

[請即時發放]



長興國際(集團)控股有限公司  
公佈二零一三年度全年業績

\*\*\* \*\*

自營店面對充滿挑戰的零售環境仍錄得增長  
全年派息比率維持約 56%

財務摘要:

人民幣百萬元	截至十二月三十一日止年度		
	二零一三年	二零一二年	變動(%)
收益	693.6	749.1	-7.4%
毛利	461.5	504.4	-8.5%
毛利率	66.5%	67.3%	-0.8 百分點
經營利潤	104.8	184.3	-43.1%
經營利潤率	15.1%	24.6%	-9.5 百分點
公司擁有人應佔盈利	76.8	155.3	-50.5%
每股基本盈利 (人民幣分)	8.1	16.4	-50.6%
- 中期股息 (港仙)	4.5	5.0	-10%
- 末期股息 (港仙)	1.2	6.2	-80.6%
派息比率	56%	54%	+2 百分點

(二零一四年三月二十六日, 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), 公佈其截至二零一三年十二月三十一日止年度經審核之全年業績。

截至二零一三年十二月三十一日止年度, 本集團錄得總營業額約人民幣 693.6 百萬元, 較去年下跌約 7.4%。營業額減少主要由於自營店的銷售輕微增長由向經銷商銷售減少及特許品牌銷售減少所抵銷。年內毛利由去年的人民幣 504.4 百萬元減少至二零一三年十二月三十一日止年度的人民幣 461.5 百萬元, 同比跌幅約 8.5%。毛利率亦由 67.3% 微降至 66.5%。年內本公司普通權益擁有人應佔溢利減少約 50.5% 至約人民幣 76.8 百萬元。董事會建議派發末期股息每股 1.2 港仙, 連同中期股息每股 4.5 港仙, 全年派息比率維持 56%。

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: 「儘管中國仍能將二零一三年的國內生產總值增長維持在 7.7% 的穩定適度水平, 惟消費市場已受到嚴重影響, 而零售市場於下半年並無顯著改善。在當前的經濟環境下, 本集團因應市場的變化而持續調整其政策, 以促進客戶購買作自用的需求。年內, 本集團繼續投放資源於加強品牌資產, 加強客戶忠誠度及改善自營零售店網絡。此外, 集團於年內亦靈活調整店舖開業計劃, 提高零售及分銷網絡的效率, 並改善品牌資產的市場推廣策略, 確保本集團維持穩健的財務狀況, 藉以令本集團長遠而言得以持續發展。」

截至二零一三年十二月三十一日, 本集團的兩個自有品牌迪萊、鐵獅丹頓, 以及特許品牌之銷售分別佔其總營業額的 79.4% (2012: 79.4%)、16.9% (2012: 16.6%) 和 3.7% (2012: 4.0%)。迪萊的收入同比下跌 7.3% 至人民幣 550.8 百萬元; 鐵獅丹頓的收入同比下跌 6.2% 至人民幣 117.1 百萬元。迪萊自營店共銷售 209,105 件服裝, 每件平均售價人民幣 1,724 元; 鐵獅丹頓自營店共銷售 105,329 件服裝, 每件平均售價人民幣 814 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負增長 9.0% 及 5.0%。

截至二零一三年十二月三十一日止年度，自營店的總銷售較去年輕微增長 1.3%，佔總營業額 68.3%（二零一二年：62.4%），主要由於因應近期充滿挑戰的零售環境將策略重心轉移至自營店業務所致。另一方面，截至二零一三年十二月三十一日止年度，向經銷商的總銷售較去年下跌 21.3%，佔總營業額約 27.1%（二零一二年：31.9%），主要由於經銷商對中國零售市場抱持忍耐及警惕態度。

截至二零一三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 473,702,000 元（二零一二年：人民幣 467,802,000 元）、向經銷商銷售人民幣 188,161,000 元（二零一二年：人民幣 239,019,000 元）、企業銷售人民幣 6,073,000 元（二零一二年：人民幣 12,517,000 元）及特許品牌業務銷售人民幣 25,681,000 元（二零一二年：人民幣 29,763,000 元）。

於二零一三年十二月三十一日，本集團於中國 33 個省及自治區共有 420 間店舖，業務覆蓋 191 個中國城市。迪萊於 57 個中國城市擁有 151 間自營店，而鐵獅丹頓於 26 個中國城市擁有 54 間自營店。於二零一三年，迪萊自營店由 143 間增至 151 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 164 間增至 170 間。於二零一三年，鐵獅丹頓自營店由 61 間減至 54 間，而經銷商店由 64 間減至 45 間以整合低效益店舖，並因而促進鐵獅丹頓長遠健康增長。

迪萊及鐵獅丹頓的二零一四年春夏服裝訂貨會已於二零一三年七月舉行。來自本集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年減少 3%。訂單於二零一四年一月開始交貨。迪萊二零一四年秋冬服裝訂貨會已於二零一四年二月舉行。來自本集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年下跌 20%。訂單將於二零一四年八月開始交貨。

陳主席總結道：「展望未來，鑑於中國政府持續重整及改革經濟，中國內地的零售市場前景短期內仍然艱難及充滿不明朗因素。然而，由於中國政府持續改革經濟並推動內需，預期將令零售行業長遠達致穩健增長。本集團將繼續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。此外，本集團將透過品牌的長遠可持續發展，吸引及挽留貴賓客戶，並推行特定的廣告及宣傳活動，繼續提升品牌資產中的迪萊及鐵獅丹頓。」

集團計劃於二零一四年增設約 30 間新零售店，當中約 20 間為自營店，餘下 10 間為經銷商店。長遠而言，本集團對中國男裝市場穩健增長充滿信心，特別是中高檔分部。隨著國內可支配收入增長，消費者將追求優質的產品，加上城市化步伐加快，預期內需長遠將持續健康增長。因此，本集團仍深信中國男裝市場長遠而言可以穩步及持續增長。」

-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。截至二零一三年十二月三十一日止，集團於中國33個省及自治區，合共擁有205家自營店及215家經銷商店，業務覆蓋191個城市。

若有垂詢，請聯絡：

#### IPR 奧美公關

劉麗恩 /謝紫筠 /梁牧謙/ 黃維雅

電話: (852) 2136 6952/ 2136 6950/ 3920 7684/ 3920 7649

傳真: (852) 3170 6606

電郵: evergreen@iprogilvy.com