

## 新聞稿

### 利和經銷集團公佈上市計劃 集資港幣一億八千一百三十萬元 以推動中國業務增長及於亞洲擴展

(香港，二零零四年十一月二十三日) 利和經銷集團有限公司 (下稱「利和經銷集團」或「集團」) 今天公佈其於香港交易所主板上市的計劃詳情。利和經銷集團為亞洲區內一家綜合分銷服務供應商，並為私人持有的利豐(經銷)有限公司(下稱「利豐經銷」)之屬下公司。

是次全球發售合共有 120,000,000 股，當中包括 60,000,000 股新股及 60,000,000 股出售股份，以公開發售及國際配售進行，發售價將不高於每股港幣 3.75 元。發售股份中之 12,000,000 股將被安排於香港作公開認購，而 108,000,000 股將作國際配售，供專業及機構投資者認購。以發售價每股港幣 3.38 元(即擬定價格範圍每股港幣 3.00 元至 3.75 元的中間數)計及假設超額配股權不被行使，集資款項淨額約為港幣 181,300,000 元。按每股港幣 3.75 元計算，利和經銷上市後之市值為港幣 1,125,000,000 元。

今次全球發售的所得款項淨額將用作加快利和經銷集團在中國的業務拓展、進一步發展亞洲業務及於區內進行合適的收購活動。

利和經銷集團主席馮國經博士說：「利和經銷集團成功上市後，將成為利豐集團旗下第三家上市公司。憑藉利豐集團在供應鏈管理方面所取得的成就，利和經銷集團經過五年的努力，已整固業務及發展成為一家營業額達六億美元的亞洲綜合分銷服務供應商。這次招股活動正好為投資者提供機會，讓他們參與集團在亞洲區內，尤其中國內地的進一步發展。」

## 利和經銷集團公布上市計劃 集資港幣一億八千一百三十萬元以推動中國業務增長及於亞洲擴展

馮博士續說：「亞洲市場在中國經濟急速發展的帶領下，區內消費開支的增長潛力十分巨大。這趨勢將令主要服務消費及保健產品品牌擁有人的利和經銷集團直接受惠。集團另一項優勢是獲得於亞洲擁有悠久歷史的控股股東利豐集團的支持，有助集團的發展。」

利和經銷集團為一家亞洲綜合分銷服務供應商，旗下包括利和商務、利和物流及利和製造。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服務，協助他們進行生產，然後快捷和有效率地把產品由廠房運送至消費者手中。集團總部設於香港，業務遍佈亞洲九個經濟體系，為超過 340 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，集團現於亞洲區內僱用超過 4,200 名員工。

利和經銷集團董事總經理**鄭有德先生**說：「物流是連繫營銷和製造的一道橋樑，從而構成一條完整的價值鏈，涵蓋原材料採購至運送製成品予最終消費者的整個過程。我們的三大核心業務各自獨立運作，有其獨特的競爭優勢，因此可讓客戶自一系列服務項目中挑選合適的服務，亦可提供全面的一站式綜合分銷方案，以滿足客戶的不同需要。」

### **把握全球外判趨勢**

鄭先生表示：「更多公司尤其全球性跨國企業將繼續外判營銷、物流及外判製造業務，以減低生產及分銷成本，抓緊亞洲地區日益增加的消費需求所帶來的商機。憑藉利和經銷集團超過一百年的獨有亞洲經驗，我們已整裝待發，把握外判服務的趨勢，擴大集團在區內提供外判營銷、物流及製造服務的市場佔有率。」

### **穩固的客戶合作夥伴關係**

利和經銷集團的整體業務理念是建基於與客戶間的夥伴關係。透過了解他們的獨特需求，集團能為客戶訂製服務，創造價值，以加強客戶在市場上的競爭優勢。集團的客戶包括許多著名的跨國公司，如

## 利和經銷集團公布上市計劃 集資港幣一億八千一百三十萬元以推動中國業務增長及於亞洲擴展

Unilever, AstraZeneca, Johnson & Johnson, Kellogg's, Kimberly-Clark, Nike, New Zealand Milk, Pfizer, Sara Lee, Timberland 和連鎖零售商如 Carrefour。

鄭先生續稱：「很多客戶與我們的關係源於單一國家或單一服務，然後逐步擴展至其他國家或服務範疇，這證明我們具備獨有的競爭優勢，能充分把握整合價值鏈所帶來的增長潛力。」

### 提供價值鏈內的資訊交流

資訊科技是利和經銷集團不可或缺的一環，對集團提供的服務起了關鍵的支持作用。集團已建立一個單一的綜合性區域資訊科技系統，透過統一的應用軟件，使集團不同的核心業務運作互相溝通，以確保集團內的資訊交流暢通無阻。

鄭先生補充：「客戶可透過利和經銷集團的網站，實時監控集團在區內的運作。我們亦發展了業務應用系統，改善收集數據及日常運作的效率。我們相信，資訊科技網絡及其應用對我們的業務發展至為關鍵，在未來亦繼續擔演十分重要的角色。」

