

【請即時發放】

LILANZ 利郎

中國利郎宣佈二零一五年上半年業績
純利上升 **11.6%**至人民幣 **2.77 億元**
同店銷售增長保持擴張
營運健康 效率提升

財務摘要:

| 人民幣百萬元 | 截至六月三十日止年度 | | |
|-------------|----------------|---------|-----------|
| | 二零一五年 | 二零一四年 | 變動 |
| 收入 | 1,188.4 | 1,090.5 | +9.0% |
| 毛利 | 488.1 | 445.8 | +9.5% |
| 經營利潤 | 343.4 | 295.0 | +16.4% |
| 淨利潤 | 277.0 | 248.1 | +11.6% |
| 每股盈利 | | | |
| - 基本 (人民幣分) | 23.0 | 20.7 | +11.1% |
| - 攤薄 (人民幣分) | 22.9 | 20.6 | +11.2% |
| 每股中期股息 | | | |
| - 中期股息 | 13 港仙 | 12 港仙 | +8.3% |
| - 特別中期股息 | 6 港仙 | 5 港仙 | +20.0% |
| 總額 | 19 港仙 | 17 港仙 | +11.8% |
| 毛利率 | 41.1% | 40.9% | +0.2 個百分點 |
| 經營利潤率 | 28.9% | 27.1% | +1.8 百分點 |
| 淨利潤率 | 23.3% | 22.7% | +0.6 百分點 |

(香港 一 二零一五年八月十日) 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) 今天公佈其截至二零一五年六月三十日止年度之中期業績。

截至二零一五年六月三十日止六個月, 集團淨利潤增加 **11.6%**至人民幣 **2.77 億元**。中期每股基本盈利上升 **11.1%**至人民幣 **23.0 分**。盈利增長乃來自營業額的增長以及毛利率擴張。期內營業額上升 **9.0%**至人民幣 **11.88 億元**, 反映本集團實施「提質不提價」的策略後, 使「LILANZ」產品的整體吸引力大大提升, 做到以產品贏取市場, 從終端拉動產品銷售。

董事會建議派發中期股息每股 **13 港仙**及特別中期股息每股 **6 港仙**。

中國利郎主席兼執行董事王冬星先生說:「二零一五年上半年, 中國男裝行業經營情況較去年有所好轉, 渠道存貨情況已有改善, 但市場復甦速度緩慢。中國利郎繼續實現轉型創新, 貫徹「提質不提價」的策略, 透過提升產品的原創性和性價比, 加強競爭力, 務求以產品贏取市場。集團亦繼續提升供應鏈和零售渠道的管理, 使渠道監控能力大大改善, 營運效率亦有所提升。上半年, 集團各項表現繼續優於同業, 零售門店同店銷售增長保持擴張、訂貨會金額持續提高。同時, 分銷渠道存貨繼續保持健康, 零售網絡的營運更專業、效益更高。集團的核心競爭力顯著提升, 成績得到廣泛認可。」

中國利郎宣佈二零一五年上半年業績
營業額增加 9.0%至人民幣 11.88 億元 純利上升 11.6%至人民幣 2.77 億元
同店銷售增長保持擴張
營運健康 效率提升
二零一五年八月十日/ 第二頁, 共二頁

二零一五年上半年, 主品牌「LILANZ」銷售為人民幣 10.83 億元, 上升 9.2%; 副品牌「L2」銷售為人民幣 1.05 億元, 上升 10.4%。上衣仍是主要銷售產品, 佔總營業額 58.9%。

於二零一五年六月三十日止, 集團店舖數量共 3,080 家。期內, 「LILANZ」店數目淨減少 15 家至 2,768 家, 「L2」店數目淨增加 16 家至 312 家。集團於二零一四年下半年起改變在省會及地級市的開店策略, 從街邊店轉至購物商場開設大店。二零一五年上半年, 「LILANZ」的分銷商已在各地區購物商場增加 15 間大店, 銷售情況令人滿意。

於下半年, 主品牌「LILANZ」的開店仍會較為審慎, 整體店舖數目將維持與二零一四年底的數目相若, 並將繼續在省會和地級市的購物商場開大店的計劃, 預計此類店舖數目全年共增加 20 至 30 家。「L2」方面, 維持全年淨開店 20 至 30 家的計劃, 繼續集中發展四個較具潛力的省份 (即河南, 陝西, 湖南, 湖北)。另外, 集團於上半年再完成約 200 家「LILANZ」門店的裝修整改工作, 下半年會完成餘下約 80 家。

王冬星主席總結時說:「二零一五年下半年, 世界經濟前景仍然不明朗, 經濟增長繼續保持緩慢。中國男裝行業的回暖力度仍然不足。短期而言, 消費者信心及消費氣氛仍受到經濟不明朗因素所干擾, 而消費者更注重產品的個性化與舒適度亦會繼續為消費市場帶來轉變, 男裝品牌的競爭力將繫於其轉型創新能力以及產品的性價比。

「因此, 集團在二零一五年下半年將繼續執行『提質不提價』的策略, 繼續在設計、產品工藝和用料方面下功夫, 務求進一步提升原創產品的比例、產品的性價比、以及產品和品牌的競爭力。集團二零一六年春夏訂貨會將於八月中下旬舉行, 管理層有信心訂貨金額增長擴充的勢頭將會延續。此外, 集團會繼續落實措施, 提升店效, 下半年集團目標是零售門店能實現高單位數的同店銷售增長。」

-完-

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、大衣、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 / 賴沛欣 / 譚珩

電話: (852) 2136 6183 / 2169 0646 / 3920 7656

傳真: (852) 3170 6606

電郵: lilang@iprogilvy.com