

[請即時發放]



長興國際(集團)控股有限公司
公佈二零一二年全年業績

*** **

純利為人民幣 155.3 百萬元
派發末期股息及末期特別股息分別每股 6.2 港仙及 7.0 港仙

財務摘要:

人民幣百萬元	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年	二零一一年	變動(%)
收益	749.1	757.4	-1.1
毛利	504.4	495.1	+1.9
毛利率	67.3%	65.4%	+1.9 百分點
股東應佔溢利	155.3	190.1	-18.3
每股基本盈利 (人民幣分)	16.4	19.7	-16.8
全年每股股息(港仙)	18.2	21.6	-15.7
• 中期	5.0	4.4	+13.6
• 末期	6.2	8.6	-27.9
• 特別末期	7.0	8.6	-18.6
派息比率	90%	90%	-

(二零一三年三月二十五日，香港) 中國頂尖的男士服飾企業及品牌營運商之一，涵蓋中高至高檔男裝市場部分 - 長興國際(集團)控股有限公司(「長興國際」或「公司」，及其附屬公司，統稱「集團」；股份代號：238)，公佈其截至二零一二年十二月三十一日止年度的全年業績。

截至二零一二年十二月三十一日止年度，本集團錄得總營業額約人民幣 749.1 百萬元，較去年微跌約 1.1%。營業額減少主要是由於自營店的銷售增長，由經銷商銷售放緩及特許品牌銷售下跌所抵銷。年內毛利增至截至二零一二年十二月三十一日止年度的人人民幣 504.4 百萬元，同比增長約 1.9%。毛利率亦改善至 67.3%。年內本公司普通權益擁有人應佔溢利減少約 18.3% 至約人民幣 155.3 百萬元，而年內淨利潤率減少 4.4 個百分點至 20.7%。溢利及淨利潤率減少主要由於向經銷商銷售下跌，並由自營店銷售增長以及自營店業務直接應佔的銷售及分銷開支增加所抵銷。董事會建議派發末期股息每股 6.2 港仙及特別末期股息每股 7.0 港仙，派息比率達 90%。

談及長興國際今次的全年業績，主席兼執行董事陳育明先生表示：「有鑑於營商環境充滿挑戰，我們會繼續監察市場變動，策略地調整發展策略，應付市況波動。年內，我們進一步增撥資源以透過其自營零售網絡加強直接零售業務，審慎調整其店舖開業計劃，提高零售及分銷網絡的營運效率，並改善品牌資產的市場推廣策略，令本集團長遠而言得以可持續及健康發展。」

截至二零一二年十二月三十一日止年度，本集團營業額包括自營店銷售約人民幣 467.8 百萬元、向經銷商銷售人民幣 239.0 百萬元、企業銷售人民幣 12.5 百萬元及特許品牌業務銷售人民幣 29.8 百萬元。截至二零一二年十二月三十一日止年度，自營店的總銷售較去年穩步增長 16.1%，佔總營業額 62.4%，主要由於年內在現行充滿挑戰的環境下將策略重心轉移至自營店業務所致。另一方面，截至二零一二年十二月三十一日止年度，向經銷商的總銷售較去年下跌 20.8%，佔總營業額約 31.9%，主要由於經銷商對中國整體消費市場仍然抱持不確定及謹慎態度。

年內，集團兩大品牌迪萊及鐵獅丹頓分別錄得人民幣 594.5 百萬元及人民幣 124.8 百萬元的收入，分別輕微下跌 0.5%及溫和上漲 4.1%。迪萊旗下自營店銷售 174,465 件服裝產品，平均價為人民幣 2,044 元；鐵獅丹頓則銷售了 73,815 件服裝產品，平均價為人民幣 1,089 元。本集團兩個自家品牌迪萊及鐵獅丹頓的自營店業務於年內分別錄得同店銷售穩步增長 7.0%及 8.5%。

於二零一二年十二月三十一日，本集團於中國 33 個省及自治區共有 432 間店舖，業務覆蓋 197 個中國城市。於二零一二年，迪萊自營店由 127 間增至 143 間，新增的自營店主要開設於二線及三線城市。本集團經銷商營運的經銷商店由 174 間減至 164 間。此舉符合本集團的轉移策略，專注於提高迪萊自營店比例，藉著直接接觸目標客戶從而提升其品牌形象及長遠利潤質素。

此外，鐵獅丹頓自營店由 44 間增至 61 間，而經銷商店由 77 間減至 64 間。此舉符合本集團透過直接接觸目標客戶，以加強鐵獅丹頓的品牌形象及促進未來增長而集中開設自營店的策略，並整合低效益店舖。本集團於年內在高級別城市增加鐵獅丹頓自營店的數目，作為在中國二線及三線城市提升品牌影響力的踏腳石。

迪萊及鐵獅丹頓二零一三年春夏服裝訂貨會已於二零一二年七月舉行。來自本集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年增加 16%。訂單已於二零一三年一月開始交貨。迪萊及鐵獅丹頓二零一三年秋冬服裝訂貨會已於二零一三年三月舉行。來自本集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年增加 7%。訂單將於二零一三年八月開始交貨。

陳主席總結道：「展望未來，面對目前營商環境放緩及重重挑戰，我們將因應市況實行審慎的業務策略，維持在中國內地高檔男裝市場的優勢地位。我們將繼續審慎地加強品牌資產與擴展零售網絡。就加強迪萊及鐵獅丹頓的品牌形象而言，本集團將注重品牌的長遠可持續發展與吸引及挽留貴賓客戶，透過不斷推行多項特定的廣告及宣傳手法，增強品牌競爭力。

儘管營商環境充滿挑戰，我們將繼續審慎擴大及提升零售網絡。本集團計劃於二零一三年增設約 50 間新零售店，當中約 28 間為自營店，餘下 22 間為經銷商店。長遠而言，我們對中國男裝市場穩健增長充滿信心，特別是中高檔分部。隨著國民收入日益增長，消費者將追求更質優時尚的產品，加上城市化步伐加快，預期內需將持續健康增長。」

-完-

關於長興國際(集團)控股有限公司

長興國際是中國頂尖的男士服飾企業及品牌運營商，現時擁有及管理迪萊(V.E. DELURE)和鐵獅丹頓(TESTANTIN)，分別對準高檔商務正裝與休閒男裝市場及中至高檔時尚休閒男裝市場。集團目前的銷售網絡擴展策略為於主要城市開設自營店舖，並透過經銷商打入發展較慢城市的市場。集團已在策略上將自營銷售店及經銷商進行不同程度的結合，因應品牌的需要及不同的目標市場持續優化零售及銷售網絡以配合業務擴展，增加營運效益。截至二零一二年十二月三十一日止，集團於中國33個省及自治區有103家經銷商，合共擁有204家自營店及228家經銷商店，業務覆蓋197個城市。

若有垂詢，請聯絡：

IPR 奧美公關

劉麗恩 / 謝紫筠 / 許庭芝 / 梁牧謙

電話: (852) 2136 6952/ 2136 6950/ 3170 6752/ 3920 7684

傳真: (852) 3170 6606

電郵: callis.lau@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/ veronica.hui@iprogilvy.com/
andrea.leung@iprogilvy.com