

## 新闻稿

### 利和经销集团上半年经营盈利上升 **23.6%** 物流业务收入及盈利稳步上升，继续推动业务增长

(香港，二零零五年八月十八日) **利和经销集团有限公司** (下称「利和经销集团」或「集团」；股份代号：**2387**) 今天公布其截至二零零五年六月三十日止六个月的中期业绩，期内经营盈利为八百九十万美元，较去年同期的七百二十万美元增长 **23.6%**，而股东应占盈利为七百四十万美元，较二零零四年同期的六百六十万美元上升 **11.0%**。期内若非因有一次性的税务抵免，盈利较去年同期可录得更高增幅。利和经销集团为亚洲区内一家综合分销服务供应商，并为私人持有的利丰（经销）有限公司之属下公司。

期内每股盈利为期内每股盈利为二点三九美仙（相等于十八点六港仙）。董事会建议派付中期股息每股六港仙。

集团期内收入上升 **37.4%**，由二零零四年的二亿六千九百四十万美元增至二零零五年的三亿七千三十万美元。物流业务于各市场均录得增长，收入及经营盈利分别上升 **47.9%** 及 **55.0%**。利和商务的收入亦录得大幅增长，这主要由于中国商务业务迅速扩张，以及菲律宾业务于二零零五年四月开业。由于马来西亚市场需求疲软，利和制造的收入只能保持平稳。

集团收入大幅增加，使经营盈利由二零零四年上半年的七百二十万美元增至二零零五年的八百九十万美元，增幅达 **23.6%**。经营边际盈利受利和制造及利和商务的菲律宾业务所摊薄，当地业务仍未达到符合商业效益所需的营运规模。

利和经销集团之集团董事总经理郑有德先生说：「在二零零五年上半年，集团录得稳健业绩，尤其是物流及中国业务。集团在二零零四年上半年的业绩已经非常强劲，但我们的纯利仍能录得 **11%** 的双位数字按年增长。令我更感鼓舞的是，经营盈利上升 **23.6%**，标志着集团二零零五年至二零零七年的策略计划有一个很好的开始。我们正稳步迈向目标，争取将纯利由二零零四年的一千零五十万美元提升一倍，至二零零七年的二千一百万美元。」

「我们正采取双管齐下的策略，以实现二零零七年的盈利目标。我们于初段积极扩展现有业务，这方面的努力成果由上半年的业绩明显反映出来。我们将继续以扩展现有业务为主要方针。其次，我们亦不断在区内寻找合适的并购机会。我们的目标是有盈利能力，并能即时对集团盈利作出贡献的小型本土企业。我预期集团将于今年下半年加紧这方面的努力。」

向亚洲外判工序的概念，逐渐为国际品牌公司所受落。随着供应链变得日益复杂，这些公司会将物流、商务及制造工序外判予其他专业服务机构，从而专注于其所长，即产品开发及品牌推广等工作。此外，品牌公司亦要求提供发单及收帐等范围的后勤支援服务。这些趋势正好切合集团的综合分销模式，并让集团可以将服务化整为零，供客户按本身需要作出挑选，从而享有最理想的成本效益。

**利和物流**于今年首六个月仍然是本集团主要的增长动力。这项业务的收入及经营盈利分别按年上升 **47.9%** 及 **55.0%**。除收入及经营盈利增长强劲外，由于经营杠杆比率于期内有所提高，边际盈利率亦稳步上升至 **8.4%**，而二零零四年同期则为 **8.0%**。

利和物流地区董事总经理彭昆耀先生说：「利和物流于二零零五年上半年的良好表现，主要是因为于二零零四年与 **Unilever**、**Nike** 及屈臣氏等主要客户签订了多项合约。我们今年的业务发展动力依然强劲，并会继续与亚洲各地客户扩大合作关系。这项策略有利我们的发展，因为目前在地区层面与我们有业务往来的客户，占我们的客户总数不足 **20%**。此外，我们亦致力开拓相关产品领域的客户层。」

随着集团在区内的客户基础日益扩大，物流基建业务亦不断扩充。集团在泰国为家乐福设立的首项冻房设施已于第二季落成。利和物流现经营五十二间分销中心，总楼面面积达四十万平方米。

**利和商务**于二零零五年上半年录得强劲的收入增长，主要由于集团在二零零五年四月在菲律宾开展了业务。除此之外，集团在中国内地的业务亦迅速发展，并积极投资提升资讯科技水平及扩展分销网络。在东南亚区，汶莱、新加坡及泰国等地业务亦录得强劲增长。

集团把服务范围扩展至发单及收帐等新服务的策略广受欢迎，而利和物流许多本身的客户亦开始委托利和商务提供有关服务。

**利和制造**在期内受到马来西亚订单数量较预期少及在泰国和马来西亚投资新厂房设备的关系，边际盈利率及经营盈利均较去年下跌。然而，订单量于第二季季末已经开始回升，并预期于二零零五年下半年持续增加。

位于泰国为辉瑞 (**Pfizer**) 生产李斯德林漱口水而建的新厂房已于七月份落成并已经投产，供应当地市场。生产规模将于下半年以至二零零六年逐步扩充，届时该厂房的产品将供应亚太区大部分市场。

郑先生说：「集团为制造业务所作的投资，如兴建辉瑞的厂房等，将会在二零零六年起为我们带来强劲的增长。」

郑先生补充：「尽管上半年的订单数量较预期少，但随着品牌拥有人开始利用专设的厂房生产货品，然后出口海外市场，我们见到不少商机正在涌现。举例说，我们于首季开始为宝洁及雀巢生产其核心产品，以供出口亚洲市场。利和制造其中一项策略重点，就是确保旗下厂房达到出口澳洲、北亚及中东等市场的认可标准。」

展望未来，郑先生表示：「亚洲的外判业务将预期继续以较世界其他地区为快的速度增长，加区内上消费意欲旺盛，预料二零零五年下半年的整体经济环境仍然对集团业务有利。然而，集团亦察觉到油价高企及利率上升的潜在威胁，可能压抑消费者开支。利和集团将继续抱持审慎态度，按业务所需而作出适当的投资。」

- 完 -

**关于利和经销集团有限公司**

利和经销集团有限公司（「利和经销集团」）为一家亚洲综合分销服务供应商。利和经销集团的综合分销业务包括利和商务、利和物流及利和制造。集团主要为有意进军亚洲市场的消费及保健产品品牌拥有人提供服务，利和制造以合约生产形式制造各品牌的制品；利和物流提供本地及地区性的物流服务；而利和商务代表品牌拥有人营销商品。集团总部设于香港，业务遍布亚洲九个经济体系，为超过 **380** 个客户提供全面的综合分销服务，客户名单中不乏国际知名的跨国品牌。本集团为利丰集团成员。

新闻垂询，请联络：

高诚公关

莫玉婵 / 陈洁蒂

电话：(852) 2501 7970 / 2501 7976