同比增長5.5%，超過5%的年度目標，國內生產總值達到人民幣59.3萬億元。然而，中國經濟仍面臨諸多挑戰，包括國內外需求疲軟、持續多年的房地產低迷及地緣政治緊張局勢。

2023年上半年，消費品零售總額為人民幣227,588億元，同比增長8.2%。然而，根據國家統計局的數據，7月份的零售銷售額同比增長2.5%，低於預期。面對國內外需求疲軟，中國正加大政策支持力度，包括下調關鍵利率。預期該等政策措施將於第三及第四季度提振市場信心並刺激經濟實現更顯著的增長。

中國經濟重啟後出現的消費勢頭開始放緩，拖累經濟復甦。然而，隨著支持政策的落實及更多刺激措施的出台，預期中國消費將隨著營商環境的改善而反彈。我們相信，在中央政府的持續支持下，中國經濟長期增長的基本面並無改變，中國的消費市場及經濟表現將逐步復甦。

為減緩2023年上半年的經濟挑戰及改善艱難的營商環境，本公司仍堅持不懈地進行重組工作。本公司已採取有力措施，充分利用本公司的競爭力及品牌價值，維持可持續增長，並迅速應對新興市場的風險。憑藉其堅實的基礎，本公司在追求未來發展的同時將穩定放在首位。

### 營運表現

本公司近年的關鍵策略是優化本公司的零售網絡。我們正重新調整我們的線下零售網絡，並建立更清晰的網上業務，以更有效地觸達我們的目標客戶。隨著本公司持續檢討當地、地區及國家層面的消費者習慣及行為，本公司亦正努力檢討店舖表現，以提升整體分銷渠道的效率。

今年上半年，本公司的零售店總數略有下降。於2023年6月底，本公司的零售店總數為1,070間，自年初以來淨減少19間店舖。自營鞋履零售店數目為888間，自年初以來淨減少17間，而第三方零售店數目為182間，淨減少2間。

得益於過往年度進行的重組，今年上半年表現不佳的店舖數量較去年同期有較大幅度的減少，同時鞋履自營零售店舖的同店銷售增長明顯，今年上半年純利增加至超過人民幣45百萬元。為維持本公司穩固的市場地位、市場份額及銷量，今年下半年零售店數目將不會出現重大變動。

下表列示本集團鞋類零售店的地域分佈：

銷售地區	千百度		伊伴		米奧		百吉利·米西卡		總計
	自營	第三方	自營	第三方	自營	第三方	自營	自營	
	零售店	零售店	零售店	零售店	零售店	零售店	零售店	零售店	
東北地區	78	17	23	-	13	12	-	-	143
華北地區	93	67	19	-	17	24	6	-	226
華東地區	165	30	46	-	53	4	33	1	332
上海地區	81	1	1	-	13	-	12	2	110
華南地區	88	6	1	-	10	-	2	-	107
西部地區	100	17	9	1	17	3	5	-	152
<b>總計</b>	<b>605</b>	<b>138</b>	<b>99</b>	<b>1</b>	<b>123</b>	<b>43</b>	<b>58</b>	<b>3</b>	<b>1,070</b>

附註：

- (1) 東北地區包括吉林省、遼寧省、黑龍江省及內蒙古自治區的呼倫貝爾市；
- (2) 華北地區包括北京市、天津市、內蒙古自治區(呼倫貝爾市除外)、河北省、山西省、河南省及山東省；
- (3) 華東地區包括江蘇省、安徽省及湖北省；
- (4) 上海地區包括上海市及浙江省；
- (5) 華南地區包括湖南省、江西省、福建省、廣東省、海南省及廣西自治區；及
- (6) 西部地區包括陝西省、青海省、甘肅省、新疆及寧夏自治區、四川省、貴州省、雲南省、重慶市及西藏自治區。



## 持續提升分銷渠道效率

為應對瞬息萬變的市場環境及多元化的客戶品味，本集團及時作出適當的策略調整，以改善其營運，從而改善其供應鏈系統、零售網絡及提升品牌效益。於報告期內，本集團亦繼續優化品牌授權業務及網上銷售管理，提升其作為中國中高檔女士鞋履領先零售商的地位。

