



[新聞稿]

## 利和經銷集團二零零八年度純利為 24,520,000 美元 亞洲地區增長強勁惟被英美疲弱表現抵銷

(香港，二零零九年三月十七日) — 綜合分銷及物流服務供應商**利和經銷集團有限公司** (下稱「集團」或「利和」；股份代號：2387) 今日宣佈截至二零零八年十二月三十一日止全年業績。集團在亞洲地區的業務維持強勁的增長勢頭，但英、美業務方面則受到經濟放緩所影響。因此，集團二零零八年度股東應佔盈利為 24,520,000 美元，較二零零七年度的 28,150,000 美元下跌 12.9%。

年內每股盈利 7.76 美仙 (相等於 60.39 港仙)，二零零七年度則為 9.04 美仙 (約 70.52 港仙)。董事會宣派末期股息每股 22 港仙，連同中期股息每股 14 港仙，全年股息每股 36 港仙。派息比率(佔純利的百分比)維持約 60%。

集團年內收入為 1,680,000,000 美元，較上年度的 1,300,000,000 美元上升 30.0%。升幅主要來自亞洲地區的強勁增長、地區性夥伴合作及英美的收購項目。各項業務增幅大致相若。二零零八年度核心經營盈利為 20,970,000 美元，與二零零七年同比的 23,070,000 美元下跌 9.1%。這些數字並不包括集團正逐步出售的 Slumberland Asia Pacific (「SAP」) 業務。在計入 SAP 業務及其他一次性項目後，二零零八年度的經營盈利為 34,620,000 美元。

透過有效控制應收帳款及存貨，來自營運業務的現金流量由二零零七年度的 44,700,000 美元上升至二零零八年度 57,910,000 美元，令淨借貸由上年度的 58,280,000 美元減至二零零八年度的 47,070,000 美元。負債比率(淨借貸/總資本)因而由上年度的 29.3%減至二零零八年度的 24.9%，充分反映穩健的財務狀況。

利和經銷集團董事總經理鄭有德先生表示：「對利和來說，二零零八年的確是非常困難的一年，我們受到環球經濟急劇惡化，以致經歷多年來最嚴峻經濟衰退的影響，特別是在英、美兩個經濟受最嚴重打擊的市場。然而，我們喜見集團在亞洲地區的業務維持強勁的增長。在如此惡劣的商業環境下，我們對於集團的整體表現感到滿意。」

年內，利和在亞洲區的業務錄得非常卓越的成績，收入及經營盈利均錄得超過20%的強勁增長，升幅主要來自重點市場(包括中國、香港、泰國及馬來西亞)的強勁表現。按業務區分，分銷及物流業務均錄得穩健的增長，但製造業務上升的幅度則較細；物流業務在亞洲的經營盈利率持續維持8.0%的高水平。

鄭先生補充：「儘管外圍環境非常反覆，我們相信逆境當中總會出現機會。集團除了嚴格控制成本及投資外，更將會專注提升整體的生產力，加強營業額管理以改善盈利質素，以及透過進一步推行領導、管理及人才(LMT)發展計劃，繼續在人才培訓方面投放資源。」

在二零零九年，利和計劃透過有效的員工管理、優化配送中心設計和工作程序，實施生產力提升計劃。加強營業額管理將會針對改善合約管理、服務價格機制及支援業務發展等範圍，有助集團確保合約內容能保障盈利率，並提升營運效率，以保持價格的競爭力。

### **業務回顧**

**大中華地區**的收入及經營盈利（不包括「SAP」業務）在二零零八年分別錄得37.8%及28.2%的同比增長。增長主要來自中國業務優秀的表現，而香港及台灣亦錄得平穩的增長。

中國繼續成為利和最強勁的增長動力，撇除SAP業務，經營盈利較二零零七年度大幅上升65.7%。中國現已成為利和最大的市場，佔集團二零零八年度總收入的20.5%，而二零零七年度則為17.7%。利和在二零零八年十二月份獲中國上海市食品藥品監督管理局的批准，開始在中國分銷傳統中藥、生物製劑、藥物及抗生素。集團現已完成所有審批程序，可正式開始進軍國內藥品批發、分銷及進出口活動，此將成為利和在中國另一重要的競爭優勢。

利和經銷集團總裁彭焜耀表示：「我們的物流網絡在中國持續高速增長，在二零零八年，集團在中國的物流設施樓面面積增加60%至1,700,000平方呎，當中包括位於上海新落成的一座先進的掛裝成衣物流設施。我們將會在二零零九年全面進軍潛力豐厚的掛裝成衣及醫療保健業。」

