

【即時發佈】



## L'Occitane International S.A.

49, Boulevard Prince Henri L-1724 Luxembourg

R.C.S. Luxembourg: B80359

(根據盧森堡法律註冊成立的有限公司)

### L'Occitane 公佈截至二零一八年三月三十一日止年度未經審核之經營資料

銷售淨額按固定匯率計算增長 **4.6%**，在可比的基礎上增長 **3.7%**

在可比的基礎上，中國成為第二大市場

受惠於 **LimeLife** 品牌加上零售改善，美國增長轉正

(二零一八年四月二十三日，香港) 以天然成分為基礎之化妝品及護理產品並擁有來自法國普羅旺斯與世界各地淵源與真實故事之全球企業 L'Occitane International S.A. (「L'Occitane」或「集團」；港交所股份代號：973) 今日公佈截至二零一八年三月三十一日止年度(「二零一八財政年度」) 未經審核之經營資料。

二零一八財政年度銷售淨額為 1,319.4 百萬歐元，較去年按固定匯率計算增長 4.6%，按報告匯率計算，受不利的匯率影響，稍微減少 0.3%。在可比的基礎上(即撇除 Le Couvent des Minimes<sup>1</sup>、去年 L'Occitane au Brésil 的一次性買賣<sup>1</sup>，與 LimeLife<sup>2</sup>)，集團的銷售淨額按固定匯率計算上升 3.7%，按實際匯率計算減少 1.0%。

按當地貨幣計算，二零一八財政年度增長最快的市場為中國、巴西、美國和香港。中國銷售增長 20.5%，同店銷售增長 15.1%，線上與線下皆維持強勁的銷售勢頭。受到 L'Occitane en Provence 與 L'Occitane au Brésil 品牌的帶動，巴西的銷售以當地貨幣計算上升 11.3%。同時，美國的銷售以當地貨幣計算取得正數增長 8.8%，主要由於最後財政季度中來自 LimeLife 與零售大幅改善所致。香港的銷售以當地貨幣計算增長 8.3%，得益於亞洲蓬勃的旅遊零售銷售和當地零售市場的反彈。

按地區劃分之銷售淨額、銷售淨額增長及同店銷售增長：

千歐元	二零一八財政年度	二零一七財政年度	% 增長	% 增長 <sup>(1)</sup>	% 同店銷售增長 <sup>(1)</sup>
日本	<b>218,932</b>	238,795	(8.3)	0.1	0.3
香港	<b>124,584</b>	124,329	0.2	8.3	1.5
中國	<b>159,118</b>	139,012	14.5	20.5	15.1
台灣	<b>39,433</b>	41,555	(5.1)	(3.3)	(2.7)
法國	<b>102,177</b>	100,478	1.7	1.7	(2.9)
英國	<b>59,837</b>	64,816	(7.7)	(3.5)	0.2
美國	<b>172,160</b>	171,198	0.6	8.8	(2.7)
巴西	<b>60,208</b>	56,509	6.5	11.3	4.5
俄羅斯	<b>50,493</b>	48,973	3.1	3.6	0.4
其他國家	<b>332,425</b>	337,513	(1.5)	0.2	(0.2)
所有國家	<b>1,319,366</b>	1,323,177	(0.3)	4.6	1.7

(1) 撇除外匯換算影響

<sup>1</sup> 於截至二零一七年三月三十一日止財政年度中，公司出售 Le Couvent des Minimes，並於二零一六年九月進行了一宗有關 L'Occitane au Brésil 的一次性買賣。

<sup>2</sup> LimeLife by Alcone (‘LimeLife’) 於二零一八年一月成為集團的附屬公司，自此其銷售綜合計算。

在可比的基礎上，中國於二零一八年財政年度亦成為集團第二大市場。

集團的同店銷售於二零一八財政年度最後一季進一步提升，於二零一八財政年度增加 **1.7%**，較截至二零一七年十二月三十一日止九個月的 **1.4%** 有所改善。此一提升主要受到中國市場帶動，同時受惠於香港、法國、英國、美國、俄羅斯和其他國家的同店銷售趨於穩定。集團的新興品牌 **Melvita**、**Erborian** 和 **L'Occitane au Brésil**（撇除一次性交易）持續錄得雙位數增長。

二零一八財政年度內，直銷銷售額佔銷售淨額 **74.9%**，達 **987.8** 百萬歐元，按固定匯率及實際匯率計算較去年分別增加 **4.8%** 與減少 **0.5%**。此一增長主要來自同店銷售正數增長，以及不可比較店舖及其他銷售所帶動，包括去年及今年新開設和經翻新店舖、網上商城和水療業務。按固定匯率計算，集團網絡直銷渠道按年增長加快至 **19.2%** — 相當於直銷銷售總額的 **13.7%**。

轉售銷售額佔集團總銷售額的 **25.1%**，達 **331.6** 百萬歐元，按固定匯率計算，較去年增加 **4.0%**。此一增長主要受到旅遊零售、B2B 和 **L'Occitane en Provence** 品牌的網上夥伴和分銷渠道蓬勃增長所帶動。

於二零一八財政年度內，集團選擇性淨開設 **41** 間店舖<sup>3</sup>，並翻新 **153** 間店舖。

L'Occitane 主席兼行政總裁 **Reinold Geiger** 先生表示：「我們二零一八財政年度以最後一季的穩健表現結束，尤其是在亞洲，我們持續將更多的消費者帶進我們擁有經實證成分和配方的全天然產品的世界。」

「展望未來，通過使用突顯我們的真實故事與淵源的奪目店舖門面、創新的市場推廣，以及新產品，包括 **Aqua Réotier** 系列和稍後於今年推出的新款皇牌產品，以持續加強吸引力。我們相信這些措施將能連繫消費者體驗，有效支持我們的線上與線下銷售。」

- 完 -

### 關於 **L'Occitane International S.A.**

**L'Occitane International S.A.**（「本公司」）為以天然成分為基礎的全球領先化妝品及護理產品公司，產品的淵源與真實故事來自法國普羅旺斯與世界各地。作為高級美容用品市場的全球領導者，**L'Occitane** 製造並零售最優質產品，由旗下 **L'Occitane en Provence**、**Melvita**、**Erborian**、**L'Occitane au Brésil** 和 **LimeLife by Alcone** 五個品牌以最先進的技術生產。本公司產品富含可溯源之天然成分，並尊重愛護環境。

#### 媒體聯絡人

#### 博譽顧問集團

Mr. Matthew Schultz / Henry Chow

電話：(852) 3978 5321 / 3978 5323

電郵：[loccitane@think-alliance.com](mailto:loccitane@think-alliance.com)

#### 分析師聯絡人

#### **L'Occitane International S.A.**

賴沛欣

投資者關係部經理

電話：(852) 2899 4106

電郵：[Janis.Lai@loccitane.com](mailto:Janis.Lai@loccitane.com)

<sup>3</sup> 包括 28 間被重新定義為集團的自營零售店的 **L'Occitane au Brésil** 店舖。