於報告期內，為提升整體零售網絡，本公司調整零售網絡，優化網上業務。我們繼續鞏固各品牌的線下分銷渠道，重點加強我們的零售業務。本公司的線下銷售網絡生態系統由奧特萊斯、購物中心及百貨公司組成。就各商業模式而言，我們採用差異化方法提高銷售率、盡量降低存貨率及增加溢利。

由於購物中心獲得消費者的青睞，故正在中國各大城市遍地開花。然而，由於經營開支高昂，購物中心店難以產生溢利。本公司正探索更有效的營運及溢利模式，以改善購物中心店的盈利能力。

奧特萊斯店(工廠直銷店)的效益明顯高於百貨公司及購物中心，可為本公司的溢利作出重大貢獻。本公司在同行業中為較早嘗試並採用奧特萊斯店模式的公司，現有店舖中採用該模式的數量超百家，該模式已證明可成功提高營運效率。今年下半年本公司將繼續擴大奧特萊斯店數量。

此外，隨著中國政府取消所有防疫措施，預期渠道結構及質量將顯著改善。其後，相信今年下半年本公司的業績將進一步復甦。

在前兩年完成分公司的重組後，本集團能夠有效精簡其組織架構並使之扁平化，同時維持對營運團隊的強有力管理。今年上半年，幾乎所有分公司均對整體增長及盈利能力作出了重大貢獻。

## 加大高流量社交媒體平台的營銷力度

根據商務部的資料，2023年上半年，在直播電商日漸流行及蓬勃發展的推動下，中國線上零售額穩定增長。根據國家統計局的數據，2023年1月至6月，全國網上零售額達人民幣7.16萬億元，同比上升13.1%。隨著直播電商行業的普及，商務部重點監控該行業的統計數據。數據顯示，今年上半年共銷售價值為人民幣1.27萬億元的商品，直播帶貨110百萬場，投放廣告的產品70百萬種。

為脫穎而出並與年輕消費者建立聯繫，品牌須審慎選擇合適的社交媒體平台，並充分利用其旨在提高消費者參與度的創新功能。近年來，微信小程序的受歡迎程度大幅增長。本集團相信「數據驅動及精細化運營提升業績」。本公司在其營運中加入受歡迎的小程序，以「人」、「貨」及「場」提升其知名度，並提升整體銷售表現。

本集團已採取多項措施推動其參與微信小程序，為本公司營運及導購提供專屬培訓，提升銷售技巧及員工知識。在獎勵及追蹤方面，本集團定期為員工提供傑出導購獎勵，鼓勵彼等達到高標準並分享經驗。

產品方面，本集團通過微信小程序落實區域庫存、區域聯動、活動同步、庫存共享。本集團亦實施創新策略，提升分公司的商品營運能力。

場景方面，本集團定制微信小程序主頁，制定分公司頁面標準，通過頁面巡店檢核表，優化分公司頁面視覺，從而提高與客戶的互動率。本集團亦通過與商場及其他方社區合作，增加全渠道活動的頻率，提升微商城的業績。

本集團的官方微信賬號廣受歡迎，主要由於千百度的官方微信賬號運行出色。其提供新暢銷產品及VIP查詢等功能，並每週於固定時間推送有關產品推廣或品牌活動資訊的圖片及文字。許多消費者已養成閱讀最新推廣的習慣。本集團將繼續加強微信運營並維持粉絲忠誠度。

由於千百度的微信公眾號廣受歡迎，本集團亦建立了微商城。在微信公眾號查看千百度鞋類的新圖片及文字後，客戶直接分流至千百度微商城購買鞋類，有助於增加產品銷售。此外，客戶亦可在微信公眾號上搜尋附近的店舖，方便消費者線下購物，創造良好的購物體驗。

### **把握大型電商及直播購物機遇**

社交商務以社交線上平台作為連接商戶、網紅達人及潛在消費者的方式。毋庸置疑，其將引領中國電子商務(包括時尚及服裝行業)的未來。

由於本公司不斷尋求創新及擴大其對目標客戶的覆蓋範圍，其正在分配更多資源至直播電商業務。於2021年，本公司開始與一線KOL合作，並於2022年將合作擴展至二線電商主播。此外，本公司已成立一支專業團隊向直播電商提供支持。該團隊密切參與策劃及開發直播活動內容，包括產品混搭、故事情節、劇本以及主播或網紅達人。

