

[即時發佈]

L'OCCITANE

EN PROVENCE

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 公佈二零一八財政年度全年業績

銷售淨額按固定匯率增長 **4.6%**
毛利率維持在 **83.3%** 的高水平
派息比率由 **35%** 提升至 **45%**

1. 銷售淨額達 1,319.4 百萬歐元，按固定匯率計算增加 4.6%，按報告匯率計算微跌 0.3%。
2. 毛利率維持在 83.3% 的高水平。
3. 經營溢利與純利皆較去年下降，分別為 141.0 百萬歐元與 96.5 百萬歐元，部分由於不利的外匯匯率因素與美國稅務改革的結果。即使受到不利的外匯匯率影響，經營溢利率為 10.7%。
4. 中國、巴西、美國和香港為增長最為快的市場。
5. 同店銷售增長 1.7%，在二零一八財政年度下半年有明顯的改善。
6. 網絡直銷銷售（包括電子商務和網上商城）增長 19.2%，相當於直銷銷售總額的 13.7%。
7. 新興品牌（Melvita、L'Occitane au Brésil 和 Erborian）實現雙位數的增長，LimeLife 的銷售於過去曆年增長逾三倍。
8. 鑒於集團現金淨額狀況良好，董事會建議將派息比率由 35% 提升至 45%，擬派發末期股息每股 0.0297 歐元。

財務摘要

截至三月三十一日止年度

(除另有說明，所有金額以百萬歐元為單位)

	二零一八年	二零一七年	變化
銷售淨額	1,319.4	1,323.2	-0.3%
毛利	1,098.4	1,102.4	-0.4%
毛利率	83.3%	83.3%	--
經營溢利	141.0	168.3	-16.2%
經營溢利率	10.7%	12.7%	-2.0 百分點
年內溢利	96.5	132.4	-27.1%
淨利潤率	7.3%	10.0%	-2.7 百分點
基本每股盈利 (歐元)*	0.066	0.090	-26.7%
每股股息 (歐元)*	0.0297	0.0316	-6.0%
派息比率 (%)*	45.0%	35.0%	+10.0 百分點
資本回報率 (%)	15.1%	24.6%	-9.5 百分點
股權回報率 (%)	10.3%	14.3%	-4.0 百分點
資產負債比率 (%)	6.8%	5.9%	+0.9 百分點
現金淨額	297.7	379.7	-21.6%

*該數據只描述年內建議的每股股息，而非於年內實際支付的股息。董事會建議派發截至二零一八年三月三十一日止年度之末期股息為每股 0.0297 歐元，有待股東於應屆股東週年大會上批准。

(香港，二零一八年六月十一日) 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」)之全年業績。

於二零一八財政年度，集團錄得銷售淨額 1,319.4 百萬歐元。與二零一七財政年度比較，按固定匯率計算，銷售淨額增長 4.6%，按實際匯率計算，微跌 0.3%。在可比的基礎上(即撇除 Le Couvent des Minimes¹、去年 L'Occitane au Brésil 的一次性買賣¹，與 LimeLife²)，集團的銷售淨額穩健增長 3.7%。

二零一八財政年度毛利減少 0.4%至 1,098.4 百萬歐元，而毛利率仍維持在 83.3%的高水平。持平的毛利率反映了生產和貨運成本下降、更有利的價格和產品組合，以及過時產品水平的下降。然而，這些收益被不利的外匯匯率和其他因素所抵銷。

集團的經營溢利為 141.0 百萬歐元，純利為 96.5 百萬歐元，兩者皆較去年減少。這主要由於不利的外匯匯率因素、加強投資於市場推廣和品牌大使活動，以及開設新旗艦店的一次性成本所致。純利率下降亦是美國稅務改革的結果。即使受到不利的外匯匯率影響，集團的經營溢利率為 10.7%。

