



[新聞稿]

## 利和純利錄得 **21.4%** 的穩健增長

\* \* \*

二零零五年至二零零七年三年業務發展策略圓滿達標  
利和矢志於二零一零年前盈利再次倍升

(香港，二零零八年三月十三日) — 利和經銷集團有限公司 (下稱「集團」或「利和」；股份代號：2387) 今日宣佈其截至二零零七年十二月三十一日止年度的全年業績。儘管年內利息及稅項支出大幅上升 8,160,000 美元，二零零七年度股東應佔盈利錄得穩健增長，較二零零六年度增加 21.4% 至 28,150,000 美元。利和為一家綜合分銷及物流服務供應商。

二零零七年度收入為 1,295,660,000 美元，較二零零六年度上升 30.4%。年內經營盈利上升 44.6% 至 39,130,000 美元，強勁的升幅主要由超卓的內在增長，以及出售斯林百蘭亞太第二批股份 (17.5%) 所錄得的收益所帶動。

利和的各項核心業務 — 物流、分銷及製造在收入及經營盈利方面均錄得雙位數字的增長。因此，核心經營盈利增加 24.7% 至 25,080,000 美元。由於斯林百蘭業務於二零零七年六月起成為了集團的聯營公司，若撇除斯林百蘭業務，二零零七年度的核心經營盈利較二零零六年上升 41.8%。

年內，每股盈利為 9.04 美仙 (相等於約 70.52 港仙)，去年度為 7.5 美仙。董事會建議派付末期股息每股 30 港仙。連同中期股息每股 12 港仙，二零零七年度全年股息合共為每股 42 港仙，較二零零六年度宣派的全年股息每股 35 港仙高出 20.0%。

利和經銷集團董事總經理鄭有德先生表示：「本人喜見集團在二零零七年內的表現及策略性成就，為集團二零零五年至二零零七年的業務發展策略畫上圓滿句號。年內錄得 28,150,000 美元的純利約相當於二零零四年度純利的 2.7 倍，遠超過二零零四年十二月訂下「將二零零四年度純利倍增」(即最低目標為 21,200,000 美元) 的目標。同時，我們亦達成二零零五年至二零零七年業務發展策略內的主要目標，並建立穩固的架構基礎，為利和邁進未來三年另一個更進取的增長期作好準備。」

集團新一個二零零八年至二零一零年的三年業務發展策略已經啓動。該計劃由百多名高級管理人員經過廣泛討論而制定，將成爲利和下一個促進亞洲業務增長及拓展環球業務階段的發展藍圖。

鄭有德先生續示：「我們二零零八年至二零一零年業務發展策略的主題是『透過培育人才、主導亞洲和環球拓展加速盈利增長』。集團剛訂下的財務目標乃於二零一零年把二零零七年純利倍增，我們在過去每個業務發展策略的週期(一九九九年至二零零一年；二零零二年至二零零四年；二零零五年至二零零七年)均成功達標，因此對新一個業務發展策略能夠再次達標亦充滿信心。」

利和在業務發展方面亦取得多項新合約。年內，利和與強生公司（**Johnson & Johnson**）在菲律賓訂立一份重要的物流合約，而利和亦與強生公司達成協議，擴充位於泰國的李斯德林廠房，以配合出口市場覆蓋範圍的增長。繼二零零六年爲**Diageo** 在新加坡設立地區物流樞紐後，利和進一步取得該家高級酒精類飲品公司在泰國的業務。其他新增客戶包括台灣的**L'Oreal**、美國**Signature Apparel Group**，以及馬來西亞的**F&N Foods**等。

中國市場持續錄得強勁的增長，其按年比收入的增幅(46.1%)爲各個市場之冠。當中尤以物流業務在新增客戶方面取得莫大成就，包括首次奪得一家中國本土服裝品牌的合約，反映國內本地品牌逐步賞識利和的服務質素。

利和經銷集團總裁彭焜耀先生表示：「中國現時佔集團總收入 17.7%，而該比例正不斷上升。我們廣泛的物流及分銷網絡，加上結合專業的服務及對於本地市場的認識，將會繼續強化集團在中國市場的增長。」

利和於年內完成三項收購項目。於二零零七年中旬，集團分別收購了兩家在馬來西亞沙勞越及沙巴的分銷公司 67.09%及 40.00%權益，令利和在馬來西亞東部(包括汶萊)快速流轉消費產品分銷的領域內奠下翹楚地位。同年八月，利和收購了英國一家成衣物流公司，有助集團進一步拓展歐洲市場。

鄭有德先生稱：「英國的收購項目符合集團拓展環球物流網絡的策略，集團現已在美國及英國兩大市場設立穩固的據點，並與集團的亞洲物流及分銷網絡連接起來，使我們能夠爲客戶提供點對點供應鏈管理等全新服務方案。」

## 業務回顧

利和**物流業務**的經營盈利繼續穩步上揚，上升 20.2%至 15,380,000 美元。物流業務自二零零三年以來已連續五年錄得超過 20%的年均增長。亞洲市場的經營盈利率持續高於業界平均水平，達 8.0%。中國、泰國及馬來西亞市場的業務均表現出色。

