



[新聞稿]

## 利和經銷集團二零零九年上半年度純利 18,500,000 美元 亞洲地區錄得 20% 盈利增長並全面提升經營盈利率

(香港，二零零九年八月十一日) — 綜合分銷及物流服務供應商**利和經銷集團有限公司** (下稱「集團」或「利和」；股份代號：2387) 今日宣佈截至二零零九年六月三十日止中期業績。上半年度股東應佔盈利較二零零八年同期下跌 4.8% 至 18,460,000 美元。亞洲地區表現強勁，經營盈利上升 20%，另區內所有業務的經營盈利率均錄得增長。然而，英、美業務業績疲弱影響集團純利表現。

期內每股盈利 5.81 美仙 (相等於 45.04 港仙)，而二零零八年則為 6.16 美仙 (約 48.01 港仙)。董事會宣派中期股息每股 14 港仙，與二零零八年上半年度相同。

集團期內收入錄得溫和增長，由二零零八年上半年度的 816,430,000 美元上升 3.7% 至二零零九年 846,660,000 美元。儘管期內成功保留現有客戶並擴展服務範疇，吸納新客戶的速度加快，以及去年達成兩項收購帶來貢獻，但由於尤以英、美兩地按客戶計的生意量顯著減少，利和的收入增長放緩。此外，期內東盟各國及英鎊兌換美元匯率偏軟，亦對集團收入構成影響。

集團於亞洲地區的經營盈利由二零零八年上半年度 20,280,000 美元增加至本年度的 24,200,000 美元，升幅接近 20%，主要由新客戶及有效的成本控制措施所帶動。此外，由於提高經營效率，期內亞洲地區各項業務 – 包括物流、分銷及製造 – 整體經營盈利水平均喜見改善。對比二零零八上半年度，物流業務的經營盈利率由 7.1% 上升至 7.8%，分銷業務由 1.9% 上升至 2.0%，製造業務則由 2.4% 大幅增加至 4.3%。整體亞洲地區的經營盈利率在未計公司費用前為 3.0%，較去年同期的 2.7% 急劇上升。

然而，英、美兩地經營環境困難，抵銷了亞洲地區的增長。在計入英、美業務的虧損，公司費用及出售 **Slumberland Asia Pacific**（「**SAP**」）20%股權的收益，集團期內的經營盈利為 **24,800,000** 美元，較去年同期上升 **2.0%**。

利和經銷集團董事總經理鄭有德先生表示：「二零零九年上半年是集團所經歷過最具挑戰性的時期。但亞洲業務維持強勁的增長勢頭，令我感到欣慰。雖然經營環境困難重重，但我們在區內的表現仍十分優異。可是，上半年度英、美業務表現未如理想，收入劇降。但由於英、美兩地乃利和的策略重點市場，我們將會繼續集中改善這兩個市場的營運表現。」

集團正積極就收購一家以美國/亞洲為基地的貨運公司，以及一家印尼物流公司進行磋商。貨運公司的收購完成後將會大大強化利和國際業務，提供最佳的端至端環球物流方案；印尼的收購將有助集團在當地迅速建立一個物流網絡，以配合目前的分銷及製造業務。

於二零零九年上半年度，集團加快爭取新業務，成功取得 **47** 份新合約，包括在香港為 **Colgate Palmolive** 提供物流服務，分別在香港為 **SSL Healthcare** 新增的產品系列及中國為 **Jamieson** 提供分銷服務，另在中國為無印良品提供物流樞紐服務，為 **F&N** 在馬來西亞生產乳類產品，以及在泰國及馬來西亞為 **DSG(Disposable Soft Goods)**提供物流服務。

鄭先生表示：「面對目前的經濟環境，我們預期客戶同比的銷貨量將會比去年大大降低。保留原有客戶及積極拓展現有客戶的服務領域，以及爭取新客戶，務必成為帶動業務增長的主要動力。集團將會繼續加快拓展業務的步伐，吸納新客戶，並且專注客戶管理以加強保留現有客戶。」

## 業務回顧

### 大中華地區

大中華地區於二零零九年上半年度的表現非常強勁，該市場的收入及經營盈利分別上升 **29%**及 **27.5%**至 **397,290,000** 美元及 **11,590,000** 美元。收入及經營盈利雙雙上升主要是由於二零零八年底及二零零九年初開展的業務，包括中國的 **Remy Cointreau** 及 **Converse**、香港的 **Sanofi-Aventis**、飛利浦照明產品及台灣的蜆殼潤滑油等，以及於二零零八年中收購香港一家醫療保健產品分銷公司所帶動。

