

## 利邦公佈二零一八年中期業績

### 虧損減少及同店銷售錄得雙位數增長

(香港訊，二零一八年八月二十三日) – 利邦控股有限公司(「利邦」或「集團」；股份代號：891)為一家於大中華區及歐洲市場具領導地位的優質男士服裝品牌零售商及擁有人，並於全球從事自家品牌授權業務。集團自今年四月引入山東如意國際時尚產業投資控股有限公司(「如意」)成為控股股東之後，今天首次公佈其截至二零一八年六月三十日止六個月的中期業績。

回顧期內，集團的總收入較去年同期上升 3.2%至 890.1 百萬港元，零售銷售及同店銷售亦分別按年增長 8.1%和 10.1%。部份增長被批發收入下降所抵銷，主要由於集團正策略性地將批發業務轉型至授權業務，以提升其長遠的盈利能力。

毛利較去年同期上升 4.2%至 619.3 百萬港元，而銷售折扣的趨勢持續令毛利率保持平穩於 69.6%。在銷售改善及精簡成本的帶動下，集團核心經營虧損由 184.2 百萬港元收窄至 160.5 百萬港元。

利邦控股有限公司主席邱亞夫先生表示：「儘管利邦於回顧期的業績走勢較為平穩，但集團傳統品牌的同店銷售上升，足以反映我們於產品和品牌開發方面的努力逐漸取得成果。」

「近期與如意簽訂的授權協議有利我們進一步加強優質品牌包括 Cerruti 1881、Kent & Curwen 及 Gieves & Hawkes 於歐洲主要市場的業務網絡，同時有助集團集中資源在大中華地區發展核心業務。憑藉如意在國際市場的影響力和經驗，我們有信心利邦將可進一步鞏固在全球的市場地位，並進一步滲透中國市場。」

#### 與時並進

利邦持續為其自家品牌進行轉型，以迎合傾向以休閒風格為主的潮流。在秉承一絲不苟的剪裁、精心選料和整體執行力等傳統的同時，集團正引進更年輕的產品線及全新概念店舖，吸引更多廣的客源。集團在產品開發方面將致力保留品牌的傳統同時實現轉型。

#### 佳績可期

透過減少表現未如理想店舖的數目以及精簡營運成本，集團已著手重組全球的零售網絡。雖然集團的同店銷售於回顧期內錄得明顯改善，我們預期在本財政年度下半年將會繼續好轉，而集團與如意簽訂的授權協議將可進一步推動自家品牌於歐洲市場的活動推廣計劃。

## 全方位策略邁進新領域

除了利邦的努力之外，如意於回顧期之後與寺庫集團建立了策略性合作的夥伴關係，當中的協同效益預計可強化如意在中國的電子商貿業務佈局，為利邦的優質男士服裝提供有效的線上據點。集團正繼續加強與領先電子商貿平台的聯繫，並利用社交媒體渠道為顧客提供度身打造的體驗。

近期，利邦委任了 Paul David Haouzi 先生為本集團的總裁，負責整體業務和品牌營運。Haouzi 先生於一九九八年至二零零零年期間擔任法國集團碧諾 - 春天 - 雷都 (Pinault - Printemps - Redoute；現稱開雲集團) 之亞洲區執行副總裁，其後於 Bluebell 集團擔任台灣及大中華區多個管理職位，並於二零一二年出任喬治阿瑪尼 (Giorgio Armani) 亞太地區首席執行官。加入集團前，Haouzi 先生為 Bluebell 集團之大中華區總裁，集團相信以其豐富經驗定能進一步帶領利邦的轉型及鞏固其全球市場定位。

邱主席總結：「利邦的全球業務及品牌發展迎來了分水嶺並取得重大成果。集團將繼續進行轉型以發展成為全方位的零售商，而我們與如意的聯繫將有效發揮更大的推動力。展望未來，我們相信結合如意、馮氏家族，以及利邦一眾全力以赴員工的力量，集團將能朝著令人鼓舞的前景邁進。」

- 完 -

## 有關利邦控股有限公司 (股份代號: 891)

利邦控股有限公司於香港聯交所上市，為私人擁有的山東如意國際時尚產業投資控股有限公司旗下之企業，並為具領導地位的優質男士服裝零售商及擁有人之一，服務大中華區及歐洲市場，並於全球從事自家品牌授權業務。集團經營四個國際男士服裝品牌，包括自家品牌 Cerruti 1881、Kent & Curwen 和 Gieves & Hawkes，以及按長期授權、在大中華地區經營的 D'URBAN 品牌。

## 傳媒垂詢

### 縱橫財經公關顧問有限公司

吳慧怡	+852 2864 4831	<a href="mailto:veron.ng@sprg.com.hk">veron.ng@sprg.com.hk</a>
梁穎文	+852 2864 4857	<a href="mailto:katrina.leung@sprg.com.hk">katrina.leung@sprg.com.hk</a>
劉楨	+852 2864 4852	<a href="mailto:stephanie.liu@sprg.com.hk">stephanie.liu@sprg.com.hk</a>