利和的物流於二零零七年內贏得客戶及業界多個的獎項及嘉許，是收獲豐富的一年。利和菲律賓物流團隊於二零零七年四月榮獲聯合利華「二零零六年度最佳供應商大獎」殊榮。這已是該團隊連續第三年獲得聯合利華的讚譽。泰國物流團隊亦於 **Frost & Sullivan Voice of the Customer Awards** 活動中，獲選為「最佳零售物流服務供應商」，並獲得由 **YUM Restaurants** 頒發的「年度服務供應商大獎」。

年內，集團投放大量資源於利和美國的業務，藉以提升其效率及營運效益，並且取得良好進展。集團壯大當地管理團隊，並投放資源建立財務、人力資源及資訊科技等支援部門。此外，集團亦更新利和美國的資訊科技設施，採用統一的企業資源管理系統（**ERP**）處理財務匯報工作。而當中最龐大的一項計劃，是為全線利和旗下配送中心安裝倉庫管理系統（**WMS**），預期將於年內完成。

集團在英國收購的物流業務主要專注成衣行業，經營的配送中心乃英國最大的架上成衣設施之一，在萊斯特擁有一間面積達一百萬平方呎的配送中心。其客戶主要為英國大型零售商，其中包括馬莎、**Accessorize** 及 **Republic** 等。

彭焜耀先生表示：「集團正為美國及英國市場投放大量資源，為新一個三年業務發展策略作好準備。我們早前已預計這兩個新市場並不會在二零零七年為集團帶來巨額盈利，預期二零零八年將會有較理想的表現，而真正的升勢將於二零零九及往後出現。」

集團於二零零七年六月出售斯林百蘭亞太的第二批股份(17.5%)後，斯林百蘭亞太已成為集團的聯營公司。因此，**分銷業務**在二零零七年度公佈的財務資料僅包括斯林百蘭亞太五個月的業績，而二零零六年則計入其全年業績。撇除斯林百蘭業務，集團分銷業務的經營盈利飆升 **75.8%**，而二零零七年度的經營盈利率由二零零六年度的 **1.3%**大幅改善至 **1.7%**。

利和在中國的分銷網絡不斷擴大，集團目前在內地設有 **18** 個辦事處，可在國內開發票及進行直接銷售，分銷網點已覆蓋 **150** 個城市。集團在澳門新開設一個辦事處，成為澳門首家跨國性快速流轉消費品及醫療保健產品分銷商。

於香港新建的藥品配送中心已於二零零八年一月竣工。該配送中心按照業內最高標準而建，配備先進的溫度控制儲存設施，得到客戶的高度評價。此外，集團亦計劃在泰國、新加坡及馬來西亞興建類似的醫藥物流中心。利和亦正積極尋找機會，準備進軍中國的醫療保健產品分銷市場，以進一步利用其廣泛的分銷網絡開發該具龐大潛力的市場。

利和的**製造業務**於二零零七年下半年度出現強勁反彈，主要由於李施德林在泰國的產量增加、在馬來西亞取得數項新合約，以及在 **Henkel** 合約開始後令印尼業務的規模有所改善。經營盈利較去年度增長 **13.2%**至 **5,760,000** 美元。由於集團不斷致力控制成本及提高效率，製造業務二零零七年度的經營盈利率進一步上升至 **3.8%**。

憑藉與強生公司緊密的合作關係，以及超卓的服務質素，泰國製造業務於二零零七年六月成功與強生公司達成協議，利用利和在泰國的李施德林廠房作為其獨家生產基地，供應整個亞太區。李施德林廠房的生產設施正進行全面升級，包括申請 **TGA(Therapeutic Goods of Australia)** 認證及興建一所新倉庫，藉以應付未來三年其銷量逐步增長的需求。

就集團二零零八年至二零一零年的業務發展策略目標，鄭有德先生表示：「集團未來三年的首要任務為迅速擴展業務規模，我們正由『創造的時代』跨進『收成的時代』，專注實現集團近年來所作投資的價值，包括集團尖端的資訊技術系統、龐大的分銷及物流網絡，以及提供全面服務的價值鏈物流業務模式。集團新的組織架構將使我們可以專注每個國家的業務發展，配合區域性的支援團隊，以加速業務拓展、提升營運水平，以及令新業務在推展時更順利。集團亦將繼續推行『領導、管理及人才發展計劃』，藉以培養更多出色的管理層及專才以配合業務增長。」

鄭有德先生總結稱：「作為利和成為一家上市公司後的首個業務發展策略週期，過去三年對集團而言是一個十分重要而且成功的時期，亦令人感到鼓舞。我們期盼利和在新一個三年業務發展策略週期再創輝煌成績。」

- 完 -

#### **關於利和經銷集團有限公司**

利和經銷集團有限公司為一家綜合分銷及物流服務供應商，專注以物流為本，提供一系列服務，提升價值鏈上各環節的效率，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**

莫玉嬋

電話：(852) 2501 7970

電郵：fannie.mok@golinharris.com

韋萊茵

(852) 2501 7903

madison.wai@golinharris.com