



新聞稿

利和經銷集團上半年度盈利錄得 **93.1%** 的強勁增長

(香港，二零零七年八月十五日) - 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六月三十日止六個月的中期業績。期內股東應佔盈利由二零零六年同期的 **8,540,000** 美元，大幅上升 **93.1%** 至 **16,490,000** 美元。利和為一家綜合分銷及物流服務供應商。

期內每股盈利為 **5.32** 美仙(相等於 **41.57** 港仙)，而二零零六年同期則為 **2.76** 美仙(**21.40** 港仙)。董事會建議派付中期股息每股 **12** 港仙，而去年同期則為 **7** 港仙。

集團期內收入由去年同期的 **467,450,000** 美元，穩步上升 **24.8%** 至 **583,150,000** 美元，增長主要受惠於中國業務強勁的增長，以及集團於二零零六年十一月收購美國物流業務所帶動。於回顧期內，利和出售斯林百蘭亞太 **17.5%** 股份，錄得 **11,300,000** 美元的一次性收益。撇除是次特殊收益，集團的核心經營盈利由二零零六年上半年度的 **8,580,000** 美元，上升 **24.4%** 至二零零七年的 **10,680,000** 美元。

利和經銷集團董事總經理鄭有德先生表示：「我們喜見集團在二零零七年再度錄得佳績。集團在推動高速的內部增長以及進行策略性併購方面均取得理想的進展，得以壯大現有業務以及進軍新市場。」

集團於二零零七年上半年度宣佈收購兩家分別位於砂勞越以及馬來西亞東部沙巴的快速流轉消費品分銷公司，以配合集團在汶萊的業務發展以及壯大集團在馬來西亞市場的據點。有關收購已分別於今年五月及七月份完成。

今日集團另有公佈，關於加強環球物流擴展的計劃。集團收購英國一家從事服裝及鞋履物流的公司 — **PB Logistics**。**PB Logistics** 的客戶組合主要涵蓋英國的零售商(如馬莎百貨)以及服裝配件的供應商。**PB Logistics** 同時亦為其母公司 **Peter Black Group** 提供物流服務。**Peter Black Group** 為英國及歐洲知名的零售商供應鞋履、飾物配件及美容產品。

二零零七年乃集團現時業務發展策略期的最後一年。集團已開始為下一個三年業務發展策略(二零零八年至二零一零年)展開籌劃工作，訂下未來的發展方向以及主要的目標。

集團為了裝備自己以迎接下一個業務發展策略的挑戰 — 取得高速的增長及卓越的表現，利和一套全面的領導、管理及人才發展計劃已展開。集團的「核心管理層計劃」已於二零零七年上半年度為約 1,200 位經理及主管提供培訓。另外，集團亦於二零零七年六月開始其「實習生及管理見習生計劃」，並在世界各地招募了超過 100 名的管理見習生。

此外，集團在企業及營運層面方面亦作出重大的管理層變動。**Srinivasan Parthasarathy** 先生於二零零七年六月一日被委任為首席財務官。與此同時，集團前首席財務官 **Rajesh Ranavat** 先生則被委任為併購及美國業務的主管。

利和繼去年積極提升業務發展的資源後，集團於今年上半年度已簽訂逾 50 張新合約，其中 20 張合約為與現有客戶拓展合作關係。新合約數目遠超歷年的平均水平，可望帶動集團在二零零八年及往後錄得強勁的內部增長。

利和物流的經營盈利較去年同期增長 21.7%至 7,160,000 美元；收入方面更錄得 64.6%的高速增長，主要是由於集團在二零零六年十一月收購美國物流業務所致。利和物流於去年收購馬來西亞一家第三方物流公司，加強了集團在當地的營運，期內馬來西亞業務錄得顯著的增長。此外，由於利和物流在中國取得多張新合約，以及改善了泰國業務的營運效率，兩個市場因而錄得可觀的增長。

目前，利和物流正致力改善美國物流業務的營運效率，並為資訊科技平台進行升級。集團已在二零零七年第一季內增聘管理層，領導財務、資訊科技及人力資源等部門，從而加強後勤支援服務。利和物流於今年五月開始，於美國業務推行用於整個集團的企業資源規劃（ERP）系統及倉庫管理系統（WMS），藉以提高營運效率及服務水平。

