【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 公佈二零二三財政年度全年業績

在嚴峻的宏觀經濟背景下，銷售額實現雙位數增長並突破 20 億歐元里程碑

管理經營溢利率仍維持穩健，達 15.8%

1. 集團銷售於二零二三財年突破 20 億歐元的里程碑，達到 2,134.7 百萬歐元，按匯報匯率計算增長 19.8%。二零二三財年的強勁增長由 Sol de Janeiro 的出色表現及 ELEMIS 的穩健增長所帶動。
2. 在管理基礎上，即撇除兩個表現不佳品牌的減值、在俄羅斯撤資及分佔聯營公司虧損的特殊影響，經營溢利達 336.8 百萬歐元，經營溢利率為 15.8%。
3. 匯報經營溢利達 239.1 百萬歐元，較去年減少 23.0%，減少主要因為減值影響。
4. 董事會建議派發末期股息每股 0.03129 歐元，派息率維持於 40%。

財務摘要

（除另有說明，皆以百萬歐元為單位）	**二零二三財年匯報**	二零二二財年匯報	變動
銷售淨額	**2,134.7**	1,781.4	+19.8%
毛利	**1,718.1**	1,463.4	+17.4%
毛利率	*80.5%*	*82.2%*	*-1.7 百分點*
經營溢利	**239.1**	310.7	-23.0%
經營溢利率	*11.2%*	*17.4%*	*-6.2 百分點*
管理經營溢利*	**336.8**	308.2	+9.3%
管理經營溢利率	15.8%	*17.0%*	*-1.2 百分點*
年內溢利	**118.2**	241.9	-51.1%
淨利潤率	***5.5%***	*13.6%*	*-8.1 百分點*
基本每股盈利（歐元）	**0.078**	0.165	-52.5%
每股股息（歐元）	**0.03129**	0.06585	-52.5%
資本回報率（%）	**8.4%**	12.8%	-4.4 百分點
股權回報率（%）	**10.1%**	19.1%	-9.0 百分點
資產負債比率（%）	**28.2%**	34.0%	-5.8 百分點
債務淨額	**(647.3)**	(660.8)	-2.0%

**撇除與集團在俄羅斯撤資與其他包括 Melvita 與 LimeLife 品牌減值等特殊項目有關的會計調整。*

（二零二三年六月二十六日，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）今日公佈截至二零二三年三月三十一日止年度（「二零二三財年」）之全年業績。

面對充滿挑戰的宏觀經濟背景，包括全球通脹飆升、普遍的經濟衰退憂慮以及集團最大市場之一中國因 COVID-19 疫情造成消費大幅回落，集團於二零二三財年仍實現強勁的雙位數增長。銷售淨額按匯報匯率計算增長 19.8%至 2,134.7 百萬歐元，首度突破 20 億歐元的大關。撇除去年不再將美國附屬公司綜合入賬的影響，銷售按匯報匯率計算增長 17.9%，按固定匯率計算增長 13.4%。

穩健的銷售增長得益於集團較新的品牌 ELEMIS 及 Sol de Janeiro 的貢獻，加上核心 L'OCCITANE en Provence 品牌的抵禦能力，尤其是在末季度勢頭有所改善，這是由於蓬勃的旅遊零售渠道，加上中國疫後的早期恢復跡象。在可比的基礎上（即撇除集團撤資的俄羅斯、新綜合入賬的品牌 Sol de Janeiro 與 Grown Alchemist、去年美國附屬公司不再綜合入賬以及按固定匯率計算），二零二三財年銷售額增長 3.7%。

集團在全球高端美容行業的抵禦能力亦反映於其管理基礎上 15.8%的健康經營溢利率，即撇除表現欠佳品牌 Melvita 及 LimeLife 一次性減值、撤出俄羅斯業務以及分佔聯營公司虧損有關的會計調整。主要受到兩個表現欠佳品牌減值的影響，集團的匯報經營溢利及淨利潤分別下降 23.0%及 51.1%至 239.1 百萬歐元及 118.2 百萬歐元。

隨著世界各地市場重新開放，客戶尋求親自重新發現產品以及天然與有機成分的感官樂趣，集團在關鍵市場的零售渠道得以復甦。同時，有效的全渠道策略有助更平衡的渠道組合，旅遊零售蓬勃增長，加上新品牌的發展貢獻為批發及其他渠道帶來顯著的 50.9%銷售增長。雖然零售渠道復甦，新納入集團組合以數碼為中心的 ELEMIS 與 Sol de Janeiro 品牌亦為線上渠道 4.8%的增長帶來貢獻。

集團核心品牌 L'OCCITANE en Provence 歷久不衰的信譽，持續為客戶帶來驚喜與招攬客戶的能力以及廣泛的地理足跡，使其營業額表現免受區域性波動的影響。撇除中國及俄羅斯市場，L'OCCITANE en Provence 於二零二三財年銷售增長 6.8%。其在市場不明朗時保持靈敏地分配資源的能力，於二零二三財年實現 14.6%良好的經營溢利率。

ELEMIS 於二零二三財年按固定匯率計算增長 8.9%。在下半年，ELEMIS 作出一個戰略性決定，在英國減少對若干促銷驅動的網上合作夥伴的銷售。儘管英國的銷售因此降低，ELEMIS 繼續顯示出強勁勢頭及客戶參與度，情況可見於其最大市場英國及美國贏得媒體價值排名第一的護膚品牌地位。ELEMIS 精簡靈敏的架構使其能取得 20.2%的穩健經營溢利率。

在傳統巴西自愛及歡樂思想推動下，Sol de Janeiro 在二零二三財年取得令人難以置信的成功。收購不到兩年已成為集團第二大品牌，銷售額增長 135.2%，經營溢利率為出色的 24.6%。

於二零二三財年，集團亦正式確立其可持續發展的優先要務，公佈新的公司使命：*透過賦權，我們對人類產生正面影響並重建自然*。使命作為指導整個組織行動的明燈，配合集體關注的三重利益 — 員工、地球及盈利能力。集團整體的可持續發展表現獲得 EcoVadis 金獎的認可，躋身受評公司前 5%之列。在二零二三年一月慶祝 ELEMIS 獲得共益企業（B Corp）認證後，集團有望在二零二三年獲得共益企業認證。

L'Occitane 副主席兼行政總裁 André Hoffmann 先生表示：「在邁向二零二四財年之際，我們持謹慎樂觀態度。儘管宏觀經濟環境仍不明朗，但受到我們在關鍵市場及渠道中對核心品牌大幅提高營銷投資，以及讓新品牌進軍新的市場，包括即將在亞太地區推出 Sol de Janeiro 及 Grown Alchemist，我們仍預期實現雙位數的銷售增長及穩健盈利。」

「我們深信，這些投資不僅使我們能把握今年國際旅遊逐漸好轉及中國市場反彈等清晰浮現的機遇，亦推動我們作為一個銷售數十億歐元的多品牌集團在今後多年的發展。」

- 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領導者，集團擁有超過 3,000 個零售點，其中自營店逾 1,300 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