儘管主播廣受歡迎，直播電商市場的回報率仍存在不足。在擴大業務版圖的同時，本公司將密切監察及控制該創新銷售渠道模式所產生的存貨風險。隨著中國消費者越來越傾向於從傳統大眾媒體轉向移動設備尋求資訊及娛樂，直播預期在電子商務中仍具有影響力。本公司認為直播電商是一種現代化的、集面對面及線上購物於一體的混合模式，並繼續發揮正面的廣告效果。

千百度品牌直播將從三個方向進行，包括打造以教學為目標的直播，整合視頻賬戶產品銷售，提供聯合直播活動。除專項雲直播、視頻直播外，亦在總部及分公司開展聯合直播。

上半年，千百度品牌直播的GMV有所增長，銷售淨額及線下銷售均有所增長。本集團的直播業務發展迅速，私域直播連接線下引流。微信視頻號已於今年5月開始直播，而我們於賬戶維護期間錄得穩定的流量增長。本集團全力打造完整的直播團隊，結合產品與銷售，加強線上線下全渠道。本集團亦賦能分公司的直播業務，並通過直播環節進行運營。

本公司在天貓、京東、拼多多、唯品會、抖音等平台開設自營旗艦店。此外，我們授權其他網店銷售我們的產品。本集團正加大於高流量社交媒體平台的營銷力度，提升其品牌知名度及建立其客戶忠誠度。透過積極實施創新的銷售及營銷策略，本集團正擴大其客戶基礎，推動本集團的可持續發展。

### **精細化運營，持續增加私域流量**

從本公司去年的私域流量運營中，我們認識到精細化運營的重要性。「精準」是精細運營的決定性關鍵因素，以便本公司做到精準、有效、直接命中。此外，擁有節奏意識至關重要。私域流量戰略必須結合行業特點和品牌自身情況，在不同階段制定不同的目標。

千百度的整體私域流量戰略基於「總部重內容，導購強執行」。總部從會員方案、內容營銷、商城規劃、組織定期培訓及精細化運營等方面開展，同時盡可能縮減分公司一線的操作流程。分公司的主要工作可總結為兩個動作：增加粉絲及執行總部制定的各種方案。導購只承擔一鍵轉發及客服的任務。其他工作則由總部執行。

千百度成功運營的另一要素是專注於直營門店。本公司建立了完善的導購培訓機制及獎勵機制。千百度的導購不僅是銷售人員，亦是為會員提供時尚、靈感、生活及情感交流以及折扣的「朋友」。

私域流量方面，優先考慮行業屬性。鞋履行業在私域營運方面具有先天的店舖優勢。基於接近900家線下直營門店及線上線下全渠道融合運營模式，本公司自上而下直接指導並執行運營。

千百度屬於訂單價值及消費頻次中等的品牌。從營運角度而言，我們專注於客戶購買週期、鼓勵購買意願及家庭消費擴大。在營運過程中，信息獲取主要涉及介紹品牌和服裝內容。在培訓過程中，我們亦強調禁止過多的銷售信息、冗餘信息騷擾會員。

此外，由於鞋履及服裝行業導購的高流失率，總部需要建立一個強大的內容體系，以確保新舊導購的一致性。

千百度的私域流量正擴大至整個區域，並建立了兩個連接。一是企業微信、有贊小程序與會員系統的連接，二是所有平台會員的連接。

在建立通用數據平台方面，千百度在整個營運過程中執行嚴格的要求，確保數據的互通性、隱私性及安全性。消費者的信息安全是各階段的重中之重。所有消費者的合約均為系統化，本公司謹慎行事以避免消費者信息洩露的任何可能性。

### **提高效率，提供更優質的服務**

本公司旨在提高效率、以優質產品為銷售增長提供後盾及改善存貨周轉，同時提升服務。為此，本公司根據客戶消費習慣的變化進行了調整。過去，我們專注於產品的生命週期，但現在我們更關注客戶的生命週期價值。本公司一直專注於以下兩個方向。

千百度通過管理客戶資產、聚焦客戶消費場景、個性化導購等一系列精細化運營，培養「與客戶的友誼」，增強客戶互動及忠誠度。我們亦優化標籤以消除冗餘，強調內容營銷及增強消費者黏性。

