

[即時發佈]

利邦業績轉虧為盈 錄得中期核心經營溢利 1.12 億港元

(香港訊，二零一九年八月二十二日) – 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，今天公佈其截至二零一九年六月三十日止六個月(「二零一九年上半年」)的中期業績。回顧期內，集團致力重組業務、開拓新業務及銷售渠道，以及推行「邁向國際」策略，令業績成功轉虧為盈，核心經營溢利由二零一八年上半年的虧損 160.5 百萬港元，大幅改善至溢利 111.8 百萬港元。

利邦的總收入躍升 15.6%至 1,029.3 百萬港元，毛利達 703.1 百萬港元，較去年同期上升 13.5%。由於集團實施新的折扣策略，配合有效的市場推廣，零售毛利率增長了 4.5%至 71.6%。股東應佔溢利達 76.6 百萬港元(二零一八年上半年：股東應佔虧損 196.8 百萬港元)，充分展現出集團實施業務轉型的成果。每股基本盈利為 2.1 港仙(二零一八年上半年：每股基本虧損 7.3 港仙)。

利邦控股有限公司主席邱亞夫先生表示：「如意成為利邦的控股股東後，對利邦的優化和重組策略起了推動作用。憑藉管理團隊的豐富經驗和高瞻遠矚，集團有信心旗下所有品牌將來不僅可以加強全球的銷售渠道，更可再度興盛起來。」

全銷售渠道

為增強網上銷售渠道以接觸忠實客戶，以及吸引年輕的奢侈品消費者，集團已建立新的電子商貿團隊，致力提高品牌的網上地位。此外，利邦亦已聯合不同的網上零售平台，以集團品牌及產品風格吸引奢侈品消費者。

適應顧客需求

針對利邦旗下的優質品牌於未來可持續適應各年齡層顧客的需要，其強大的設計團隊力求創新，積極研發設計休閒服裝系列及擴大適應市場需求的新產品線系列，包括引進時尚中性服裝。同時，借助如意的資源，集團得以選用多種功能性創新物料，以豐富產品種類和提高競爭力。此外，如意在職業團體套裝市場擁有豐富的資源，利邦憑藉與其關係得以拓展新的顧客群，為企業顧客提供團體訂製服裝服務。

利邦為了讓顧客擁有難忘的購物體驗，在培訓方面投放了不少時間及精力，以提高前線員工的表現及能力。前線員工與實體店的組合構成了重要的接觸點，對推動傳統及網上銷售有重大影響。

互聯網銷售是業務發展中的重要動力之一。利邦採用 Facebook、Twitter 及 Instagram 等不同年齡顧客喜愛的社交媒體，確保實體店與電子商務網絡的無縫連接。集團亦時刻關注並分析互聯網消費群的變化，與專業互聯網戰略夥伴積極合作，並企劃研發新的產品以適應該群體的消費嗜好和行為，走在前沿適應時代變化而持續發展。

堅毅前行

利邦將繼續推行「邁向國際」的策略，旨在提升其於全球的知名度及於本土市場的地位。有關策略亦配合奢侈品市場動態，此市場未來將由遊歷甚廣的中國年輕消費者所主導，他們不僅具備時裝觸覺，更擁有高消費力。

集團將優化升級供應鏈，此舉一來能節省採購環節並對市場作出快速反應；二來能實現適應市場的產供銷體制，藉此提高效率及盈利能力且降低成本。此外，由於如意擁有包括國內若干最大規模生產線的全面整合價值鏈，集團能借助其龐大資源應付目前與未來的生產要求。

邱主席總結：「展望未來，集團仍保持審慎樂觀，並結合清晰的業務路線圖、經驗豐富的管理團隊、長期的業務變革、與主要持份者的緊密聯繫以及認真盡責的全球員工團隊，將有助進一步推動集團盈利增長，從而開拓更多增長機遇。」

- 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，為私人擁有的北京如意時尚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、Gieves & Hawkes和Kent & Curwen，以及按長期授權、在大中華地區經營的 D'URBAN 特許品牌。

傳媒垂詢

縱橫財經公關顧問有限公司

吳慧怡 +852 2864 4831
梁穎文 +852 2864 4857
葉斯慧 +852 2864 4862

veron.ng@sprg.com.hk
katrina.leung@sprg.com.hk
alice.yip@sprg.com.hk