



新聞稿

利和經銷集團二零零六年度盈利增長 **73.9%**

中國市場繼續錄得彪炳成績
集團各個業務領域均錄得增長

(香港，二零零七年三月二十日) – 利和經銷集團有限公司(下稱「利和經銷集團」或「集團」或「利和」；股份代號：2387)今日宣布其截至二零零六年十二月三十一日止年度的全年業績。年內股東應佔盈利由二零零五年度的 13,330,000 美元大幅上升 73.9%至 23,190,000 美元。利和為一家綜合分銷及物流服務供應商。

年內每股盈利為 7.5 美仙(相等於約 58 港仙)，二零零五年度為 4.31 美仙。董事會建議派付末期股息每股 28 港仙。連同中期股息每股 7 港仙，二零零六年度全年股息合共為每股 35 港仙，較二零零五年度上升 75%。

中國市場繼續錄得可觀的增長，經營盈利較去年同期上升 102.4%。集團的物流業務繼續錄得雙位數字的經營盈利增長，增幅達 23.4%，另經營盈利率維持 8.2%。製造業務方面，透過提升營運效率及有效的成本控制措施，該業務的經營盈利錄得強勁的反彈，較上一個財政年度上升 29.6%。同時，營銷業務的經營盈利則錄得 9.3%的升幅。

集團年內出售首批斯林百蘭亞太股份(12.5%)錄得 8,000,000 美元的收益。由於各個業務領域均錄得強勁的自然增長，撇除一次性的特殊收益，集團年內的核心經營盈利仍上升 26.1%至 20,110,000 美元。

儘管集團於二零零六年內需為收購活動投放資金，年內的資產負債表依然強勁，集團於二零零六年十二月三十一日的淨現金為 84,590,000 美元(借貸淨額為 13,730,000 美元)。

利和的集團董事總經理鄭有德先生表示：「利和經銷於二零零六年的表現理想，業績及各方面業務均錄得增長。集團首次在亞洲以外，藉著策略性收購在美國開拓業務；此外，我們更喜見客戶基礎持續增長，加入不少著名的品牌持有人。更重要的，我們推出了一套全面性的領袖、管理及專才發展計劃以培育員工。」

利和經銷於二零零六年第四季完成兩項收購，第一項的收購對象為馬來西亞一家第三方物流營運商，收購旨為強化集團在當地的營運；隨後宣布的乃是美國一家成衣物流的供應商，收購有助集團進軍美國這個全球最大的物流市場。

鄭有德先生補充：「馬來西亞的業務經已順利整合，收購完成後，我們仍保留了所有固有客戶的業務關係。收購壯大了集團現時在當地的業務，同時有助集團成為當地首屈一指的快速流轉消費品物流服務供應商。至於美國方面，我們正為新收購的業務強化後勤支援。我們對於美國的業務發展潛質感到興奮不已，深信當地的業務可配合我們在亞洲廣泛的物流基建，為客戶提供端對端的物流解決方案，以及積極拓展集團的國際業務。」

隨著亞洲及西方之間的貿易額不斷上升，利和窺準綜合性價值鏈物流服務業潛在著的龐大商機，服務範圍涵括為跨國性的客戶妥善管理貨物、資訊、營運工序及資金的流轉。目前，利和正為亞太區內客戶提供地區性的物流服務，客戶包括 **Timberland**、**Diageo** 及 **Pacific Brands**，並且積極地在世界各地擴展其物流網絡。

年內，利和經銷增添逾 70 張合約，當中約半數為與現有客戶拓展合作關係至其他服務或市場。除了現有的大型地區性客戶（包括 **Nike**、**Procter & Gamble**、**L'Oreal**、**Abbott**、**GlaxoSmithKline**、**Unilever** 及 **Johnson & Johnson**），集團於二零零六年新建立的地區性業務伙伴關係的客戶包括 **Diageo**、**Elizabeth Arden**、**Pacific Brands**、**Avon**、**Monde Nissin** 及 **Ecco**。

利和經銷集團首席業務總裁彭焜耀先生表示：「集團一直專注與現有客戶拓展在區內的地區性業務關係，此舉亦為集團帶來可觀的回報。我們成立了一個團隊專注地區性的業務發展，該團隊在推動區內的客戶管理起了重要的作用，將會進一步加快我們爭取新合約的速度。」