同時，除開發抖音、小紅書等賬號外，本公司聯合騰訊智慧零售及阿里新零售，拓展全渠道整合運營。我們亦結合客戶畫像的不同消費場景做好不同平台引流。

在營運方面，我們為前線員工(導購員)提供重要培訓以提升工作效率。例如，我們重點提升導購員的人均銷售效率、評估同店銷售增長率及考核會員銷售週期。例如，我們建立了「532運營模型」的導購指引，即50%的內容、30%的品牌及20%的交易。

## 完善供應鏈體系

為增加銷售收益及減少存貨，本公司推出舊款鞋履的促銷活動，存貨周轉日數較去年明顯減少。展望未來，本集團將繼續嚴格控制存貨，加快存貨周轉，致力將存貨周轉日數進一步縮減。

本公司將繼續以產品質量、有效存貨管理及生產成本控制為重點，審視及識別當前實踐的不足，並改革供應鏈系統以提高效率。面對日益激烈的市場競爭，本集團亦加大研發（「研發」）投入，加強研發、工廠與市場的聯動，提高響應效率，積極引進新供應商。研發人員參觀工廠，了解生產過程和工作流程，以便更好地結合設計風格和生產過程，同時貫徹設計理念。本公司信息系統根據最暢銷款式快速響應，爭取更多訂單，快速補充庫存。此外，供應商根據產品質量、價格及交付速度迅速調整。

我們與外部供應鏈業務夥伴密切合作，以確保我們的供應鏈系統運營保持可持續發展。此外，本集團正透過加強未盈利店舖繼續改善店舖的營運效率。作為業務營運的重要一環，本公司已透過改革及升級傳統大部分訂單的季節性訂貨會模式，進一步改善傳統供應鏈體系。除批量訂單及採購外，小批量生產可加快應對持續市場變化。

## 精簡研發資源以升級產品

本公司以滿足最大目標客戶的需求為目標，嘗試人工智能及CHATGPT技術加強產品開發。本公司能夠根據需要調整其產品策略。由於夏季涼鞋需求減少，我們增加了休閒鞋的設計。本公司亦大力開發不同時尚的冬靴，以適應生活方式的變化，尤其是現今隨處可見的空調環境。

我們的靜音鞋技術已全面升級，千百度的靜音鞋IV獲得實用新型專利證書。靜音鞋的核心專利技術包括雙密靜音無噪音技術、由軟彈性材料製成的全新升級鞋跟及腳踝護理設計、高能軟芯減壓棉以及全新升級的按摩點。通過不斷升級靜音鞋技術，結合東方美學的優雅設計，我們力求為客戶提供舒適的體驗，打造精緻、安靜的生活方式。

我們掌握了現代生產、精良設計、合適技術及製鞋技巧的知識及觸覺。我們的製造流程保持靈活，並可因應不斷變化的客戶喜好作出調整。我們聘請了一支由設計師、模型師及鞋履技術人員組成的協調團隊，以確保高效及高質量的產品開發。利用我們豐富的客戶數據庫提取的大數據可進一步賦能產品升級。

## 協同品牌策略及加強品牌建設

隨著消費者時尚市場不斷擴張，人們在時尚方面越來越注重個性需求及品質。報告期內，本集團繼續專注於加強其多品牌鞋履消費品業務。作為中國領先及知名的鞋履集團，本公司已建立自有品牌組合，包括「千百度」、「伊伴」、「米奧」、「百吉利·米西卡」及「耐冉」。

在多品牌策略下，千百度提供獨特的特徵以滿足不同客戶的需求。例如，千百度的主要目標群體為女性，主打優雅時尚。「米奧」的時尚DNA元素使其有潛力加入潮牌第一梯隊，吸引年輕人的目光。「耐冉」主打舒適時尚，是搭配禮服參加派對和婚宴的鞋款。

產品組合反映我們在優質鞋履製造方面的聲譽及我們專注於風格、舒適度及適銷性的出色產品設計能力。多品牌策略讓本公司為消費者提供多種選擇，並因應市場趨勢迅速發展。作為領先的時尚品牌，千百度始終緊追時尚潮流，並不斷創新，突破傳統設計限制，以滿足現代女性對時尚的追求。無論是舒適於任何環境的休閒鞋履或是優雅高貴的女裝鞋履，本公司均能滿足消費者的不同需求。

品質保證是千百度女鞋的第一要務。我們的產品由優質原材料及嚴格的生產技術製成。我們致力為客戶提供耐用舒適的鞋履。千百度通過嚴格監控每個生產階段及質量檢查，確保每雙鞋履的優良品質及細節。

