



## 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 公佈二零一七財政年度中期業績

銷售淨額按固定匯率計算增長 **1.3%**，按實際匯率計算增長 **0.9%**  
毛利增加 **1.7%**；經營溢利則受到營運效益去槓桿化的影響  
溢利上升 **31.7%** 至 **26,400,000 歐元**

1. 銷售淨額為 551,700,000 歐元，按固定匯率計算增長 1.3%
2. 本集團於新興市場、新興品牌與電子商務渠道錄得令人鼓舞的增長，大幅抵消經濟環境不明朗及全球市場零售疲弱的負面影響
3. 強勢日圓推升日本整體銷售額（按實際匯率計算增 15.9%），增長速度最快的市場為巴西、俄羅斯與中國（按當地貨幣計算分別增長 20.5%、10.6%與 5.4%）
4. 電子商務銷售成長 6.8%，相當於集團零售銷售額的 10.1%
5. 新興品牌（Melvita, L'Occitane au Brésil, Erborian）對整體增長貢獻上升。翻新店舖與選擇性開設新舖有助強化核心品牌 L'Occitane en Provence 在全球美容市場的影響力與定位
6. 集團持續對所有品牌在品牌定位、優質擴展、數碼行銷、產品發展及客戶關係管理（CRM）方面長期投資
7. 毛利率上升至 82.2%，經營溢利則受到營運效益去槓桿化的影響
8. 期內溢利增加 31.7%達 26,400,000 歐元
9. 現金淨額增加 31.6%達 257,300,000 歐元

#### 財務摘要

截至九月三十日止六個月

(除另有說明，所有金額以百萬歐元為單位)

	二零一六年	二零一五年	變化
銷售淨額	<b>551.7</b>	546.7	+0.9%
毛利	<b>453.4</b>	445.9	+1.7%
毛利率	<b>82.2%</b>	81.6%	+0.6 pp
經營溢利	<b>19.4</b>	31.7	-38.8%
經營溢利率	<b>3.5%</b>	5.8%	-2.3 pp
期內溢利	<b>26.4</b>	20.1	+31.7%
淨利潤率	<b>4.8%</b>	3.7%	+1.1 pp
基本每股盈利 (歐元)	<b>0.018</b>	0.013	+38.5%
資本回報率 (%)	<b>4.5%</b>	3.6%	+1.0 pp
股權回報率 (ROE) (%)	<b>3.1%</b>	2.6%	+0.5 pp
資產負債比率 (%)	<b>7.5%</b>	9.3%	-1.8 pp
現金淨額	<b>257.3</b>	195.5	+31.6%

(香港, 二零一六年十一月二十九日) 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的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) 今日公佈截至二零一六年九月三十日止六個月中期業績 (「二零一七財政年度上半年」)。

二零一七財政年度上半年, 集團錄得銷售淨額 551,700,000 歐元。與去年同期比較, 按固定匯率計算, 銷售淨額增長 1.3%, 按實際匯率計算, 銷售淨額增長 0.9%。儘管氣候反常、恐怖主義威脅、經濟情勢不明朗及若干市場日益艱困的零售環境影響集團在中期的表現, 管理階層選擇性開設新店舖的策略及發展新品牌的成長, 帶動較高的固定增長率。

主要由於更佳的價格組合及更有效率的供應鏈管理, 二零一七財政年度上半年毛利上升 1.7% 達 453,400,000 歐元, 毛利率增加 0.6 個百分點至 82.2%。

二零一七財政年度上半年, 集團錄得經營溢利 19,400,000 歐元, 下滑 38.8%, 主要由於集團營運效益去槓桿化與投入新興品牌推廣及品牌塑造活動。然而, 淨利增加 31.7% 達 26,400,000 歐元, 彰顯管理階層於充滿挑戰的營運環境下拓展銷售的能力, 亦不存在去年同期所錄得之一次性、非現金匯損, 並受惠於二零一七財政年度上半年錄得之 6,500,000 歐元稅項抵免。

二零一七財政年度上半年, 直銷銷售額佔集團總銷售額 72.6%, 達 400,500,000 歐元, 按固定匯率計算增加 0.6%。直銷銷售額的增長主要受到新開設及新翻修店舖所推動, 同時也受到集團的電子商務渠道 (特別是網上商城) 的成長與發展所帶動。秉持集團選擇性的全渠道擴張戰略, 中期集團全球自營零售店舖網絡總數增至 1,495 間, 電子商務版圖亦持續擴張。