營運回顧

利和物流於二零零六年錄得卓越的成績，經營盈利及收入分別增長 23.4% 及 22.4%。年內的邊際利潤維持於 8.2% 的水平，較業界的平均水平為佳。計入新收購業務的物流基建設施，目前利和管理約 80 個分銷中心，遍布八個經濟體系，共佔地超過 7,000,000 平方呎。

年內，物流業務簽訂了 35 張新合約。集團於下半年度展開了數個大型合約，包括台灣的 Procter & Gamble 及香港的 L'Oreal，以及為 Diageo 在集團位於新加坡的自動倉儲及檢索系統設備進行地區性物流樞紐運作。

此外，集團的國際物流業務方面亦取得令人鼓舞的成績，取得不少利豐有限公司及其他第三方客戶的新合約。利和物流剛與澳洲著名的鞋履、服裝及家居用品分銷商 Pacific Brands 簽訂合約，將為其在中國蘇州經營一個離岸的保稅分銷樞紐中心。

彭焜耀先生表示：「我們對於利和於二零零七年的前景依然樂觀。憑藉集團專注業務的自然增長，以及藉著收購活動提升業務規模，我們預期二零零七年將會為利和物流締造更彪炳的成績。」

利和營銷於二零零六年的經營盈利平穩增長，錄得 9.3% 的升幅。年內來自中國的經營盈利較二零零五年倍增，並繼續成為集團營銷業務的主要增長動力。此外，年內利和營銷專注拓展國內網絡，開設了 11 個辦事處，令總數增至 17 個。這些辦事處能夠直接進行銷售，有助促進集團與主要的海外及本地零售客戶建立緊密的關係。

於二零零五年四月開始營運的菲律賓營銷業務，儘管收入增長強勁，其整體表現仍落後於預期計劃。集團正密切監察營銷業務在菲律賓當地的市場定位及所提供的服務類別，以達到在二零零七年底收支平衡的目標。

二零零七年的首要工作將會繼續擴展中國市場，尤其集中於新型零售商已經進駐的高利潤城市。集團預期在東南亞的營銷業務的增長將會加快，尤其泰國，該市場於二零零六年出現了強勁的反彈。隨著與 Hilding Anders 加強了業務伙伴關係後，集團相信斯林百蘭業務將會朝著雄踞亞洲寢具市場的領導地位邁進。

利和製造業務於二零零六年出現強勁的反彈，儘管收入方面只有 1.8% 的增長，經營盈利則上升了 29.6%。雖然泰國及馬來西亞的市場氣氛及消費活動持續疲弱，但透過改良銷售組合加上有效的成本控制以及提升營運效率的措施帶動了盈利增長，成為該業務的主要增長動力。

集團於二零零六年為 Henkel 在印尼完成興建一間廠房，並已於二零零七年一月順利投產。利和製造與 Henkel 的合約範圍將有機會於短期內延伸至其他出口市場，目前正與 Henkel 進行緊密的磋商。

集團將會繼續專注拓展製造業務的地區性出口業務比重，藉此減低因本地市場不利經濟狀況所帶來的影響。目前有數個項目正在商議中。

展望二零零七年的發展前景，鄭有德先生表示：「集團今年的主題是『培育專才，締造不一樣的成績』。我們將會專注發展領袖、管理及專才，矢志培育集團的人才，務求員工擁有正確的專業知識及思維，能夠全力推動集團業務大躍進。此外，我們將會透過推出運輸管理服務、信貸及現金管理服務等新服務繼續強化集團的服務領域，同時我們亦會進一步尋求合適的併購對象。」

二零零七年乃集團現時業務發展策略的最後一年，但集團已開始為二零零八年至二零一零年的業務發展策略進行籌劃的工作，為未來的發展方向訂下目標。

鄭有德先生總結：「集團已較原先業務發展策略的計劃提早一年達成把二零零四年純利倍增的目標，本人感到非常欣喜。我們將可為目前的三年業務發展劃上完滿的句號，並可為二零零八年至二零一零年的業務發展策略奠下一個鞏固的基礎。」

- 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」）為一家綜合分銷及物流服務供應商，服務範圍涵蓋價值鏈上的各項細節。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，在大中華地區、東盟國家及美國均設辦事處，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

莫玉嬋

電話：(852) 2501 7970

電郵：fannie.mok@golinharris.com

韋萊茵

(852) 2501 7903

madison.wai@golinharris.com