

【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 公佈截至二零二二年九月三十日止期間未經審核季度資料

上半年銷售增長加快至 **16.1%**，在可比的基礎上增長 **5.9%**，
彰顯面對全球不利因素持續的抵禦能力
所有地區均實現增長，美洲上升 **59.8%**
Sol de Janeiro 持續強勁勢頭，增長 **65.0%**

(二零二二年十月二十五日，香港) 製造並銷售富含天然有機成分之美容與護理產品的國際集團 L'Occitane International S.A. (「L'Occitane」或「集團」；港交所股份代號：973) 今日公佈截至二零二二年九月三十日止期間未經審核之季度資料。

儘管在若干主要市場持續的不利因素，集團乘二零二三財年第一季度的積極勢頭，繼續取得良好表現。於截至二零二二年九月三十日止六個月(「二零二三財年上半年」)，銷售淨額達 900.5 百萬歐元，按報告匯率計算加快增長 24.2%，按固定匯率計算增長 16.1%。在可比的基礎上(即不計及最近收購的 Sol de Janeiro 與 Grown Alchemist 品牌、集團已撤出的俄羅斯市場，以及撇除不將美國附屬公司綜合入賬的影響)，銷售增長亦比二零二三財年第一季度的 5.1% 加快至 5.9%。

此外，儘管二零二三財年第一季度強勁增長 15.8%，於截至二零二二年九月三十日止三個月(「二零二三財年第二季度」)的銷售增長按報告匯率計算加快至 24.9%，按固定匯率計算增長 16.2%，受惠於集團活躍的新品牌、旅遊零售與分銷反彈，以及外匯匯率走勢有利。集團在亞太地區最大的市場 — 中國，佔二零二三財年上半年整體銷售 13.0%，其情況亦於二零二三財年第二季度有所改善。在可比的基礎上，二零二三財年第二季度增長為 6.7%。

按品牌劃分之表現：

百萬歐元	第二季度		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年		
L'OCCITANE en Provence	319.8	297.8	7.4	1.3
ELEMIS	64.8	52.6	23.2	15.1
Sol de Janeiro	53.9	-	不適用	不適用
其他 ⁽²⁾	46.0	37.5	22.6	14.3
總計	484.5	387.9	24.9	16.2

百萬歐元	上半年		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年		
L'OCCITANE en Provence	610.3	558.0	9.4	3.4
ELEMIS	105.1	86.8	21.1	13.1
Sol de Janeiro	94.6	-	不適用	不適用
其他 ⁽²⁾	90.5	80.3	12.7	4.9
總計	900.5	725.1	24.2	16.1

⁽¹⁾ 撇除外幣換算影響。

⁽²⁾ 其他包括 LimeLife、Melvita、Erborian、L'OCCITANE au Brésil 及 Grown Alchemist。

按地區劃分之表現：

百萬歐元	第二季度		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年		
亞太地區	198.4	181.8	9.1	2.5
美洲 ⁽³⁾	150.6	78.6	91.5	63.7
歐洲、中東及非洲	135.5	127.5	6.3	6.5
總計	484.5	387.9	24.9	16.2

百萬歐元	上半年		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾	% 同店銷售增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年			
亞太地區	370.3	343.6	7.8	1.9	-4.3
美洲 ⁽³⁾	281.0	152.3	84.5	59.8	11.2
歐洲、中東及非洲	249.2	229.2	8.8	8.2	2.2
總計	900.5	725.1	24.2	16.1	0.7

⁽³⁾ 包括美國附屬公司於二零二二財年進行第 11 章法律程序期間的銷售額。

按渠道劃分之表現：

百萬歐元	第二季度		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年		
零售	159.3	152.9	4.2	-1.0
線上渠道	142.0	122.6	15.8	6.8
批發及其他	183.2	112.4	62.9	50.0
總計	484.5	387.9	24.9	16.2

百萬歐元	上半年		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾
	二零二三財年	二零二二財年		
零售	321.7	292.7	9.9	4.4
線上渠道	264.7	239.8	10.4	2.2
批發及其他	314.2	192.6	63.1	50.9
總計	900.5	725.1	24.2	16.1

