

新聞稿 即時發佈

連絡人：李國傑
職位：總監
電話：+852 2852 1243
傳真：+852 2541 3726
電子郵件：wilflee@deloitte.com.hk

連絡人：呂一昀
職位：助理經理
電話：+852 2238 7046
傳真：+852 2541 3726
電子郵件：wlui@deloitte.com.hk

中國連鎖經營協會 (CCFA) 連絡人：韓大為
電話：+86 10 68784931
電子郵件：davidhan@ccfa.org.cn

互聯網品牌企業增長迅速，但持續盈利能力有待提高

德勤報告：互聯網時尚品牌的立命之本

中國，香港 – 2016年12月20日

德勤中國與中國連鎖經營協會(CCFA)聯合發佈最新調研報告《[互聯網時尚品牌的立命之本](#)》，通過對韓都衣舍、匯美、森馬、美邦服飾、Inditex等企業的財務表現和業務發展進行分析，總結出互聯網的興起為時尚服飾品牌帶來的機遇和挑戰。網絡購物快速發展加快了品牌的發展速度，互聯網企業無論是在線上品牌孵化及培育過程，還是從創立到上市的時間週期方面，都較傳統企業明顯為短，在成熟的平台進行接洽和營運都更顯便利，成本也比傳統品牌更為低廉。

持續高增長的預期使互聯網相關產業在過去幾年備受資本青睞，大量資金湧入，為互聯網企業拓展提供了強大的支援。來自清科私募通的資料顯示，2011至2015年，B2C相關的電子商務企業融資數量始終保持在較高水平，雖然2016年前三季度的融資數量比2015年有所下滑，但總融資金額卻快速攀升，說明單一融資金額增長，行業集中度提升。德勤表示，平台化和生態化是目前中國網絡零售市場的重要趨勢。

德勤中國消費品與零售行業主管合夥人龍永雄指出：「互聯網基因具備交互和開放的特點，這促使互聯網企業可更直接與消費者建立關係與互動，並由此實現精準全面的客戶管理。同時，互聯網還能協助企業實施智慧化管理，在需求預測、產能分配、產品定價等多方面做到更精細化和智慧化，實現從生產到銷售的全流程智慧化管理，並在把握消費者偏好的基礎上，打造具特色的柔性供應鏈體系。面對新一代消費者對購物體驗的需求，多方面的線上互動模式將會變得更加重要，而深耕內容行銷與線上渠道亦將令互聯網企業發展更有優勢。」

雖然主打線上渠道銷售方式讓互聯網品牌免卻大部分商舖租金，而且通過線上平台進行推廣和銷售也可促使互聯網品牌更迎合消費者的變化，但調研資料顯示，互聯網品牌企業並沒有展現出比傳統品牌企業更強的盈利能力。比較互聯網品牌與傳統服裝品牌去年錄得的淨利率，兩者差距十分明顯。根據各企業2015年年報，代表性互聯網品牌企業的淨利潤率約為1%-3%，而部分領先的傳統服裝企業則取得兩位數的淨利率。通過成本費用分析得知，互聯網品牌和傳統品牌在毛利率方面並沒有明顯的差異，二者在淨利潤上的明顯差距主要歸咎於他們在銷售費用的差異。

中國連鎖經營協會的調查顯示，互聯網企業因缺少線下實體店的渠道和推廣，需要在網絡平台方面投放大量資源，支付高昂的廣告費，同時為了樹立及強化品牌形象，在明星代言方面的投入度亦甚高。由於銷售和配送方式不同，互聯網品牌用於廣告和

投放平台的費用佔其營收的 15%，遠多於傳統品牌 1%至 2%，此外，相對較高的物流倉儲費，也成為影響互聯網品牌利潤的重要因素。由此可見，互聯網品牌的盈利能力仍有待提高。

