

Groupe L'OCCITANE

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 International S.A. 公佈二零二四財政年度全年業績

淨銷售額增長 **24.1%** 突破 **25 億** 歐元，
由於營銷投資增加，經營溢利下降 **2.5%**，
管理經營溢利率為 **12.1%**

- 銷售淨額於二零二四財年達到 2,541.9 百萬歐元，按固定匯率計算增長 24.1%。增長由 Sol de Janeiro 的強勁表現及 L'OCCITANE en Provence 的穩健表現所帶動。
- 由於批發銷售佔比較高，毛利率略為下降至 79.3%。
- 由於主要市場及渠道的營銷投資增加，經營溢利下降 2.5% 至 233.1 百萬歐元。以管理基礎計算，二零二四財年的管理經營溢利率為 12.1%，較二零二三財年管理經營溢利率的 15.8% 下降 3.7 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 匯報	二零二三財年 匯報	變動
銷售淨額	2,541.9	2,134.7	+19.1%
毛利	2,016.3	1,718.1	+17.4%
毛利率	79.3%	80.5%	-1.2 百分點
經營溢利	233.1	239.1	-2.5%
經營溢利率	9.2%	11.2%	-2.0 百分點
管理經營溢利*	308.4	336.8	-8.4%
管理經營溢利率	12.1%	15.8%	-3.7 百分點
期內溢利	101.8	118.2	-13.9%
淨利潤率	4.0%	5.5%	-1.5 百分點
每股基本盈利 (歐元)	0.064	0.078	-18.6%
資本回報率 (%)	7.5%	8.4%	-0.9 百分點
股權回報率 (%)	11.0%	10.1%	+0.9 百分點
資產負債比率 (%)	28.1%	28.2%	-0.1 百分點

* 2024 財年不包括分佔聯營公司利潤/虧損以及 LimeLife 的減值。2023 財年不包括公司從俄羅斯的業務撤資和其他特殊項目，即 Melvita 和 LimeLife 的減值以及分佔聯營公司虧損相關的會計調整。

(二零二四年六月二十四日，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. (「公司」；港交所股份代號：973) 今日公佈截至二零二四年三月三十一日止年度(「二零二四財年」)之全年業績。

於二零二四財年，本公司保持強勁的銷售勢頭，銷售淨額達 2,541.9 百萬歐元，超過 25 億歐元的里程碑，按匯報匯率計算，銷售淨額增長了 19.1%，按固定匯率計算則增長 24.1%。此增長乃受惠於 Sol de Janeiro 的強勁表現和 L'OCCITANE en Provence 的穩定表現，特別是在嚴峻的中國市場，這些品牌仍然表現出色。

在管理的基礎上，本公司的經營利潤率為 12.1%。本公司悉心考慮決定增加對關鍵市場和渠道的營銷投資，以維持其品牌的銷售增長、把握新高端化趨勢，並鞏固其作為具競爭力的多品牌、具有吸引力及地理平衡的集團地位，從而實現三重收益 — 員工、地球及盈利能力。

本公司的全渠道策略持續帶來更平衡的渠道組合並完善客戶線上線下的購物體驗。批發銷售佔比較高的 Sol de Janeiro 擴大貢獻，批發及其他渠道成為本集團的最大渠道，其為總銷售淨額貢獻近 40% 及於二零二四財年按固定匯率計算增長 45.7%。同時，線上渠道按固定匯率計算增長 25.2%，主要由 Sol de Janeiro、ELEMIS 以及 L'OCCITANE en Provence 在中國抖音上新推出網上商城渠道所推動。全球零售銷售額按固定匯率計算增長 3%，主要因為相對比二零二三財年，中國零售環境有所改善。

按品牌劃分，儘管在競爭日益激烈的環境中獲得最大部分的營銷預算以把握增長機會並保持市場份額，L'OCCITANE en Provence 在全球增長及盈利能力方面相對於本公司其他品牌表現落後。雖然此等重大營銷投資對經營利潤率產生不利影響，但卻推動了其按固定匯率計算達 2.7% 的穩定增長，主要由中國的雙位數銷售增長所帶動。