千百度女鞋涵蓋時尚、商務正裝、休閒、舒適等多種風格，為消費者提供多樣化的選擇。無論是年輕時尚的女性還是職業女性，千百度都能滿足對完美鞋履的追求。

千百度為創業者及業務夥伴提供全面支持，包括店舖選址、店舖裝修、產品供應鏈管理及營銷推廣。千百度總部亦提供專業指導及全面培訓，助力創業者取得成功。

## 財務回顧

截至2023年6月30日止六個月，本集團的總收益較去年同期增長10.2%至人民幣787.9百萬元。期內溢利為人民幣45.2百萬元，較去年同期的人民幣24.0百萬元增長88.3%。

### 收益

截至2023年6月30日止六個月，本集團的收益增長10.2%至人民幣787.9百萬元，去年同期則為人民幣715.1百萬元，收益的增長主要來源於零售及批發業務收益的增加。

本集團的收益組合包括來自零售及批發鞋履業務(「零售及批發」)、合約生產鞋履業務(「合約生產」)及玩具零售業務(「玩具零售」)的收入。零售及批發、合約生產以及玩具零售的收益分佈情況如下：

	截至6月30日止六個月				
	2023年		2022年		增長百分比
	人民幣千元	佔總收益百分比	人民幣千元	佔總收益百分比	
零售及批發	697,092	88.5	596,874	83.5	16.8
合約生產	63,037	8.0	101,731	14.2	(38.0)
玩具零售	27,780	3.5	16,536	2.3	68.0
總計	<u>787,909</u>	<u>100</u>	<u>715,141</u>	<u>100</u>	<u>10.2</u>

### 盈利能力

截至2023年6月30日止六個月，本集團的毛利增長13.7%至人民幣461.2百萬元，較去年同期人民幣405.7百萬元增加人民幣55.5百萬元。截至2023年6月30日，毛利率為58.5%，較去年同期的56.7%增長1.8個百分點，該增長主要為毛利率較高的零售及批發業務的收益佔總收益的比例提高所致。

截至2023年6月30日止六個月，本集團的分銷及銷售開支達人民幣372.5百萬元，較去年同期增加人民幣17.4百萬元或4.9%。分銷及銷售開支佔收益的47.3%，去年同期則為49.7%，該比率的降低主要為本集團總收益增長所致。

截至2023年6月30日止六個月，本集團的行政及一般開支達人民幣51.6百萬元，較去年同期增加人民幣0.7百萬元或1.4%。行政及一般開支佔收益的6.5%，去年同期則為7.1%。

截至2023年6月30日止六個月，本集團的其他收入及開支以及其他收益及虧損錄得淨收益人民幣32.6百萬元，去年同期則為淨收益人民幣27.5百萬元。其他收入主要來自政府補貼、特許權使用費收入及銀行存款的利息收入。

截至2023年6月30日止六個月，本集團錄得財務成本人民幣1.1百萬元，去年同期則為人民幣1.4百萬元。

截至2023年6月30日止六個月，本集團的所得稅開支增加約人民幣21.7百萬元至人民幣23.5百萬元，去年同期則為人民幣1.8百萬元。該增加主要歸因於應課稅溢利的增加及遞延稅項確認的增加所致。

截至2023年6月30日止六個月，本公司擁有人應佔溢利錄得溢利人民幣45.4百萬元，較去年同期增加人民幣21.2百萬元。

### **流動資產及財務資源**

截至2023年6月30日，本集團的銀行結餘及現金為人民幣582.2百萬元(2022年12月31日：人民幣496.3百萬元)。

截至2023年6月30日止六個月，經營活動所得現金淨額為人民幣103.0百萬元，較去年同期經營活動所得現金淨額的人民幣36.4百萬元增加人民幣66.6百萬元。

截至2023年6月30日止六個月，投資活動所用現金淨額為人民幣1.4百萬元，去年同期投資活動所用現金淨額為人民幣8.0百萬元。該流出主要是由於物業、機器及設備的購置，部分被銀行存款利息的現金流入抵銷所致。

