



新聞稿

## 利和經銷集團上半年度錄得盈利增長 15.8%

(香港，二零零六年八月十六日) – 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）今天公布其截至二零零六年六月三十日止六個月的中期業績。期內股東應佔盈利上升**15.8%**至**850**萬美元，而二零零五年同期則為**740**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**2.76**美仙（相等於**21.4**港仙），而二零零五年度同期則為**2.39**美仙（即**18.6**港仙）。董事會建議派付中期股息每股**7**港仙，而二零零五年上半年度則為**6**港仙。

集團期內收入，由二零零五年度同期的**37,027**萬美元上升**26.2%**至二零零六年的**46,745**萬美元，主要由中國業務強勁增長帶動及菲律賓營銷業務於二零零五年四月方正式開展，因此為集團帶來整整六個月的收入貢獻所致。

上半年度中國的經營盈利繼續錄得強勁增長，較去年同期上升**139%**，而經營盈利率則由去年的**3%**增至**4.3%**。物流業務繼續取得雙位盈利增長，增幅達**15.4%**，經營盈利率由去年度同期的**8.4%**上升至**9.0%**。製造業務錄得強勁反彈，二零零六年上半年度的核心經營盈利躍升**68.2%**。

集團的財政狀況維持穩健，現金總額達 **5,680** 萬美元(淨現金達 **1,070** 萬美元)，為集團日後的業務增長提供資金。

利和經銷集團的集團董事總經理鄭有德先生表示：「集團已步入二零零五年至二零零七年三年策略計劃的中段，本人很高興集團正穩步邁向三年策略計劃內的所有目標，包括於二零零七年前將集團二零零四年度的盈利倍增。集團雙管齊下的發展策略相當成功，透過高速的自然增長及挑選合適的併購項目，業務發展已喜見佳績。集團專注拓展與大型的跨國企業的地區性業務夥伴關係，增加服務領域及規模的策略，亦取得莫大的成功。」

利和經銷集團繼續借助業務發展的優勢，於二零零六年上半年度取得 **37** 張新合約，其中超過 **20** 份合約為向現有客戶提供額外服務，涵蓋新產品類別或拓展新的合作地域。集團最近剛成立一支由高級管理層領導的地區性業務發展隊伍，帶領集團開拓更多地區性的業務夥伴。二零零六年上半年度取得新合約的年毛利(服務費)，分別較二零零五年下半年及上半年度高出約 **140%**及 **15%**。

利和經銷集團最近公布首個收購項目 — 馬來西亞物流公司 **Sitt Tatt Logistics** 以及兩家相關的分銷中心。預期該收購將令集團在馬來西亞的現有物流業務規模倍增，並為集團提供進軍電子物流業務的機會。

鄭先生續：「透過公布集團首個於馬來西亞的收購項目，以及今天與美國 **Impac Logistics Services LLC** 簽署的諒解備忘錄，我們預期加強集團併購的勢頭。」

利和經銷集團的地區董事總經理彭焜耀先生表示：「**Sitt Tatt Logistics** 擁有優秀的管理團隊以及雄厚的客戶基礎，當中有許多同屬集團在其他國家的客戶。其中一個例子為聯合利華，集團現時已分別於香港、菲律賓及台灣為該客戶獨家提供物流服務。是次收購將會強化集團的區域性業務優勢，為二零零七年及往後的強勁增長作好準備。」

利和物流的經營盈利繼續穩步增長，上升 **15.4%**，而收入增長較為溫和，為 **8.3%**。期內經營盈利率達 **9%**，於行內屬卓越水平，而二零零五上半年度則為 **8.4%**。

二零零六年首六個月共簽訂 **17** 份新的物流合約，包括台灣的寶潔(**Procter & Gamble**)、香港的歐萊雅(**Lóreal**)、中國及菲律賓的莊臣泰華施(**Johnson Diversey**)，以及新加坡的帝亞吉歐(**Diageo**)。利和物流的物流基建網絡亦於區內拓展，以支持業務增長。截至二零零六年六月三十日，利和物流經營六十間分銷中心(相對二零零五年十二月三十一日的五十三間)，涵蓋超過 **48** 萬平方米。

上半年度簽訂的主要合約進展順利，台灣寶潔的首階段業務已於七月展開，下一階段訂於第四季展開。

彭先生表示：「集團手頭上已有許多客戶決定與利和經銷集團於下半年展開合作夥伴關係，當中包括菲律賓的 **Timex**、中國的 **C&A** 及 **Pacific Brands**，以及新加坡的漢高(**Henkel**)等。這些新合約將推動物流業務往後的增長。集團目前專注妥善地履行新合約，並與客戶建立良好關係。」

利和商務的收入增長強勁，主要由於中國業務的迅速增長，以及二零零五年四月成立的菲律賓業務於期內錄得整整六個月的收入貢獻所致。惟菲律賓業務仍處於投資階段，預期於二零零七年才可達收支平衡，因此影響期內商務業務的經營盈利，只較去年輕微增長 **4.6%**。

相反，集團在中國的營銷業務增長強勁，分銷網絡的拓展計劃正逐步發展。集團已計劃於杭州、天津、中山、蘇州、大連及瀋陽設立新分支辦事處，目前已可向 11 個城市的主要零售商直接銷售，並計劃於年底增至 20 個城市。為了令產品組合更多元化，增加較高利潤的產品，集團已進軍高檔護膚品及化妝品的分銷業務。

利和製造於二零零六年上半年度強勁反彈，經營盈利較二零零五年度同期增長 68.2%，收入上升 15.2%。儘管油價及利率高企令東南亞的市場氣氛疲弱，但集團致力控制成本，並透過新合約擴大業務規模，提升營運效率，令經營盈利率大幅改善，由去年度的 2.1% 上升至二零零六年上半年度的 3.1%。

泰國的李斯德林廠房現時已全面投入運作，成為集團為大型地區生產成立專用設施的典範。集團已加快業務發展的步伐，務求爭取更多地區出口的商機。

利和經銷與漢高簽訂在印尼生產工業(金屬清潔)產品的合作事宜，合約條款經已落實。此舉可大幅增加利和經銷在印尼的製造業務規模，同時提升經營效率及盈利能力。

展望未來，鄭先生表示：「憑藉今年上半年度理想的業績表現，我們深信將會繼續維持增長的勢頭，達到全年業績目標。與此同時，我們亦推行多項策略性人力資源計劃，有助強化集團的專才。」

鄭先生總結：「除此之外，我們將會積極投放資源於發展全國性資源隊伍，為集團大規模的自然增長及併購增長提供全方位、全國性的財務、資訊科技及人力資源支援。我們深信強化後勤隊伍將有助二零零七年及往後的業務發展作最佳準備。」

- 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，三大核心業務包括商務、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 370 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