縱然面對消費者需求疲弱的挑戰，大中華地區各個市場的收入及經營盈利均錄得雙位數字增長。香港的經營盈利增長 **30.9%**，當中分銷及物流業務的增幅相若；

台灣市場在蜆殼潤滑油合約順利展開及改善營運效率的帶動下，經營盈利飆升 61.1%。

中國的分銷業務表現出色，惟物流業務卻因現有客戶的出貨量下降而受到影響。因此，中國業務經營盈利增加 19.1%。集團在取得中國政府機關發出批文後，二零零九年開始在國內分銷醫藥產品、醫療器材及非處方保健產品，進展順利，若干新客戶已與利和簽約，亦有不少客戶表示有興趣合作。

利和經銷集團總裁彭焜燿先生稱：「集團取得醫藥產品及醫療器材貿易牌照，可向醫院、藥房連鎖店及次級分銷商發單，加強集團對分銷渠道的控制。我們現時在上海、廣州及北京等主要城市的醫藥產品及醫療器材分銷市場已擁有重要的據點，並致力進一步擴大於其他城市及省份的佔有率。我們預期分銷業務將由二零一零年開始以高速增長。」

### 東盟地區

儘管期內東盟區內貨幣表現偏軟而導致該區收入下降 7.3%，但經營盈利表現不俗，增加 12.7%至 12,610,000 美元。若撇除匯兌影響，收入的增幅為 6%。

泰國增長勢頭保持強勁，主要由於當地廠房生產之李施德林自加入澳洲、紐西蘭及日本等出口市場後產量增加，以及 Gilead 及 Procter & Gamble 等主要客戶的業績強勁所致。另一方面，集團在改善印尼業務方面亦取得重大進展。

期內集團收購位於沙巴聯營公司額外 20%的股權，成為該公司的主要股東，該公司因而成為集團旗下的附屬公司，而集團現時在馬來西亞東部地區的消費產品分銷業界享有領導地位。

利和於二零零九年上半年開始於新加坡及泰國興建高規格的醫療保健產品配送中心。根據香港的醫療保健產品配送中心營運之成功經驗，預期新的醫療保健產品配送中心於今年第四季全面投入運作後，將會大大強化集團在區內的醫療保健產品分銷業務。

### 美國及英國

由於經濟下滑，美國及英國零售消費表現疲弱，導致當地業務在二零零九年上半年的收入劇減。不少客戶的按年生意量減少逾 30%。雖然集團在二零零八年五月收購美國一家物流公司，並加強與利豐（貿易）有限公司（「利豐」）的業務合作，但美國及英國市場上半年的收入仍較去年同期下跌 38.1%。儘管於二零零

八年推行設施整合及削減成本計劃而減省了經營成本，惟期內英、美市場仍錄得經營虧損 8,260,000 美元，二零零八年上半年則虧損 3,340,000 美元。

美國業務繼續接獲更多來自利豐的業務，佔當地二零零九年上半年收入約 20%，預期下半年將進一步取得更多利豐的業務。集團亦已計劃在今年底將所有利豐業務於西岸一個佔地 650,000 平方呎的新配送中心集中處理，藉以提升營運效率及確保有足夠空間供擴充業務用。

英國方面，集團與當地最大客戶馬莎百貨達成協議，保證集團位於萊切斯特 (Leicester) 配送中心的出貨量，確保下半年該配送中心的運作能錄得盈利，改善英國業務表現。利和亦正研究擴闊英國物流業務客戶的可行性，由以成衣業為主，進而利用集團的專業知識及於亞洲地區的客戶基礎，吸納消費品行業的客戶。

觀望全年業績表現，鄭先生對利和下半年度的表現維持審慎樂觀。

鄭先生總結：「我們預期下半年度亞洲地區的表現將會維持強勁的增長，相信英、美業務亦見改善。加上各項開源節流措施及收購機會，我們對於下半年度的表現維持審慎樂觀。本人期望集團全年的業務表現會勝於去年。」

- 完 -

### **關於利和經銷集團有限公司**

利和為一家綜合分銷及物流服務供應商，專注價值鏈物流。以物流為建業基礎的利和，為客戶提供一系列服務，覆蓋分銷、物流及製造等範疇。集團的客戶包括消費品、醫療藥品、鞋履、零售及成衣等多個行業。集團總部設於香港，在大中華地區、東盟國家、美國及英國均設辦事處，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**

蘇麗芬

電話：(852) 2501 7984

電郵：sue.so@golinharris.com

韋萊茵

電話：(852) 2501 7903 / 9306 1632

電郵：madison.wai@golinharris.com