

【請即時發放】

LILANZ 利郎

中國利郎宣佈二零一四年中期業績
「提質不提價」初見成效
半年純利升至人民幣 2.48 億元 盈利率提升

財務摘要:

人民幣百萬元	截至六月三十日止六個月		
	二零一四年	二零一三年	變動
營業額	1,090.5	1,092.5	-0.2%
毛利	445.8	436.7	+2.1%
毛利率	40.9%	40.0%	+0.9 百分點
股東應佔利潤	248.1	242.3	+2.4%
每股盈利			
- 基本 (人民幣分)	20.7	20.2	+2.5%
- 攤薄 (人民幣分)	20.6	20.1	+2.5%
每股股息			
- 中期股息	12 港仙	12 港仙	
- 特別中期股息	5 港仙	5 港仙	
總額	17 港仙	17 港仙	-

(香港 — 二零一四年八月十一日) 中國利郎有限公司 (「中國利郎」或「公司」, 及其附屬公司, 統稱「集團」; 股份編號: 1234) 今天公佈其截至二零一四年六月三十日止六個月之中期業績。

截至二零一四年六月底止六個月, 集團錄得股東應佔利潤為人民幣 248.1 百萬元, 增加 2.4%。期內, 營業額輕微下降 0.2%, 反映疲弱的零售市道的影響, 以及集團實施「提質不提價」的策略並與消費者分享成本節省的成果, 以致產品平均價格下降。然而, 集團整體盈利能力提升, 抵銷營業額的下降, 以致盈利錄得增長。

上半年, 集團毛利率上升 0.9 個百分點至 40.9%; 經營利潤率上升 1.9 個百分點至 27.1%; 淨利潤率上升 0.5 個百分點至 22.7%。同時, 集團保持財政充裕, 截至二零一四年六月三十日止擁有淨現金餘額人民幣 1,667.0 百萬元, 每股淨現金為人民幣 1.39 元。

集團中期每股盈利為人民幣 20.7 分, 上升 2.5%。董事會建議派發中期股息每股 12 港仙及特別中期股息每股 5 港仙。

中國利郎主席兼執行董事王冬星先生說:「中國男裝行業繼續受制於疲弱的消費市道, 銷售未有明顯好轉。不過, 中國利郎於去年起針對性地處理核心競爭力的問題, 在清理渠道庫存及優化渠道管理之餘, 亦針對行業產品同質化的問題, 加大產品研發的投入, 提高原創產品的比例, 同時亦通過加強研發及供應鏈管理, 實踐『提質不提價』的方針, 從而提升產品和品牌的競爭力。這些舉措已初見成效, 上半年零售渠道的多項營運指標表現較行業

優勝，渠道存貨回復健康水平，平均同店銷售錄得低單位數增長。」

上半年，「LILANZ」銷售為人民幣 991.7 百萬元，微跌 2.1%；副品牌「L2」銷售為人民幣 95.3 百萬元，上升 20.2%。上衣仍是主要銷售產品，佔總營業額 67.5%，銷售額增長 8.9%。

中國利郎繼續支持分銷商優化店舖網絡，一方面因應經營環境關閉沒有盈利的店舖，以及就低效益的店舖進行合併或重置；另一方面因應消費模式的轉變，改變在省會及地級市開店策略，從街邊店轉至購物商場開設店舖。上半年，「LILANZ」店數目淨減少 158 家至 3,022 家，總店舖面積減少 4.2%至 345,000 平方米。「L2」店數目淨增加 18 家至 293 家，總店舖面積增加 8.8%至 32,100 平方米。截至六月底止，集團店舖數量共 3,315 家。同時，集團於上半年完成整改裝修約 300 家「LILANZ」店。

二零一四年下半年，集團將繼續整合低效益的「LILANZ」店，並維持保守的開店計劃，以提升店舖經營效益。「L2」會按計劃於二零一四年擴充店舖網絡，全年預計淨開店 20 至 30 家。「LILANZ」店舖形象整改計劃下半年繼續，預計全年整改門店 700 至 800 家，二零一五年初將完成所有店舖的整改。

中國男裝產品同質化問題仍然嚴重，集團認為要在行業中取勝，產品設計和開發十分重要。因此，集團繼續重點投資於加強設計團隊和提高產品的原創性，長遠而言，希望將原創產品的佔比提升至 70%。

王冬星主席總結時說：「中國利郎因應行業調整提供的機遇，預早於去年起重點提升其核心競爭力，並取得初步成效。在二零一四下半年，集團將繼續實踐『提質不提價』的方針，通過進一步加強研發及供應鏈管理，提高原創產品的比例，藉以提高產品的性價比，提升產品和品牌的競爭力。」

「集團將謹守為消費者提供時尚、高質量且富個性化的產品的理念，對中國男裝行業的長遠發展潛力仍然充滿信心。集團二零一五年春夏訂貨會將於八月下旬舉行，管理層有信心訂貨金額增長擴充的勢頭將會延續。同時，隨著各項措施的推進，預計下半年集團的零售門店將可以維持低至中單位數的同店銷售增長。」

關於中國利郎

中國利郎是中國領先的男裝品牌企業之一。作為一家綜合時裝企業，集團設計、採購、生產並銷售優質男士商務休閒及時尚休閒服裝，其產品以主品牌「LILANZ」及副品牌「L2」於遍佈中國 31 個省、自治區及直轄市的廣闊分銷網絡進行銷售。集團的男裝產品包括西裝、夾克、襯衫、褲裝、毛衣和配飾等。

若有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

丘倩瑜 / 譚珩 / 鄧穎童

電話：(852) 2136 6183 / 3920 7656 / 3920 7640

傳真：(852) 3170 6606

電郵：lilang@iprogilvy.com