利和於二零零八年五月收購一家香港製藥公司，令其設施組合中增加了一家符合《良好生產規範》(GMP)的藥物生產線。集團正物色新的商機，包括為客戶提供生產服務供應地區性市場及提供包裝服務供本地分銷。

集團在爭取新客戶方面亦繼續取得顯著的進展。中國的物流團隊與 **Converse**、全球最大工作服生產商 **Dickies**，以及著名高級男仕服裝零售商利邦有限公司簽署合約。在香港，利和取得飛利浦照明產品及 **Sanofi Aventis** 的分銷合約。台灣則取得蜆殼潤滑油(包括所有汽車工場及工廠)的分銷及物流合約，這合約有助集團在台灣進一步拓展分銷業務範圍。

**東盟**地區在二零零八年錄得強勁的增長。撇除 **SAP** 業務，二零零八年的收入比二零零七年增加 **25.4%**，而經營盈利則上升 **16.4%**。增長主要來自泰國及馬來西亞兩大市場的優異表現；菲律賓雖然所佔份額不大，但按年業務亦錄得大幅增長。

泰國在二零零八年錄得接近 **50%**的按年經營盈利增長，三項業務(物流、分銷及生產)均錄得介乎 **40** 至 **55%**的增長，升幅來自內部增長、有效的成本控制及最佳的營運效益。李施德林廠房申請 **TGA** (澳洲醫療用品管理局)的審核過程已經順利完成，廠房已合資格出口李施德林漱口水往澳洲及紐西蘭市場，預計將由二零零九年起帶來額外的生意額。

在業務發展方面，新加坡物流團隊新添 **L'Oreal** 及 **Remy Cointreau** 兩個地區性物流樞紐客戶。集團在泰國開始為寶潔(P&G)生產家居護理產品(原本由寶潔廠房自行生產)，以及成功與 **SSL** 續約，為期五年。而菲律賓團隊則取得蜆殼的物流合約，以及為 **L'Oreal**、**Gilead** 及 **Splash** 提供分銷服務，集團同時亦開始為 **Lofthouse of Fleetwood** 在馬來西亞生產 **Fishermen's Friend** 喉糖，並作地區性分銷，生產交接安排過程順利。

**英國及美國**業務受到疲弱的零售氣氛嚴重影響，消費者信心下跌至歷史新低，甚至傳統零售業高峰期的第四季度，表現亦較往年疲弱。因此，英美業務於年內錄得虧損 **7,570,000** 美元。集團已即時採取措施調整其成本結構，以確保營運可承受較細的業務規模。

年內，集團收購了一家位於美國西岸的物流公司，並且完成了整合過程。收購即時產生的其中一項協同效應乃設施整合。集團可在不影響服務水平的條件下，減少美國廠房的樓面面積約 **600,000** 平方呎，相當於每年節省 **2,500,000** 美元的租金。

同時，集團亦整合了英國的物流設施，減少了三間配送中心，並進行架構重組以改善流程及減少員工數目。集團正密切觀察市場狀況，倘若市場持續惡化，將會採取進一步措施。

二零零九年，利和以「創建十年，豐盛未來」為主題慶祝成立十周年。慶祝活動之目的為表彰及答謝員工及其家人，另外亦會與客戶舉辦慶祝活動。

鄭先生補充：「周年主題涵蓋利和過去十年來的發展歷程，其中包括建立一家綜合分銷服務公司，締造了價值鏈物流的業務模式，並期望朝著『豐盛未來』邁進，表達我們積極發展業務規模、服務領域和深度的願景。」

鄭先生總結：「雖然集團在二零零八年至二零一零年業務發展策略的首年遇上重重挑戰，但預期二零零九年會有所改善。集團上下均專注以更強的姿態走出當前危機，上下一心，堅定不移地繼續向達致二零一零年把二零零七年盈利倍增的突破性目標前進。」

- 完 -

#### **關於利和經銷集團有限公司**

利和為一家綜合分銷及物流服務供應商，專注價值鏈物流。以物流為建業基礎的利和，為客戶提供一系列服務，覆蓋分銷、物流及製造等範疇。集團的客戶包括消費品、醫療藥品、鞋履、零售及成衣等多個行業。集團總部設於香港，在大中華地區、東盟國家、美國及英國均設辦事處，為超過400個客戶提供切合其需要的服務，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**

蘇麗芬

電話：(852) 2501 7984

電郵：sue.so@golinharris.com

韋萊茵

電話：(852) 2501 7903 / 9306 1632

電郵：madison.wai@golinharris.com