

[請即時發放]



長興國際(集團)控股有限公司  
公佈二零一二年中期業績

\*\*\* \*\*

純利為人民幣 71.1 百萬元 派發中期股息每股 5 港仙

財務摘要:

人民幣百萬元	截至六月三十日六個月		
	二零一二年	二零一一年	變動(%)
收益	338.0	332.0	+1.8%
毛利	230.7	222.2	+3.8%
毛利率	68.3%	66.9%	+1.4 百分點
股東應佔溢利	71.1	88.4	-19.5%
每股基本盈利 (人民幣分)	7.5	9.0	-16.7%
中期股息 (港仙)	5.0 港仙	4.4 港仙	+13.6%
中期股息派息比率	54.7%	41.2%	+13.5 百分點

(二零一二年八月二十八日，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)，公佈其截至二零一二年六月三十日六個月未經審核的中期業績。

截至二零一二年六月三十日止六個月，本集團錄得營業總額約人民幣 337,969,000 元(二零一一上半年：人民幣 332,040,000 元)，較去年同期增長 1.8%。期內毛利由人民幣 222,226,000 元增加至人民幣 230,707,000 元，增長約 3.8%，而毛利率由 66.9%改善至 68.3%。然而，期內本公司股東應佔溢利約為人民幣 71,103,000 元(二零一一上半年：人民幣 88,376,000 元)，減少約 19.5%。溢利減少乃主要向經銷商的經銷商店銷售減少及自營店業務直接應佔的銷售及分銷開支增加所致。

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：「期內中國經濟增長的疑慮及不確定日益增加，令消費意欲減弱。此外，儘管中國通脹壓力於二零一二年上半年開始放緩，包括租金、工資及薪金及主要原材料價格的經營開支於期內依然繼續上漲，加深在現時充滿挑戰的營商環境下經營的壓力。在當前環境下，本集團策略地調整其發展策略，增加資源以透過自營店加強直接零售業務，加強品牌建設的市場策略，以及改善營運效率及業務基礎架構，為本集團長遠的審慎、健康及可持續增長奠定穩固業務基礎。」

截至二零一二年六月三十日止六個月，迪萊、鐵獅丹頓及特許品牌業務的銷售分別佔本集團總營業額約 78.3% (二零一一上半年：79.9%)、17.1% (二零一一上半年：12.9%) 及 4.6% (二零一一上半年：7.2%)。期內，公司兩大品牌迪萊及鐵獅丹頓分別錄得人民幣 264.7 百萬元及人民幣 57.8 百萬元的收入，分別輕微下跌 0.29%及大幅上漲 35.3%。迪萊旗下自營店銷售 75,066 件服裝產品，平均價為人民幣 2,197 元；鐵獅丹頓則銷售了 26,819 件服裝產品，平均價為人民幣 1,339 元。期內，迪萊及鐵獅丹頓分別錄得 6.6%及 8.5%的同店銷售增長。

-續-

截至二零一二年六月三十日止六個月，自營店的總銷售較去年同期銷售增加達 26.0%，佔總營業額約 64.8%（二零一一上半年：52.4%）。另一方面，向經銷商的總銷售較去年同期錄得 19.6%跌幅，佔總營業額約 30.3%（二零一一上半年：38.4%）。

截至二零一二年六月三十日，本集團於中國 33 個省及自治區有 445 家店舖，業務覆蓋 196 個中國城市。於二零一二年上半年，迪萊的自營店由 127 間增至 138 間，新增的自營店主要開設於二、三線城市。本集團經銷商店由 174 間增至 176 間，經銷商新營運的經銷商店主要開設於次級城市，迪萊的自營店增加的數量高於新經銷商店，此符合本集團的集中轉移策略，本集團的策略為逐漸提高迪萊自營店比例，從而提升其品牌形象及長遠利潤質素。

於二零一二年上半年，鐵獅丹頓的自營店由 44 間增至 57 間，而經銷商店由 77 間減至 74 間。集團透過於北京及上海分別開設首間鐵獅丹頓自營店，進行擴充鐵獅丹頓於要城市的銷售網絡。

迪萊及鐵獅丹頓二零一二年秋冬訂服裝貨會已在二零一二年二月舉行。來自經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年同期增加 15%至人民幣 156.1 百萬元。訂單於二零一二年八月開始交貨。迪萊及鐵獅丹頓二零一三年春夏訂服裝貨會已在二零一二年七月舉行。來自經銷商營運的經銷商店的訂購總金額較去年同期增加 10%至人民幣 110.6 百萬元。訂單於二零一三年一月開始交貨。

陳主席總結道：「由於經濟環境複雜且波動，歐洲債務危機日漸惡化及消費意慾下降，經濟增長前景仍未明朗。儘管目前消費市場低迷，本集團將繼續審慎地擴展市場，並維持在中國高檔男裝市場的優勢地位。本集團將繼續加強品牌形象與擴展零售網絡。有鑑於出現經濟放緩的風險，中國政府已落實一系列措施，以擴大內需。因此，本集團對中國男裝市場長遠的增長及發展充滿信心，特別是高檔分部，並會在二零一二下半年開設約 55 家新零售店，當中約 25 家為自營店，餘下約 30 家為經銷商店。因此，藉此機遇突顯其卓爾不凡的產品，捕捉更大的商機，為消費者提供更高貴、時尚、經典的男裝產品，本集團相信將能繼續保持中國頂尖男士服飾品牌營運商之一的領先地位。」

-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。截至二零一二年六月三十日止，集團於中國33個省及自治區有97家經銷商，合共擁有195家自營店及250家經銷商店，業務覆蓋196個城市。

若有垂詢，請聯絡：

#### IPR 奧美公關

劉麗恩 /謝紫筠 /陳穎雪 /梁牧謙

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

傳真: (852) 3170 6606

電郵: callis.lau@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/ shirley.chan@iprogilvy.com/  
andrea.leung@iprogilvy.com