### 中國：以利豐悠久經驗作後盾 把握龐大增長潛力

以全球出口量計算，中國已成為亞洲區增長最迅速的經濟體系，而中國正在增長當中的消費需求所帶來的龐大機遇只是剛剛展現。

鄭先生表示：「我們深入了解中國內地的營商的秘訣及具備實地的運作經驗，加上利豐源遠流長的歷史，利和經銷集團已準備就緒，把握中國龐大增長潛力帶來的商機。我們於香港的穩固地位將扮演一個樞紐的角色，爭取在珠江三角洲的迅速增長，並拓展至全國。」

截至二零零三年十二月三十一日止年度，利和經銷集團錄得收入約 591,800,000 美元，較截至二零零二年十二月三十一日止年度的約 466,100,000 美元增長 27.0%。截至二零零三年十二月三十一日止年度的純利為 8,400,000 美元，較截至二零零二年十二月三十一日止年度的

**利和經銷集團公布上市計劃  
集資港幣一億八千一百三十萬元以推動中國業務增長及於亞洲擴展**

3,000,000 美元大幅增長 181.3%。截至二零零四年六月三十日止六個月，收入及純利分別為約 269,400,000 美元及約 6,600,000 美元。

展望未來，鄭先生表示：「鑑於物流服務的需求持續增長，我們相信物流服務將會繼續成為集團增長最快的核心業務。此外，拓展區域性客戶關係亦是我們收入增長的主要動力。憑藉集團遍佈亞洲的業務運作，我們能為客戶提供合適的區域性方案。同時，我們亦有意擴充版圖至其他亞洲地區如越南，並尋求合併或收購機會，以期策略上以至財務上均能有所裨益。」

香港公開發售由二零零四年十一月二十四日(星期三)早上九時開始至二零零四年十一月二十九日(星期一)中午十二時結束。集團股份將於二零零四年十二月七日(星期二)於香港交易所主板開始買賣，股份代號 2387。香港上海匯豐銀行有限公司為是次全球發售的全球協調人、帳簿管理人、牽頭經辦人兼保薦人。

- 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，為私人持有之利豐（經銷）有限公司屬下公司。利和經銷集團的綜合分銷業務包括利和商務、利和物流及利和製造。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，協助他們進行生產，然後快捷和有效率地把產品由廠房運送至消費者手中。集團總部設於香港，業務遍佈亞洲九個經濟體系，為超過 340 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。集團現於亞洲區內僱用超過 4,200 名員工。

**利和物流**為客戶管理及協調貨品流動，服務包括倉儲及運輸服務，以及其他增值方案。利和物流現於亞洲七個經濟體系運作，管理建築樓

## 利和經銷集團公布上市計劃 集資港幣一億八千一百三十萬元以推動中國業務增長及於亞洲擴展

面面積約共 350,000 平方米的 42 個配送中心及倉庫。利和物流亦為地區性及國際品牌客戶提供地區及環球物流及供應鏈管理服務方案。

**利和商務**的業務分佈亞洲八個經濟體系，代表快速流轉消費產品（FMCG）及保健產品品牌擁有人分銷產品至不同渠道，包括大型綜合超市、超級市場、便利店、小市場、家庭式商店、醫院、診所、藥房、傳統藥店及牙科診所。利和商務提供多種不同服務包括銷售、營銷、信貸及現金管理。

利和商務於二零零四年四月成為根據更緊密經貿關係安排（CEPA），首批獲成為准在中國內地成立全資附屬公司的分銷公司之一。這使集團能夠在全國進行消費品分銷和進出口業務。

**利和製造**按客戶的配方和指示，提供外判製造服務。利和製造設有三座獲 ISO 及 GMP 認證的製造廠房，分別位於泰國、馬來西亞和印尼，專門製造食品、飲品、個人護理及家居用品。製成品可以不同種類包裝，包括噴霧劑、瓶裝、罐裝、熱 PET、利樂包裝及管裝。

### 關於利豐及利豐（經銷）有限公司

利豐在一九零六年於廣州創立，為從事貿易業務的傳統中國家族生意。一九三七年，利豐在香港成立利豐（1937）有限公司，為利豐（經銷）有限公司的控股公司（「利豐經銷」）。

於七零年代，利豐的業務傳至馮氏家族第三代，即馮國經博士及馮國綸博士，並由他們執掌至今。私人持有的利豐現已成為擁有多家公司的跨國集團，經營三項核心業務，包括出口貿易（以利豐有限公司於主板上市，股份代號 494）、零售（包括股份代號 8052、於創業板上市之利亞零售有限公司）及經銷。

利和經銷集團公布上市計劃  
集資港幣一億八千一百三十萬元以推動中國業務增長及於亞洲擴展

利豐經銷成立於一九九八年，以收購 Inchcape plc 於亞洲的營銷服務及相關業務。利和經銷集團有限公司私人持有之利豐經銷屬下公司，從事綜合分銷業務。