【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 公佈二零二四財政年度中期業績

銷售淨額增長 24.9%至超過 10 億歐元
提升營銷投資情況下，經營溢利減少 11.8%
管理經營溢利率達 8.4%

1. 銷售淨額按固定匯率計算增長 24.9%，超過 10 億歐元，主要得益於 Sol de Janeiro 的強勁增長以及 L'OCCITANE en Provence 的可觀增長，尤其是在中國。
2. 儘管較去年同期下跌，毛利率維持在 78.3%的高位，主要由於 Sol de Janeiro 及 ELEMIS 等批發銷售佔比較高的品牌銷售貢獻較高。
3. 經營溢利達 76.8 百萬歐元，減少 11.8%，主要由於集團在戰略性市場及渠道中為主要品牌大幅增加營銷投資。
4. 在管理基礎上，二零二四財年上半年經營溢利率為 8.4%，較二零二三財年上半年的管理經營溢利率*下跌 3.1 個百分點。

財務摘要

（除另有說明，皆以百萬歐元為單位）	**二零二四財年上半年匯報**	二零二三財年上半年匯報	變動
銷售淨額	**1,072.0**	900.5	+19.0%
毛利	**839.9**	722.3	+16.3%
毛利率	***78.3%***	*80.2%*	*-1.9 百分點*
經營溢利	**76.8**	87.0	-11.8%
經營溢利率	***7.2%***	*9.7%*	*-2.5 百分點*
管理經營溢利*	**89.7**	104.1	-13.9%
管理經營溢利率	***8.4%***	*11.5%*	*-3.1 百分點*
期內溢利	**39.6**	63.9	-38.0%
淨利潤率	***3.7%***	*7.1%*	*-3.4 百分點*
每股基本盈利（歐元）	**0.023**	0.042	-45.0%
資本回報率（%）	**3.4%**	3.5%	-0.1 百分點
股權回報率（%）	**3.8%**	4.8%	-1.0 百分點
資產負債比率（%）	**27.0%**	28.5%	-1.5 百分點

* *二零二四財年上半年撇除分佔合營企業及聯營公司虧損／溢利。二零二三財年上半年撇除特殊項目，即集團在俄羅斯的業務撤資的影響，以及分佔合營企業及聯營公司虧損／溢利。銷售淨額包括 Sol de Janeiro 品牌重新分類的銷售額。*

（二零二三年十一月二十八日，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九月三十日止六個月（「二零二四財年上半年」）之中期業績。

集團二零二四財年上半年銷售勢頭穩健，銷售淨額達 1,072.0 百萬歐元，較二零二三財年上半年的匯報銷售淨額 900.5 百萬歐元按匯報匯率計算增長 19.0%。Sol de Janeiro 於二零二三財年上半年修訂銷售額，乃由於重新分類網上商城渠道中的銷售，因此集團於二零二三財年上半年的可比銷售淨額為 904.5 百萬歐元。因此，集團按匯報匯率計算銷售額增長 18.5%，按固定匯率計算增長 24.9%，而二零二三財年上半年的銷售淨額為 904.5 百萬歐元。

集團在管理的基礎上實現經營溢利率 8.4%，主要由於所有品牌在主要市場及渠道的營銷投資大幅增加，這將有助集團充分把握增長機會並在日益激烈的競爭環境中保護其市場份額。

集團正積極投資以確保其在未來作為銷售過數十億歐元集團的地位。於二零二四財年，符合集團的三重收益或 3P 模式（即員工、地球及盈利能力），集團大幅增加對關鍵優先事項的投資，主要用於核心品牌的營銷，亦用於提高其客戶關係管理能力、數據安全，並升級工廠以提高用水及能源效率等。

L'OCCITANE en Provence 的營銷預算最大，以投資於主要市場，尤其是中國，亦投資於其他策略市場及渠道，如美國、日本、南韓及旅遊零售等。有關投資現已取得顯著成效，儘管消費者對整體經濟信心低迷，核心品牌在中國於二零二四財年上半年的銷售額按固定匯率計算增長 22%。

在中國的額外投資主要專注於面部護理、身體護理及頭髮護理等主要類別，包括針對其暢銷產品*杏仁*（*Almond*）系列展開極具影響力的營銷活動、推出*白薰衣草*（*White Lavender*）系列以及重新推出其標誌性的*蠟菊極致修護精華霜*（*Immortelle Divine Cream*），提升品牌知名度並提高平均單價，以彌補線下人流下降。

Sol de Janeiro 繼續保持強勁的勢頭，銷售於二零二四年上半年按固定匯率計算增長 188.8%，在所有地區均錄得三位數增長，為集團溢利帶來重大貢獻，經營溢利率達到 28.9%。Sol de Janeiro 的表現受到美國本土市場大型夏季營銷活動的大力推升，保持在北美絲芙蘭護膚品牌排名第一的地位，在 Kohl's 整體品牌排名也位列第一。該品牌亦透過限量版秋季香水噴霧 *After Hours*，展現其全年魅力。該品牌目前為集團第二大品牌，佔集團銷售淨額 25.2%。

ELEMIS 於二零二四財年上半年按固定匯率計算增長 7.6%，由於繼續實施高端化策略，對英國若干網絡合作夥伴減少投資而帶動其自營網站的流量，並在持續減少折扣深度及次數的情況下實現雙位數增長。ELEMIS 在美國的電子商務渠道亦繼續增長良好，與前述策略一致。在中國，ELEMIS 銷售增長超過 200%，此乃由於加快於社交媒體渠道的營銷投資，推動其全球暢銷產品之一*骨膠原卸妝膏*（*Pro-Collagen Cleansing Balm*）。抖音網紅直播亦對品牌的銷售增長帶來強大的影響。

集團明確專注其三重收益。於二零二三年八月，集團獲認證為共益企業 ™（B Corporation™），彰顯集團持續的承諾，並進一步鞏固其作為高端可持續美容及護理領域先驅的地位。在兩年的認證過程中，集團使用共益企業框架嚴格評估其對所有持份者的影響，涵蓋管治、員工、環境、社區及客戶五大支柱。

L'Occitane 副主席兼行政總裁 André Hoffmann 先生表示：「隨著節日及送禮季節的到來，我們對二零二四財年下半年的前景持謹慎樂觀的態度。儘管短期內對利潤有所影響，但我們擴大的營銷投資已經在提高品牌知名度及參與度方面取得成果，並且對於支持我們在中國及其他主要市場的表現能優於整體高端美容市場，仍至關重要。」

「透過集團強大且獨特的高端美容品牌組合，加上對長期投資的承諾，我們能繼續為股東及持份者帶來可持續增長及盈利能力。」

- 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，其中自營店約 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