截至2023年6月30日止六個月，融資活動的現金流出淨額為人民幣15.8百萬元，而去年同期融資活動現金流出淨額為人民幣16.1百萬元。

截至2023年6月30日，本集團的流動資產淨額為人民幣1,086.6百萬元，而截至2022年12月31日則為人民幣803.7百萬元，淨增加人民幣282.9百萬元或35.2%。

### **資產質押**

截至2022年12月31日以及2023年6月30日，本集團並無抵押資產。

### **或然負債**

截至2023年6月30日，本集團並無任何重大或或然負債。

### **資本承擔**

截至2023年6月30日，本集團就已訂約但尚未於簡明綜合財務報表撥備的新建廠房之資本承擔為人民幣3.6百萬元，而截至2022年12月31日資本承擔為人民幣4.5百萬元。截至2022年12月31日及2023年6月30日，本集團概無就已訂約但尚未於簡明綜合財務報表撥備的無形資產之資本承擔。



## 匯兌風險管理

本集團之銷售主要以人民幣計值，而合約生產業務則主要以美元計值。合約生產業務佔總收益的8.0%。然而，董事會將密切關注匯率對業務的影響，並於必要時採取適當措施以減輕所造成的影響。

截至2023年6月30日止六個月，本集團錄得匯兌收益人民幣1.8百萬元，去年同期則為收益人民幣4.7百萬元。本集團並無持有任何衍生工具以對沖外匯風險。

## 重大投資或資本資產之未來計劃

除本公告所披露之內容外，截至2023年6月30日，除本集團日常業務過程中進行者外，本集團並無收購任何重大投資或資本資產的具體計劃。

## 人力資源

截至2023年6月30日，本集團有4,755名僱員(2022年12月31日：4,788名僱員)。為挽留傑出的人才，本集團提供具競爭力的薪酬待遇，包括強制性退休基金、保險及醫療福利。此外，本集團亦會按整體業務表現及個別員工工作表現向合資格僱員發放酌情花紅。

## 前景

2023年上半年，隨著疫情影響顯著減弱及中國經濟企穩政策的部署，中國經濟開始復甦，生產需求改善，就業及物價總體穩定，市場信心和預期顯著增強。展望未來，儘管經濟繼續面臨挑戰，但我們相信中國的復甦將保持韌性。

隨著經濟環境改善及消費者信心進一步增強，中國鞋履行業將迎來新的發展機遇。隨著拓展多種銷售渠道(包括網上零售)，鞋履產品的需求將逐漸回升。根據Euromonitor的資料，預測中國鞋履行業的市場規模於2023年至2028年將按4.4%的年增長率增長。到2028年，中國鞋履行業的市場規模預計為人民幣6,119億元。

隨著中國進入新的後疫情時代，生產及日常生活恢復正常，整體消費市場逐步恢復，本集團對中國消費市場的長遠發展仍然充滿信心。然而，宏觀環境繼續面臨各種壓力。因此，本集團將繼續保持警惕，發揮其競爭優勢及數十年的傳承優勢，以應對挑戰及機遇。

為建立中國中高檔女士鞋履的領先品牌集團，本集團堅持多元化的品牌策略及產品組合，提供廣泛的鞋履產品，以迎合不同市場分部。本集團以優雅、魅力及時尚的品牌價值而深受顧客歡迎。其亦經營多個自主開發品牌，包括「千百度」、「伊伴」、「米奧」、「百吉利·米西卡」及「耐冉」。

多年來，我們一直提供優質時尚的風格，建立了可靠的良好聲譽、口碑和企業形象。我們的信念是透過提高知名度，同時向客戶提供正面獎勵以建立品牌忠誠度，從而保持競爭優勢。於報告期內，本集團繼續專注於加強其多品牌鞋履業務。其亦採用多品牌策略，可更好地針對不同的消費者喜好及市場趨勢作出調整。

憑藉早期識別運動休閒市場的上升趨勢、本集團的多元化品牌策略及過往聲譽，本集團得以抓住並把握此趨勢，有效擴大其客戶基礎至年輕一代，從而擴大其市場份額。此外，憑藉對消費者喜好的深入了解，本集團採用原創設計的新系列於報告期內獲得熱烈反應。本集團將繼續提供優質及價格相宜的原設計鞋履產品，以吸引新一代消費者。

本集團於報告期內推出全新系列，以優質及價格合理、設計獨特、年輕及時尚的鞋履產品為特色，例如靜音鞋，市場反應良好。為開拓年輕消費者市場，本集團將分配更多資源加強其設計及營銷團隊的能力，以保持領先市場趨勢，並提升產品研發能力，以推出與年輕一代產生共鳴的產品系列。

