



即時發佈

## 利邦公佈二零一五年全年業績 集團採取積極舉措控制虧損 實施中長期策略應對市況

香港，二零一六年三月二十一日 — 利邦控股有限公司（「利邦」或「集團」；聯交所股份代號：891），一間具領導地位兼擁有高級男士服裝品牌、服務於大中華區及歐洲市場的零售集團，今天宣佈其二零一五年全年財務業績。年內，集團持續受中國內地消費市場萎縮所影響，因而推行一系列策略改善業務及重整架構，為集團的長遠發展奠下更有利的位置。

與二零一五年六月所公佈的盈利預警相符，集團錄得虧損 88.5 百萬港元。回顧年內，集團總收入為 19 億港元，毛利為 14 億港元，而二零一四年毛利則為 19 億港元。

是次虧損主要受到集團主要市場 — 中國經濟增長放緩、一次性重組成本及人民幣貶值所影響。利邦行政總裁 Richard Cohen 先生表示，儘管集團採取一系列措施以減低預期消費者購買力下挫的衝擊，但 2015 年第四季的同店銷售所帶來的負面影響較零售行業預期嚴重，令集團沒有任何調整空間以抵消收入突然下滑。

Cohen 先生認為，集團整體表現與廣泛業界的高級服裝零售商一致。Cohen 先生解釋：「儘管集團業績與其他同業表現一致並令人失望，但並非完全意料之外。展望未來，我們相信集團長遠在國際批發、特許經營及零售方面擁有良好機會。我們將繼續努力，以確保旗下品牌能妥善利用這些優勢。」

### 積極部署高效措施

集團已於 2015 年實施一系列舉措以提升效率，包括改善採購及存貨管理。集團亦重整架構、整頓重點工序並進一步削減人力開支，因此全年產生一次性費用共 6 千萬港元。

集團同時減省銷售、市場推廣及分銷、一般及行政開支，並關閉一些業績欠佳的店舖。店舖數目因而由二零一四年十二月三十一日的 399 間減少至二零一五年十二月三十一日的 349 間。

Cohen 先生表示：「預期市場環境持續艱難，集團已實施一系列成本減省舉措，以維持財務長期穩健，這使集團得以在零售業不景氣期間仍能保持逾七成的毛利率。」

### 實施全球策略

長遠而言，集團已制訂一個全新的全球策略以增加更多海外銷售，同時繼續集中關注中國消費者。Cohen 先生分析：「越來越多的中國中產人士選擇出國旅遊，我們將繼續聯繫這些外遊的核心客戶，同時進一步擴展新客戶群。」

配合集團的全球策略，利邦於 2015 年 9 月公佈與國際體壇巨星大衛碧咸(David Beckham)簽訂一份為期五年的獨家協議。碧咸將會積極參與推動利邦 Kent & Curwen 的全球業務，他的加入預料將對品牌的中期表現帶來正面影響。

Cohen 先生補充，利邦將繼續致力滿足中國消費者不斷改變的需求。集團有信心去年所實施的策略將為利邦奠下更有利位置，並於中長期帶來可持續回報。

## 有關利邦控股有限公司

利邦控股有限公司於香港聯交所上市，並為私人擁有的馮氏集團旗下之企業。集團為具領導地位的高級男士服裝零售商之一，主要服務大中華區及歐洲市場，並於全球從事旗下自家擁有品牌授權業務。集團經營四個國際男士服裝品牌，包括自家擁有品牌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。

如有查詢，請聯絡：

FleishmanHillard Hong Kong

Geoff Bilbrough  
[geoff.bilbrough@fleishman.com](mailto:geoff.bilbrough@fleishman.com)  
(852) 2586 7830

Sadie Lam  
[sadie.lam@fleishman.com](mailto:sadie.lam@fleishman.com)  
(852) 2586 7836