二零一八財政年度，直銷銷售額佔集團總銷售額之 74.9%，達 987.8 百萬歐元，按固定匯率計算增加 4.8%，按實際匯率計算減少 0.5%。按固定匯率計算的增長主要由過去兩年新開設與新翻修店舖以及網絡直銷渠道(如中國和韓國的網上商城平台)所帶動。同店銷售增長亦在二零一八財政年度下半年顯著改善，從上半年度的-0.1%升至全年度的 1.7%。集團仍選擇性擴張自營零售店舖網絡，淨增加 41 間至二零一八財政年終的 1,555 間，網絡直銷渠道的銷售按固定匯率計算則持續增長 19.2%，相當於直銷銷售總額的 13.7%。

於二零一八財政年度，轉售銷售額佔集團總銷售額之 25.1%，達 331.6 百萬歐元，按固定匯率計算增加 4.0%，按實際匯率計算增加 0.3%。此一增長主要受到旅遊零售、B2B、網上合作夥伴與分銷商渠道的蓬勃發展所推動。

按固定匯率計算，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。受惠於成功的名人代言活動維持了強勁的線上與線下銷售勢頭，中國仍然為表現突出的市場，銷售增長 20.5%，同店銷售增長 15.1%。按當地貨幣計算，得益於 L'Occitane en Provence 和 L'Occitane au Brésil 品牌的貢獻，巴西的銷售增長 11.3%。同時，主要由於 LimeLife 和最後一個財季中零售大幅改善，美國銷售增長轉為正數，按當地貨幣計算為 8.8%。香港受惠於亞洲強勁的旅遊零售銷售和當地零售市場的反彈，按當地貨幣計算銷售增長 8.3%。

集團新興品牌 — Melvita、L'Occitane au Brésil 和 Erborian — 的表現在二零一八財政年度大幅加強，各品牌皆錄得雙位數的增長。此一增長主要表現於對價格合理的優質產品有強烈需求的日本、巴西和法國市場。

集團通過收購 LimeLife 進軍彩妝領域，銷售額於過去曆年中增長逾三倍，成績斐然。LimeLife 目前已擴展到美國本土市場之外，以同樣的直銷模式於二零一八年三月與二零一八年六月分別登陸加拿大與英國。該品牌仍具盈利性。

於二零一八財政年度，集團繼續專注於執行明確的策略以實現長遠增長，即吸引顧客體驗核心品牌的魅力、提供非凡的線上與線下客戶體驗，以及提高營運效率。

秉持集團全渠道銷售策略，集團繼續將實體店網絡重新定向，為客戶提供更難忘的購物體驗。集團亦已在巴黎、倫敦和多倫多，開設數間備受矚目的旗艦店。符合集團打造流暢的線上和線下顧客之旅的目標，集團在二零一八財政年度推出新的電子商務網站，新網站更為精簡、對手機用戶更兼容，在部分市場還設有「網購店取」等特色服務(即客戶可在店內領取網上購買的產品)，從而提升轉化率。

¹ 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。

² 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。

於二零一八財政年度，集團亦集中資源於所有國家與銷售渠道同步推出次數更少但規模更大的產品發佈活動。這些策略性產品 — 包括重新推出的蠟菊極致再生精華油與全新 Aqua Réotier 系列 — 大大提高集團在面部護理產品類別中的關注度與聲譽，並有效地令現有顧客的消費升級，同時亦吸引新顧客，包括更年輕的顧客。憑藉創新的品牌聯合推廣和品牌代言活動，集團在關鍵市場成功吸引廣泛的注目，並維持品牌熱度。

集團於二零一八財政年度維持穩健之資產負債表，於二零一八年三月三十一日，現金淨額為 297.7 百萬歐元。L'Occitane 欣然建議派發末期股息每股 0.0297 歐元，二零一八年財政年度派息比率從二零一七財政年度的 35% 提高至 45%。

L'Occitane 主席兼行政總裁 Reinold Geiger 先生表示：「儘管當前外匯逆風依舊，主要市場零售環境挑戰重重，我們在中國等新興市場、線上渠道、新興品牌方面穩步向前，並收購了有趣而令人興奮的品牌 LimeLife。」

「透過具感染力的故事以及針對性而謹慎的投資，我們將持續加強品牌魅力並與顧客建立更緊密的連繫。我們有信心集團已部署妥當，為股東帶來盈利增長與長遠的價值。」

- 完 -

關於 L'Occitane International S.A.

L'Occitane International S.A. 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。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

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