對標國際時尚品牌，德勤與中國連鎖經營協會的研究發現，享有品牌溢價的國際企業，其盈利能力明顯高於國內互聯網品牌企業。龍永雄認為：「國際時尚品牌商品價格普遍為國內互聯網時尚品牌產品價格的 1.5 至 2 倍。在國內消費升級的趨勢下，消費者對價格的敏感度正逐漸降低，因此更貴而且更優質的商品成為了部分消費者追求的目標。在成本方面，通過全球化的供應鏈體系，公司可更有效分配資源，從而降低產品成本，同時，國際時尚品牌的平台和廣告支出相較互聯網品牌而言亦相對較低。」

基於上述研究，德勤與中國連鎖經營協會的研究發現，當前網絡渠道的銷售費較高，對國內互聯網品牌企業的持續盈利帶來挑戰。同時，國內的傳統品牌企業也在積極尋求轉型，力求透過優化渠道、產品、管理等方面，大舉提升企業經營業績。未來的競爭格局將更為激烈。強勢的國外品牌、轉型升級的國內傳統時尚品牌，以及快速發展的互聯網品牌，將在全渠道拓展中展開競爭。互聯網企業有迫切需要匯聚優勢資源，釐清利益相關方之間的關聯，以構建行業新生態。就整體消費零售行業而言，無論是線上線下，把握消費者、優化提升供應鏈，及完善經營模式，將仍是企業保持競爭力的核心。

關於德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指一家或多家德勤有限公司 (即根據英國法律組成的私人擔保有限公司，以下稱“德勤有限公司”)，以及其成員所網路和它們的關聯機構。德勤有限公司與其每一家成員所均為具有獨立法律地位的法律實體。德勤有限公司 (又稱“德勤全球”) 並不向客戶提供服務。請參閱 www.deloitte.com/cn/about 中有關德勤有限公司及其成員所更為詳細的描述。

德勤為各行各業的上市及非上市客戶提供審計、企業管理諮詢、財務諮詢、風險管理、稅務及相關服務。德勤透過遍及全球逾 150 個國家的成員所網路為財富全球 500 強企業中的 80% 企業提供專業服務。憑藉其世界一流和高品質的專業服務，協助客戶應對極為複雜的商業挑戰。如欲進一步瞭解全球大約 244,400 名德勤專業人員如何致力成就不凡，歡迎瀏覽我們的 Facebook、LinkedIn 或 Twitter 專頁。

關於德勤中國

德勤於 1917 年在上海設立辦事處，德勤品牌由此進入中國。如今，德勤中國的事務所網路在德勤全球網路的支援下，為中國本地和在華的跨國及高增長企業客戶提供全面的審計、企業管理諮詢、財務諮詢、企業風險管理和稅務服務。德勤在中國市場擁有豐富經驗，同時致力於在中國會計準則、稅務制度及培養本地專業會計師方面的發展做出重要貢獻。敬請訪問 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media，通過德勤中國的社交媒體平臺，瞭解德勤在中國市場成就不凡的更多資訊。

關於中國連鎖經營協會

中國連鎖經營協會於 1997 年在民政部註冊成立。截至 2015 年底，協會會員 1000 余家，連鎖店鋪約 34 萬個，覆蓋零售、餐飲酒店和服務業，其中零售會員 2015 年銷售規模 3 萬多億元，占社會消費品零售總額的 10%。協會本著“引導行業、服務會員、回報社會、提升自我”的理念，參與政策制定與協調，維護行業和會員權益，為會員提供系列化專業培訓和行業發展資訊與資料，搭建業內交流與合作平臺，致力於推進連鎖經營事業與發展。(www.cdfa.org.cn)

本通信中所含內容乃一般性資訊，任何德勤有限公司、其成員所或它們的關聯機構 (統稱為“德勤網路”) 並不因此構成提供任何專業建議或服務。任何德勤網路內的機構均不對任何方因使用本通信而導致的任何損失承擔責任。

© 2016. 欲瞭解更多資訊，請聯繫德勤中國