二零一七財政年度上半年, 轉售銷售額佔集團總銷售額 27.4%, 達 151,100,000 歐元, 按固定匯率計算增加 3.2%。此一增長主要來自配合多品牌策略的集團新興品牌 (特別是 L'Occitane au Brésil、Melvita 和 Erborian) 在批發及分銷渠道快速擴張的貢獻。

於二零一七財政年度上半年, 按實際匯率計算, 增長最大的推動力來自日本和巴西市場, 分別錄得 15.9% (受惠於強勢日圓) 及 15.0% 的增長。按當地貨幣計算, 增長受巴西及俄羅斯市場推動。在整體及同店銷售部分, 巴西皆錄得亮眼增長。在中國, 儘管競爭激烈且許多區域遭受暴雨, 按當地貨幣計算之銷售仍錄得 5.4% 增長佳績。前述增長主要受惠於新店舖的開設、B2B 銷售及天貓商城上的銷售。香港的銷售則持續受制於入境遊客數量的減緩。受到政治及經濟情勢不明朗影響, 英國及法國的銷售也放緩。

集團新興品牌的發展仍按計劃進行, 並對整體增長做出更多的貢獻。於二零一七年財政年度上半年, 集團全球淨開設 4 間 Melvita 店舖、6 間 L'Occitane au Brésil 店舖及 1 間 Erborian 店舖。集團亦投資揉合更多的數碼特色於實體店舖。例如在東京新宿地區新裝修的店舖中, 揉合傳統的購物元素與身臨其境的尖端科技, 向消費者介紹本集團品牌的真實故事。

集團並進一步於回顧期間投資於產品組合的升級, 推出新的優質面部護膚品「金鑽蠟菊海洋活肌」系列, 包括抗衰老面霜及精華, 亦發佈了新香水系列「Terre de Lumière」。新品推出數週即取得正面回應, 並協助集團於面部護理與香水市場中擴展品牌認知度。

集團亦著力於增加數碼佈局, 擴張品牌認知度並強化分析能力, 爭取新的消費者及回頭客。此種高層次互動持續產生創新且個人化的購物體驗, 並奠定集團業務長遠增長與繁榮的基礎。

集團回顧期間維持穩健之資產負債表, 於二零一六年九月三十日, 現金淨額部位總計為 257,300,000 歐元。

L'Occitane 董事長兼執行長 Reinold Geiger 先生表示:「值此全球正面臨日益增加的不明朗性因素之際, 我們相信使用成分天然、優質並追溯性強的產品, 提供了舒緩及奢華感。這是我們一貫的主張, 並將透過我們充滿敬業精神的團隊持續傳遞給消費者, 為股東及利害關係人帶來持續的增長。」

「在多間 L'Occitane en Provence 旗艦店於佛羅里達奧蘭多迪士尼世界、巴西聖保羅伊瓜特米及紐約市世界貿易中心的開業取得成功之後, 本集團亦對將於二零一六年十一月底於紐約市地標建築熨斗大廈開業的全新概念店充滿期望。」

「L'Occitane 及所處產業的未來在於數碼與創新。對此，我們致力於：在前端，引進使用清新、經過驗證及天然配方的優良產品，吸引客戶透過線上或店面與我們互動；同時，在後端，簡化我們的營運，以達成更好的效率並釋放資源，並對既有及新興品牌加以打造與發展。該等策略將為我們長期發展奠基。」

- 結束 -

## 關於 L'Occitane International S.A.

L'Occitane International S.A. (「本公司」) 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頭者，L'Occitane 製造並零售最優質產品，由旗下 L'Occitane en Provence、Melvita、Le Couvent des Minimes、Erborian 和 L'Occitane au Brésil 五個品牌以最先進的技術生產。本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](mailto:loccitane@think-alliance.com)

### 分析師聯絡人

#### L'Occitane International S.A.

王琦

投資者關係部主管

電話: (852) 2899 4106

電郵: [Olivia.WANG@loccitane.com](mailto:Olivia.WANG@loccitane.com)