所有主要品牌於二零二三財年上半年均錄得增長，主要貢獻來自 Sol de Janeiro、ELEMIS 及 L'OCCITANE en Provence。L'OCCITANE en Provence 按報告匯率計算增長 9.4%，按固定匯率計算增長 3.4%。旅遊零售較預期更早回升，增長勢頭亦較預期強勁。實體渠道發展活躍，而線上渠道則常態化。儘管中國市場形勢充滿挑戰及撤出俄羅斯業務，L'OCCITANE en Provence 於二零二三財年第二季度仍保持 1.3% 增長。撇除俄羅斯，增長率為 4.2%。ELEMIS 於二零二三財年上半年亦表現良好，按報告匯率計算增長 21.1%，按固定匯率計算增長 13.1%，主要受惠於美國的強勁增長及進一步擴充國際業務。郵輪業務持續反彈，線上線下渠道保持活躍。

Sol de Janeiro 於二零二三財年上半年錄得銷售額 94.6 百萬歐元，與去年同期相比，按本地貨幣計算增長超過 65%。得益於廣受歡迎的夏季香水及 Bejia Flor 系列，以及在亞太地區及歐洲、中東及非洲地區的成功擴充國際業務，所有渠道均錄得令人鼓舞的增長，尤其是連鎖批發商、分銷及網上商城。其他品牌於二零二三財年上半年按報告匯率計算共增長 12.7%，按固定匯率計算增長 4.9%。Grown Alchemist、Erborian 及 L'OCCITANE au Brésil 保持活躍，而 Limelife 及 Melvita 則表現疲弱。

就地區表現而言，亞太地區於二零二三財年上半年按報告匯率計算增長 7.8%，按固定匯率計算增長 1.9%，二零二三財年第二季度表現稍佳。大部分市場均實現雙位數增長，由香港、澳洲及馬來西亞所帶動。然而，地區增長部分被中國業務按固定匯率計算中十數百分比的跌幅所抵銷，但第二季度跌幅較第一季度有所收窄。香港以區內旅遊零售及分銷的強勁增長以及成功的跨境線上業務實現雙位數增長。

於二零二三財年上半年，美洲按報告匯率計算增長 84.5%，按固定匯率計算增長 59.8%，其中 Sol de Janeiro 及 ELEMIS 增長加快。L'OCCITANE en Provence 亦實現理想增長。美國目前為集團最大的市場，經營六個品牌，佔集團二零二三財年上半年整體銷售額 25.7%。歐洲、中東及非洲地區於二零二三財年上半年出現反彈，按固定匯率計算增長 8.2%，該地區的旅遊零售及分銷銷售貢獻強勁。撇除俄羅斯，該地區按固定匯率計算增長 15.9%。

三個主要渠道於二零二三財年上半年均實現增長。批發及其他按固定匯率計算增長 50.9%，連鎖批發商、國際分銷及旅遊零售增長強勁。零售的人流及旅客銷售額亦有所增長，儘管零售店減少 121 間，但仍按固定匯率計算增長 4.4%。於二零二二年九月三十日，自營零售店總數為 1,380 間，今年迄今淨關閉 121 間，其中 110 間位於俄羅斯。線上渠道於二零二三年第二季度恢復增長，導致於二零二三財年上半年按固定匯率計算增長 2.2%。集團線上渠道佔銷售總額的比重保持穩定於 29.4%。

L'Occitane 副主席兼行政總裁 André Hoffmann 先生表示：「儘管二零二三財年第二季度全球宏觀經濟環境惡化，包括持續的通脹、利率上升及若干市場的消費者情緒低迷，我們仍欣然看到在實際及可比的基礎上銷售增長進一步加快。這強化了我們對實現二零二三財年目標的樂觀看法。」

Hoffmann 先生總結表示：「我們的往績已充分展現我們在面對各種逆境下均有良好的抵禦能力。我們在品牌及地理區域上的多元將繼續有利於我們未來幾月的表現，尤其是在即將到來的假日季節。」

- 完 -

關於 L'Occitane International S.A.

L'Occitane International S.A. 是製造及銷售富含天然有機成分之美容及護理產品的國際集團。作為高端美容市場的全球領導者，集團擁有超過 3,000 個零售點，其中自營店約 1,400 間，業務覆蓋 90 個國家。透過旗下 L'OCCITANE en Provence、Melvita、Erborian、L'OCCITANE au Brésil、LimeLife、ELEMIS、Sol de Janeiro 及 Grown Alchemist 八個品牌，集團以尊重自然、環境與人群的優質產品，提供新穎與非凡的美容體驗。

媒體聯絡人

博譽顧問集團

Matthew Schultz / Henry Chow

電話：(852) 3481 1161

電郵：loccitane@think-alliance.com

分析師聯絡人

L'Occitane International S.A.

賴沛欣

投資者關係總監

電話：(852) 2899 4106

電郵：Janis.Lai@loccitane.com