Sol de Janeiro 持續表現強勁，於二零二四財年按固定匯率計算增長 167%，並在所有地區實現三位數增長。該品牌的表現受 *Brazilian Bum Bum Cream* 持續取得成功，香水噴霧類別的重磅產品上市，以及受限量系列等產品發佈所帶動，亦成功奠定了該品牌全年的吸引力。Sol de Janeiro 亦專注於拓展其分銷渠道及開始進軍新產品類別，推出針對高補充、高使用頻率細分類別的全身護理產品，以維持該品牌的增長往績。現為本公司第二大品牌，亦為盈利最大貢獻因素，經營利潤率為 23.6%。

ELEMIS 持續實施高端化策略，同時亦加快營銷投資以驅動所有分銷渠道的擴充，而為永續增長奠定基礎。由於二零二四財年第四季英國和美國銷售額顯著下降後，二零二四財年 ELEMIS 銷售額持平，作為實施高端化策略的一部分，情況符合管理層預期。儘管整體銷售勢頭放緩，成功的節日活動、加大營銷投資以及新產品推出使 ELEMIS 躋身英國前 5 名面部護理品牌及美國前 15 名面部護理品牌之列，並分別在該兩個市場贏得媒體價值排名第一和第二位。而且因加快社交媒體渠道營銷投資，加上抖音上的 KOL 直播，ELEMIS 在中國的銷售額實現雙位數增長。

二零二四財年，本公司成為獲認證的共益企業™，乃作為同等規模公司的獨特領導力標誌。此里程碑建基於其致力賦權社區保護生物多樣性和減緩氣候變化的承諾。本公司在二零二六財年前的目標是向全球每位團隊成員支付生活工資。此外，本集團繼續致力於減少碳足跡及塑膠污染，促進塑膠循環經濟，並加強與供應商合作，確保在整個價值鏈中進行負責任的社會和環境影響管理。在生物多樣性方面，本集團在植物原料的可追溯性方面進展順利。目前，L'OCCITANE en Provence 和 Melvita 的植物原料中的 81% 可追溯至植物原產國，目標是在二零二六財年前達致 90%。

為使本公司為未來增長及地域擴張做好準備，本公司已完成領導層改革。於二零二四年四月一日，前董事總經理 Laurent Marteau 接替 André Joseph Hoffmann 擔任本公司行政總裁。Hoffmann 先生將留任執行董事及董事會成員。此外，自二零二三年六月三十日起，Samuel Antunes 先生已晉升為財務總監。彼擁有豐富的企業融資經驗，自二零一零年起加入本公司。

L'Occitane 執行董事兼行政總裁 Laurent Marteau 先生表示：「我衷心感謝 Hoffmann 先生在擔任行政總裁期間作出的寶貴貢獻，引領公司實現其策略目標，包括地域擴張和成功收購新品牌。我期待著繼續與他、董事會和我們每一位團隊成員合作，加快實現本集團轉型及增長。」

「展望未來，我們對二零二五財年的業績持謹慎樂觀的態度。但於未來幾個月和幾年內，公司會加大在營銷、資源科技及供應基礎設施和員工、地球方面的投資，將持續令我們的利潤率受壓。隨著全球護膚和化妝品行業競爭加劇，這些投資對於我們每個品牌的發展仍是必要的。」

編按：

於二零二四年四月二十九日，董事會接獲 L'Occitane Groupe S.A. 「要約人」（本公司的控股股東並由其主席 Reinold Geiger 最終控制）的建議，表示擬收購要約人並未擁有的本公司的全部已發行及發行在外股份，旨在將該實體從香港聯合交易所有限公司（「香港聯交所」）除牌並將本集團完全私有化。

請參閱此 [新聞稿](#) 以了解更多詳情。

- 完 -

關於 L'Occitane International S.A.

L'Occitane International S.A. 是一間國際領先的優質美容與護理產品的製造商與零售商。本公司全球營運覆蓋 90 個國家及超過 3,000 零售點，其中自營店超過 1,300 間。旗下倡導有機與天然成分的優質美容品牌組合包括：L'OCCITANE en Provence、Melvita、Erborian、L'OCCITANE au Brésil、LimeLife、ELEMIS、Sol de Janeiro 及 Dr. Vranjes Firenze。憑藉其自然正向的願景與企業家精神，本公司致力投資於社區、生物多樣性、減少廢棄物並尋求可持續的解決方案，以創造一個更美好、更健康的地球。公司為經認證之共益企業（B Corporation）。

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：investor@loccitane.com