

新聞稿

利和經銷集團上半年經營盈利上升 **23.6%** 物流業務收入及盈利穩步上升，繼續推動業務增長

（香港，二零零五年八月十八日）利和經銷集團有限公司（下稱「利和經銷集團」或「集團」；股份代號：2387）今天公布其截至二零零五年六月三十日止六個月的中期業績，期內經營盈利為八百九十萬美元，較去年同期的七百二十萬美元增長 **23.6%**，而股東應佔盈利為七百四十萬美元，較二零零四年同期的六百六十萬美元上升 **11.0%**。期內若非因有一次性的稅務抵免，盈利較去年同期可錄得更高增幅。利和經銷集團為亞洲區內一家綜合分銷服務供應商，並為私人持有的利豐（經銷）有限公司之屬下公司。

期內每股盈利為期內每股盈利為二點三九美仙（相等於十八點六港仙）。董事會建議派付中期股息每股六港仙。

集團期內收入上升 **37.4%**，由二零零四年的二億六千九百四十萬美元增至二零零五年的三億七千三十萬美元。物流業務於各市場均錄得增長，收入及經營盈利分別上升 **47.9%** 及 **55.0%**。利和商務的收入亦錄得大幅增長，這主要由於中國商務業務迅速擴張，以及菲律賓業務於二零零五年四月開業。由於馬來西亞市場需求疲軟，利和製造的收入只能保持平穩。

集團收入大幅增加，使經營盈利由二零零四年上半年的七百二十萬美元增至二零零五年的八百九十萬美元，增幅達 **23.6%**。經營邊際盈利受利和製造及利和商務的菲律賓業務所攤薄，當地業務仍未達到符合商業效益所需的營運規模。

利和經銷集團之集團董事總經理鄭有德先生說：「在二零零五年上半年，集團錄得穩健業績，尤其是物流及中國業務。集團在二零零四年上半年的業績已經非常強勁，但我們的純利仍能錄得 **11%** 的雙位數字按年增長。令我更感鼓舞的是，經營盈利上升 **23.6%**，標誌著集團二零零五年至二零零七年的策略計劃有一個很好的開始。我們正穩步邁向目標，爭取將純利由二零零四年的一千零五十萬美元提升一倍，至二零零七年的二千一百萬美元。」

「我們正採取雙管齊下的策略，以實現二零零七年的盈利目標。我們於初段積極擴展現有業務，這方面的努力成果由上半年的業績明顯反映出來。我們將繼續以擴展現有業務為主要方針。其次，我們亦不斷在區內尋找合適的併購機會。我們的目標是有盈利能力，並能即時對集團盈利作出貢獻的小型本土企業。我預期集團將於今年下半年加緊這方面的努力。」

向亞洲外判工序的概念，逐漸為國際品牌公司所受落。隨著供應鏈變得日益複雜，這些公司會將物流、商務及製造工序外判予其他專業服務機構，從而專注於其所長，即產品開發及品牌推廣等工作。此外，品牌公司亦要求提供發單及收帳等範圍的後勤支援服務。這些趨勢正好切合集團的綜合分銷模式，並讓集團可以將服務化整為零，供客戶按本身需要作出挑選，從而享有最理想的成本效益。

利和物流於今年首六個月仍然是本集團主要的增長動力。這項業務的收入及經營盈利分別按年上升 **47.9%** 及 **55.0%**。除收入及經營盈利增長強勁外，由於經營槓杆比率於期內有所提高，邊際盈利率亦穩步上升至 **8.4%**，而二零零四年同期則為 **8.0%**。

利和物流地區董事總經理彭焜耀先生說：「利和物流於二零零五年上半年的良好表現，主要是因為於二零零四年與 **Unilever**、**Nike** 及屈臣氏等主要客戶簽訂了多項合約。我們今年的業務發展動力依然強勁，並會繼續與亞洲各地客戶擴大合作關係。這項策略有利我們的發展，因為目前在地區層面與我們有業務往來的客戶，佔我們的客戶總數不足 **20%**。此外，我們亦致力開拓相關產品領域的客戶層。」

隨著集團在區內的客戶基礎日益擴大，物流基建業務亦不斷擴充。集團在泰國為家樂福設立的首項凍房設施已於第二季落成。利和物流現經營五十二間分銷中心，總樓面面積達四十萬平方米。

利和商務於二零零五年上半年錄得強勁的收入增長，主要由於集團在二零零五年四月在菲律賓開展了業務。除此之外，集團在中國內地的業務亦迅速發展，並積極投資提升資訊科技水平及擴展分銷網絡。在東南亞區，汶萊、新加坡及泰國等地業務亦錄得強勁增長。

集團把服務範圍擴展至發單及收帳等新服務的策略廣受歡迎，而利和物流許多本身的客戶亦開始委託利和商務提供有關服務。

利和製造在期內受到馬來西亞訂單數量較預期少及在泰國和馬來西亞投資新廠房設備的關係，邊際盈利率及經營盈利均較去年下跌。然

而，訂單量於第二季季末已經開始回升，並預期於二零零五年下半年持續增加。

位於泰國為輝瑞（Pfizer）生產李斯德林漱口水而建的新廠房已於七月份落成並已經投產，供應當地市場。生產規模將於下半年以至二零零六年逐步擴充，屆時該廠房的產品將供應亞太區大部份市場。

鄭先生說：「集團為製造業務所作的投資，如興建輝瑞的廠房等，將會在二零零六年起為我們帶來強勁的增長。」

鄭先生補充：「儘管上半年的訂單數量較預期少，但隨著品牌擁有人開始利用專設的廠房生產貨品，然後出口海外市場，我們見到不少商機正在湧現。舉例說，我們於首季開始為寶潔及雀巢生產其核心產品，以供出口亞洲市場。利和製造其中一項策略重點，就是確保旗下廠房達到出口澳洲、北亞及中東等市場的認可標準。」

展望未來，鄭先生表示：「亞洲的外判業務將預期繼續以較世界其他地區為快的速度增長，加區內上消費意慾旺盛，預料二零零五年下半年的整體經濟環境仍然對集團業務有利。然而，集團亦察覺到油價高企及利率上升的潛在威脅，可能壓抑消費者開支。利和集團將繼續抱持審慎態度，按業務所需而作出適當的投資。」

- 完 -

關於利和經銷集團有限公司

利和經銷集團有限公司（「利和經銷集團」）為一家亞洲綜合分銷服務供應商。利和經銷集團的綜合分銷業務包括利和商務、利和物流及利和製造。集團主要為有意進軍亞洲市場的消費及保健產品品牌擁有人提供服務，利和製造以合約生產形式製造各品牌的製品；利和物流提供本地及地區性的物流服務；而利和商務代表品牌擁有人營銷商品。集團總部設於香港，業務遍佈亞洲九個經濟體系，為超過 380 個客戶提供全面的綜合分銷服務，客戶名單中不乏國際知名的跨國品牌。本集團為利豐集團成員。

新聞垂詢，請聯絡：

高誠公關

莫玉嬋 / 陳潔蒂

電話：(852) 2501 7970 / 2501 7976