由於年輕一代傾向於網上購物，建立線上業務對發展及擴大我們的客戶群至關重要。乘著不斷變化的電子商務趨勢，本集團正在社交媒體平台上開展營銷活動，以推廣其各系列的產品，有關活動獲得了積極的市場反應並促進銷售。為把握不斷擴展的電子商務機遇，本公司正為消費者拓展其卓越的線上及線下購物體驗。

我們整合各業務單位的資源及營運，進一步重新分配資源及人力，以優化我們的線上平台，並擴展線上渠道，以適應線上消費者的新習慣。展望未來，本集團將繼續通過實施創新的銷售技術及在社交媒體平台上整合新的營銷策略來加強其線上業務，以建立更高的客戶參與度及搶佔市場份額。同時，本集團將密切監察市場狀況，審慎擴展其網絡，以把握可持續增長的機會。

為維持本集團的可持續發展，我們對市場前景持審慎態度，並及時對業務模式作出適當調整，以在緊貼市場趨勢的同時加強營運。除物流管理外，本集團亦正在改善供應鏈管理、研發、產品設計、材料選擇及存貨生產過程。我們亦將進一步精簡組織架構、監察店舖表現及改善質量控制，以更好地滿足消費者的需求。最後，千百度將繼續尋求最佳方法為客戶提供最具成本效益的產品。

展望未來，由於不明朗因素繼續籠罩經濟前景，我們仍對復甦作出衡量。儘管去年COVID-19疫情嚴重影響中國的增長，但中國經濟長期穩定增長的穩固基礎仍然存在。隨著中國疫情控制的解除，消費場景的擴大將推動增長。然而，宏觀環境仍不穩定及不可預測，中國經濟復甦仍面臨不同挑戰及不確定因素。

本集團仍處於有利位置，並做好充分準備，以實現後疫情時代業務模式的潛力。憑藉消費復甦，本集團正加大力度擴展其線上及線下網絡，並搶佔市場份額。同時，本集團將繼續優化其業務模式，以應對不斷變化的消費者喜好及市場狀況，為可持續增長鋪路，並鞏固於中國的市場領導地位。

無論形勢如何複雜及不穩定，本集團都將堅定不移、求真務實，繼續為本公司的長期發展而努力並為本公司股東創造價值。

## **重大期後事項**

概無於截至2023年6月30日止六個月結束後發生的重大事項。

## **中期股息**

董事並無建議就截至2023年6月30日止六個月派付中期股息(截至2022年6月30日止六個月：無)。

## **董事進行證券交易的標準守則**

本公司已採納有關董事進行證券交易的操守守則，其條款不遜於香港聯合交易所有限公司(「香港聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)附錄十所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則的規定標準。

經向全體董事作出具體查詢後，董事已確認彼等於截至2023年6月30日止六個月一直遵守有關操守守則。

## **企業管治**

本集團致力維持高水平的企業管治，以保障本公司股東權益以及提升企業價值及問責性。截至2023年6月30日止六個月，本公司已遵守上市規則附錄十四所載的企業管治守則(「企業管治守則」)之所有適用守則條文。本公司將繼續檢討並提升其企業管治常規，以確保遵守企業管治守則。

## 購買、出售或贖回本公司上市證券

截至2023年6月30日止六個月，本公司或其任何附屬公司並無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

## 審核委員會

本公司審核委員會已連同本公司管理層及核數師審閱本集團採納的會計原則及政策以及截至2023年6月30日止六個月的未經審核中期簡明綜合業績。

## 於香港聯交所及本公司網站刊載未經審核中期簡明綜合業績及2023年中期報告

本中期業績公告刊載於香港聯交所及本公司網站，而載有上市規則規定的全部資料之2023年中期報告將於適當時候寄發予本公司股東，並刊載於香港聯交所及本公司網站。

承董事會命  
千百度國際控股有限公司  
主席  
陳奕熙

中國，2023年8月30日

於本公告日期，執行董事為陳奕熙先生、袁振華先生、吳維明先生及張寶軍先生；非執行董事為繆炳文先生；以及獨立非執行董事為鄺偉信先生、許承明先生及鄭紅亮先生。