

[請即時發放]



長興國際(集團)控股有限公司  
公佈二零一四年度中期業績

\*\*\* \*\*

普通權益擁有人應佔溢利為人民幣 **23.8** 百萬元  
面對充滿挑戰的零售環境 毛利率升 **0.8%**至 **68.3%**

財務摘要:

人民幣百萬元	截至六月三十日止六個月		
	二零一四年	二零一三年	變動(%)
收益	<b>297.9</b>	372.7	-20.0%
毛利	<b>203.6</b>	251.5	-19.0%
毛利率	<b>68.3%</b>	67.5%	+0.8 百分點
經營溢利	<b>34.4</b>	78.2	-56.0%
經營溢利率	<b>11.6%</b>	21.0%	-9.4 百分點
普通權益擁有人應佔溢利	<b>23.8</b>	61.2	-61.1%
每股基本及攤薄盈利 (人民幣分)	<b>2.5</b>	6.5	-61.5%

(二零一四年八月二十八日, 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), 公佈其截至二零一四年六月三十日六個月未經審核之中期業績。

截至二零一四年六月三十日止六個月(「回顧期內」), 集團錄得營業總額約人民幣 297.9 百萬元, 較去年同期下跌約 20.0%。毛利率由截至二零一三年六月三十日止六個月 67.5%微升至 68.3%。期內本公司普通權益擁有人應佔溢利約人民幣 23.8 百萬元, 減少約 61.1%。本公司普通權益擁有人應佔溢利及淨利潤率減少乃主要因收益減少、其他開支及融資成本增加所致。

談及長興國際今次的中期業績, 主席兼執行董事陳育明先生表示: 「二零一四年上半年, 中國經濟開始平穩, 中國政府亦繼續推行多項措施以重整及改革中國內地的經濟。根據中國國家統計局數字顯示, 二零一四年上半年國內生產總值錄得同比增長 7.4%。然而, 零售市場於期內繼續疲弱且停滯不前。零售業的經營環境, 尤其是男裝市場, 仍然面對重重挑戰。市場消費意欲持續低迷, 零售市場提供較大折扣的情況十分普遍。因應現時疲弱的市場環境, 集團繼續調整其業務策略以應對市況。集團持續投放資源以加強品牌建設的營銷策略, 舉辦市場推廣活動加強客戶忠誠度, 向其經銷商提供多項培訓課程, 並致力改善營運效率及業務基礎架構, 為集團長遠及可持續發展保持健康的財務狀況。」

二零一四年六月三十日, 集團於中國 32 個省及自治區有 394 間店舖, 業務覆蓋 182 個中國城市。迪萊於 53 個中國城市合共擁有 140 間自營店, 而鐵獅丹頓於 25 個中國城市擁有 51 間自營店。二零一四年上半年, 因整合低效益店舖, 故迪萊的自營店由 151 間減少至 140 間。迪萊經銷商店由 170 間減少至 167 間, 而鐵獅丹頓經銷商店由 45 間減少至 36 間。

回顧期內，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**82.4%**（二零一三：**79.5%**），**14.8%**（二零一三：**17.2%**）和**2.8%**（二零一三：**3.3%**）。迪萊的收入同比下跌**17.2%**至人民幣**245.5**百萬元；鐵獅丹頓的收入同比下跌**31.2%**至人民幣**44.1**百萬元。迪萊自營店共銷售**73,553**件服裝，每件平均售價人民幣**2,054**元；鐵獅丹頓自營店共銷售**25,152**件服裝，每件平均售價人民幣**1,289**元。

回顧期內，自營店的總銷售較去年同期銷售減少**17.9%**，佔總營業額約**64.7%**（二零一三年：**63.0%**），主要由於現時零售環境充滿挑戰所致。另一方面，截至二零一四年六月三十日止六個月，向經銷商的總銷售較去年同期減少**23.7%**，佔總營業額約**31.5%**（二零一三年：**33.0%**）。

截至二零一四年六月三十日止六個月，集團營業額包括自營店銷售約人民幣**192,811,000**元（二零一三年：人民幣**234,869,000**元）、向經銷商銷售人民幣**93,715,000**元（二零一三年：人民幣**122,795,000**元）、企業銷售為人民幣**3,064,000**元（二零一三年：人民幣**2,737,000**元）及特許品牌業務的銷售人民幣**8,356,000**元（二零一三年：人民幣**12,251,000**元）。

迪萊及鐵獅丹頓二零一四年秋冬服裝訂貨會已在二零一四年三月舉行。來自集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年下跌**25%**。訂單於二零一四年八月開始交貨。迪萊及鐵獅丹頓二零一五年春夏服裝訂貨會已在二零一四年七月舉行。來自集團經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年下跌**25%**，主要由於經銷商對零售市場仍然持不確定及謹慎態度。訂單於二零一五年一月開始交貨。

陳主席總結道：「儘管營商環境面對重重挑戰，集團將審慎提升零售網絡，為長遠發展作好準備。集團計劃於二零一四年下半年開設約**10**間新零售店，當中約**5**間為自營店，餘下約**5**間為經銷商店。另一方面，集團將繼續整合低效益店舖，藉以改善營運效率。長遠而言，集團對中國男裝市場的穩健發展充滿信心，特別是中高檔分部。」

另一方面，為達致集團長遠穩健增長，集團一直於服飾及相關配飾產品行業探尋新商機。期內，集團一直與多個高檔國際時裝品牌就其授予集團許可權在香港、澳門及中國內地進行童裝及配飾的零售及批發貿易及分銷事宜進行商討。此新業務分部將於二零一四年第三季在香港試行。集團相信，高檔童裝及配飾的新業務分部將令集團於服飾及配飾產品行業的業務、產品組合及品牌組合更多元化，並將與集團現有男裝業務產生協同效益，因而為集團及其股東帶來長遠整體利益。」

-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。截至二零一四年六月三十日止，集團於中國**32**個省及自治區，合共擁有**191**家自營店及**203**家經銷商店，業務覆蓋**182**個城市。

若有垂詢，請聯絡：

**iPR 奧美公關**

劉麗恩 / 謝紫筠 / 黃維雅

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

傳真： (852) 3170 6606

電郵： evergreen@iprogilvy.com