



新聞稿

利和經銷集團錄得純利增長 25.3%

中國業務表現強勁及獨特的業務模式漸受業界認同
雙雙帶動集團持續增長

(香港，二零零六年四月二十日) 利和經銷集團有限公司 (下稱「利和經銷集團」或「集團」；股份代號：2387) 今天公布其截至二零零五年十二月三十一日止年度的全年業績。年內經營盈利為 1,900 萬美元，較二零零四年度 1,330 萬美元上升 42.4%，股東應佔盈利則由二零零四年度的 1,060 萬美元上升 25.3% 至 1,330 萬美元。集團期內收入由二零零四年度的 58,490 萬美元增加 40.5% 至 82,150 萬美元。利和經銷集團為亞洲區內一家綜合分銷服務供應商。

期內每股盈利為 4.31 美仙 (相等於 33.6 港仙)。董事會建議派付末期股息每股 14 港仙。連同中期股息每股 6 港仙，全年股息合共為每股 20 港仙，派息比率相等於約 60%。

集團的物流業務發展持續強勁，收入上升 34.8%。受惠於營運效益提升，經營盈利大幅增加 55.9%。利和商務的收入亦錄得強勁增長達 51.6%，而經營盈利則上升 30.2%，主要有賴中國商務業務迅速擴張，以及菲律賓業務於二零零五年四月開展所致。鑒於馬來西亞及印尼等地客戶的需求疲弱，加上泰國新廠房投產及營運重整而導致營運開支增加，利和製造的收入錄得輕微增長，經營盈利則下跌。

利和經銷集團之財務總監 Rajesh Ranavat 先生表示：「集團財政狀況穩健，截至二零零五年底止現金總額為 5,750 萬美元 (淨現金 680 萬美元)，可用作未來發展，包括進行收購活動。」

利和經銷集團之集團董事總經理鄭有德先生表示：「很高興集團於二零零五年度取得卓越的表現，令集團二零零五至二零零七年的三年業務發展策略取得理想的開始。我們正朝著所訂的目標邁進，爭取於二零零七年前把純利倍增至 2,120 萬美元。集團卓越的成績是管理層及員工致力提供優質服務及提升營運效益所帶來的成果。」

鄭先生續稱：「更令人鼓舞的是，我們銳意改變傳統分銷業務而推行的嶄新業務模式開始受到業界認同。我們以物流業務為集團業務發展的主要骨幹，連合市場營銷及製造兩項業務，形成一個端對端的價值鏈。現時，我們為客戶提供綜合式的分銷服務，從原材料採購至運送製成品予消費者手中。憑藉集團在區內深入及廣闊的物流及分銷網絡，能夠把國際及亞洲品牌帶進區內的消費品市場。」

於回顧期內，集團在中國取得輝煌的成績，所有的業務單位錄得強勁的盈利增長。二零零五年，來自中國的營運收入增長逾 150%，佔集團總收入 12.2%，而二零零四年度為 6.8%。

鄭先生表示：「中國是集團二零零五年增長最迅速的市場。集團於二零零四年四月取得更緊密經貿關係安排(CEPA)的資格後成為全資擁有的分銷商，使集團在積極擴展分銷網絡的進程上享有先行者的優勢。集團擁有遍布國內 120 個城市的物流及分銷網絡，並已成為全國最大的消費產品分銷及物流服務商之一。」

利和經銷集團在業務發展方面繼續取得驕人的成績。集團於二零零五年度取得 77 張新合約，當中約一半為與現有客戶關係拓展至其他服務或地區領域。集團的業務模式已取得業界廣泛的認同，主要跨國企業如聯合利華 (Unilever)、Diageo、Philip Morris、雀巢(Nestle)及輝瑞(Pfizer)等已於去年委任利和經銷提供更廣泛的服務。

鄭先生續稱：「在集團的 390 個客戶當中，約 20%屬地區性客戶，即合作關係涉及多於一個國家或業務領域。我們會繼續集中擴大地區性客戶的數目，並提供全面的綜合分銷服務，覆蓋三項核心業務 — 營銷、物流及製造。」

利和物流於二零零五年度繼續錄得強勁的增長，收入上升 34.8%至 12,700 萬美元。經營盈利亦上升 55.9%至 1,040 萬美元，經營盈利率從二零零四年度的 7.1%增至零五年度的 8.2%。集團於回顧年內取得 30 張新合約，而於二零零六年首季的業務發展亦維持強勢表現，先後與 P&G 在台灣、Johnson Diversey 在中國，以及 Diageo 在新加坡簽訂新合約。

利和經銷集團之地區董事總經理彭焜燿先生表示：「物流繼續成爲集團增長最迅速的業務。隨著客戶基礎及服務範疇不斷擴展，加上得到合作夥伴及業界的認同，集團物流業務的增長勢頭將會繼續。去年，我們先後在菲律賓取得 **Unilever 2004 供應商大獎**；在新加坡取得 **2005 供應鏈管理物流卓越大獎** — 最佳亞洲綜合物流服務供應商；以及第一屆中國供應鏈管理大獎 — 最佳服裝解決方案。」

集團的國際物流業務，尤其在出口物流服務上，於年內亦取得重大的進展。運輸及網絡管理亦已開始發展成爲集團另一具附加值的物流服務，以迎合跨國企業對優化供應鏈方案殷切的需求。

利和商務於二零零五年度卓越的成績，收入由二零零四年度的 **37,990 萬美元** 攀升 **51.6%** 至 **57,590 萬美元**；期內的經營盈利上升 **30.2%** 至 **1,190 萬美元**。亞洲區業務普遍錄得穩定增長，當中以中國、汶萊及菲律賓的表現尤其突出。

鄭先生表示：「我們將會善用集團在中國的領導地位，積極向東南亞的客戶提供區域性的服務方案。集團二零零六年在中國的首要工作乃進一步擴展與主要零售商的直接銷售網絡至超過 **20 個城市**。」

營銷業務的另一個目標爲繼續推行其信貸及現金管理服務。該項服務爲品牌擁有人提供一個具靈活性的選擇，讓客戶可自行進行銷售及市場推廣的活動，但同時藉著利和經銷管理現金流轉的經驗及專長提高營運效率。

利和製造的業務受馬來西亞的客戶需求下跌所影響。疲弱的市場氣氛導致品牌擁有人下調其銷售預測，因此訂單數量低於集團預期。鑒於品牌擁有人在疲弱的市場情況下對推出新產品抱觀望態度，導致集團於二零零四年底裝置的熱聚乙稀包裝線的使用率偏低；因此利和製造於年內的收入增長相對緩慢，經營盈利下跌 **10.6%** 至 **390 萬美元**。

鄭先生續稱：「由於越來越多跨國品牌擁有人決定將其生產工序外判，因此我們預期製造業務在二零零六年將出現強勁反彈。其中一個例子爲輝瑞（**Pfizer**），集團目前爲該公司管理一所地區性的廠房，所生產的李斯得林漱口水出口至亞洲多個國家。加上出口業務不斷增加，將有利於製造業務來年的表現。」

展望未來，鄭先生表示：「集團將於二零零六年透過內部增長及併購活動兩方面維持強勁的增長。我們將會整合各地的後勤部門，以支援集團未來的業務發展。另外，新成立之區域業務拓展隊伍將會集中拓展及加強與地區性客戶之關係，並物色合適的併購目標。」

- 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」）為一家亞洲綜合分銷服務供應商。利和經銷集團的綜合分銷業務包括營銷、物流及製造。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，業務遍佈亞洲九個經濟體系，為超過 390 個客戶提供全面的綜合分銷服務，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