鄭有德先生指出：「集團年內對美國業務的投資，將為拓展出口物流服務的關鍵。透過連繫集團在美國的業務以及亞洲的龐大物流基建，我們將雄踞有利的位置，為客戶有效管理環球物流計劃以及端對端的供應鏈。」

利和物流繼續獲得多個重要客戶的嘉許。於二零零七年四月，菲律賓團隊獲 **Unilever** 頒發「二零零六年度最佳供應商大獎」。該團隊已連續三年得到 **Unilever** 的嘉許，足證集團在協助 **Unilever** 實現業務目標方面作出積極的貢

獻。今年五月，利和物流的泰國團隊在 **Frost & Sullivan Voice of the Customer Award** 活動中，獲選為「最佳零售物流服務供應商」。是次活動是透過一家獨立研究機構，對 270 名受訪者進行調查，然後選出優勝者，足以肯定利和超卓的服務水平。

利和物流在業務拓展方面持續取得重要的進展。於二零零七年上半年度，利和物流簽訂了 25 張新合約，主要客戶包括菲律賓的強生公司(**Johnson & Johnson**)以及泰國的 **Diageo**，有助集團於二零零八年取得強勁的內部增長。

利和商務於二零零七年上半年度錄得超卓的成績。期內經營盈利上升 38.4% 至 8,160,000 美元，較去年同期取得全面性的業務增長。隨著國內的消費氣氛興旺，中國市場的增長勢頭持續強勁。另菲律賓的業務表現理想，預期將於二零零七年底前達至收支平衡。此外，集團分別於二零零五年及二零零六年在泰國、馬來西亞、印尼及新加坡推行業務優化計劃，終止當地利潤欠佳的合約。此計劃已取得成果，並成功改善這些市場的業務表現。因此，期內的經營盈利率由去年同期的 1.7% 上升至 2.0%。

自集團於二零零七年六月完成出售斯林百蘭亞太的第二批股份，利和已將其管理權轉交至業務夥伴 **Hilding Anders** 手上。因此，斯林百蘭亞太已由二零零七年六月八日起開始便成為集團的聯營公司，其業績亦停止與集團的財務收益表作綜合結算。**Hilding Anders** 加強參與對斯林百蘭亞太的管理有助改善廠房的生產力及議價能力，減低原材料價格。

利和製造於二零零七年上半年度的業績遜於預期，部份原因乃泰國不穩定的政治環境，以及馬來西亞的訂單數量減少所引致。期內的經營盈利較二零零六年度同期減少 20%。然而，製造業務於第二季度已漸入佳境，遠勝第一季度緩慢的表現。鑒於生產業務的季節性因素，集團對於下半年度利和製造的表現維持樂觀，相信會有明顯改善。

集團於二零零七年六月與強生公司(**Johnson & Johnson**)延伸其生產協議，拓展集團在泰國李斯德林的出口市場覆蓋範圍，由現時所涵蓋的國家推廣至整個亞太區市場，包括澳洲。因此，集團預期李斯德林的產量將會於未來兩年大幅上升，集團正進行廠房拓展計劃以擴充產能。

集團在印尼的 **Henkel** 業務已於二零零七年初順利展開，並就拓展該項業務至出口市場方面進行商討。倘若該計劃落實進行，將會為集團的印尼業務進一步提升生產規模及盈利能力。隨著 **Henkel** 廠房落成，利和於當地的生產設施已大大改善。其他有關廠房及設施的優化計劃正在進行中。因此該廠房現已廣受業界認同，並取得多份新合約。

鄭有德先生表示：「集團注意到越來越多跨國企業將生產工序外判予第三方承包生產，並作區域性出口。鑒於區域性的出口訂單規模相對較大，我們將會繼續積極爭取區內出口業務的商機，藉以壯大集團製造業務的規模。」

鄭有德先生總結：「我們對於利和未來的增長機會感到興奮。集團自一九九九年至今的三個三年業務發展策略期間，已成功由一家傳統的分銷商發展至一家提供全面物流服務的公司。一如以往，二零零八年至二零一零年的業務發展策略的核心目標將會繼續帶領集團再創高峰。」

- 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」）為一家綜合分銷及物流服務供應商，服務範圍涵蓋價值鏈上的各項細節。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，在大中華地區、東盟國家及美國均設辦事處，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