[即時發佈]

# 中國利郎公佈二零二三年全年業績

* * * *

## 收入按年上升 14.8%至人民幣 35.44 億元
## 純利按年增長 18.4%至人民幣 5.30 億元
## 全年派息每股 36 港仙

（香港 — 二零二四年三月十八日）**中國利郎有限公司**（「中國利郎」或「本公司」，及其附屬公司，統稱「集團」；股份編號：1234）今天公佈其二零二三年全年業績。

**中國利郎主席兼非執行董事王冬星先生**說：

*「二零二三年，中國經歷過三年疫情後，迎來復蘇的第一年。雖然全球局勢依舊複雜多變，但內地經濟展現韌性，在中央政府促消費政策引導下，零售市場逐漸回暖，於下半年度實現溫和增長。集團年內推進利郎品牌戰略的升級工作，並取得收入、利潤雙增長，為未來可持續發展奠定堅實的基礎。」*

截至二零二三年十二月三十一日止年度，集團收入同比增長14.8%至人民幣35.44億元。銷售額增長主要因為隨著社會活動復常，所有門市恢復正常營業。此外，輕商務加上新開店舖較多，且在單店銷售額、平均單價等均見提升，輕商務的營業額大幅增長35.2%；主系列分銷商年內則需要消化二零二二年的庫存，以致二零二三年的訂貨增長受壓抑，主系列的營業額增長為10.7%。

毛利率為48.2%，同比增加2.2個百分點，得益於自營模式的輕商務年內銷售明顯增長，且在優質優價的策略下，高端系列產品佔總銷售額比重因而增加。淨利潤同比上升18.4%至人民幣5.30億元。淨利潤率上升0.5百分點至15.0%。 每股基本盈利為人民幣44.30分，同比增長18.4%。

集團於年內保持財政穩健，現金流充足。董事會建議派發末期股息每股 13 港仙及特別末期股息每股 5 港仙，連同已派發的中期股息，全年每股派息合共 36 港仙，較去年上升 12.5%，維持穩定的派息比率。

集團積極回應新零售發展趨勢，大力發展兼具互動性和娛樂性的直播帶貨銷售模式，提升消費者的網上消費體驗，並增強購買意慾，疊加自營網店和微商城業務發揮線上線下的互補優勢，年內電商實現優於整體的 17.6%增長。

集團銷售渠道改革取得顯著成效，經過三年的努力，年內已確立四個銷售渠道：主系列的分銷及代銷模式、輕商務的自營模式及自營的電商銷售模式，產品和服務得以更緊貼中國男裝消費者的購買模式，帶動銷售提升。年內，各渠道均錄得盈利，店效明顯增長，進一步體現銷售渠道改革的成果。截至二零二三年十二月底，集團輕商務門店共302家，主系列店舖共2,393家，合計共 2,695 家，同比淨增加 51 家。

在庫存管理方面，集團年內增開22間奧特萊斯店，並銷售其他門市未出售的當季產品，主系列和輕商務店舖的售罄率有所提升。新物流園的投入運作，配合智慧化物流系統，有效加快鋪貨節奏，提升庫存控制的效率，實現降本增效。截至二零二三年年底，集團的平均存貨周轉天數較二零二二年年底減少25天至170天，反映了更高效的庫存管理水平。

品牌推廣方面，集團通過主系列及輕商務系列銷售男裝產品，持續為消費者提供高品質的簡約男裝及時尚穿搭新體驗，以「簡約設計、卓越品質」的理念深化品牌魅力。年內，集團推出重新設計的標徽，在原有標識的基礎上，優化標誌的視覺比例和圖案設計，旨在提升品牌活力及時尚感。店舖空間採用科技沉浸式裝置，創造出適合當代年輕人的時尚環境。

展望二零二四年，在面對持續變化的國際環境和國內經濟挑戰之際，中央政府為提振市場信心，刺激零售業的活力將二零二四年定為「消費促進年」。中國利郎作出積極回應，計劃通過創新的產品研發和差異化的品牌策略，進一步升級「利郎簡約男裝」品牌形象， 配以更面向年青消費群體的銷售渠道，迎合與引領消費者需求，進一步提升銷售業績。

集團計劃淨增加 100-200 家門店，特別注重在省會和地級市的優質購物中心以及奧特萊斯商場開店，同時，大力發展新零售業務，如通過抖音直播等方式提供個性化購物體驗，以實現與消費者的緊密聯繫。集團力求新零售業務在二零二四年實現 20%同比增長，整體銷售增長 15%。此外，集團計劃完成 400 家門店的第七代裝修工程，以加強品牌形象並提升消費者的購物體驗。

在產品定位方面，集團將繼續執行「優質優價」的策略，不斷推出具有創新性和差異化的新產品，滿足消費者對個性化衣著的追求。隨著集團成功去庫存，淡季庫存進一步降低，集團加強推出新品，將提升售價較高的新品佔比，繼而增加平均售價及整體產品的盈利能力。

為了豐富中國利郎產品組合，策略性提升現有品牌檔次，集團落實新的「多品牌、國際化」發展策略，現正積極物色品牌合作，為消費者提供多元化的選擇，滿足他們對服裝的不同追求。中國利郎在內地已建立鞏固的銷售網絡，隨著全球市場的互聯互通日益緊密，集團正計劃把品牌推向國際舞台，開拓海外市場。集團相信，品牌國際化既為集團帶來新風格，為產品設計增添豐富元素，亦為集團拓濶收入來源，迎接更多市場機遇。

王冬星先生總結說：
*「長遠而言，中國利郎將繼續以帶給客戶設計時尚、質價比高的男士服裝為已任，透過獨特的產品設計和宣傳推廣，提升品牌競爭力，進一步鞏固在男裝行業的領導地位，實現可持續的長期增長，回饋股東、員工及客戶的支持。」*

**關於中國利郎**
中國利郎是中國領先的男裝企業之一。作為一家綜合時裝企業，集團設計、採購、生產並以品牌「利郎 LILANZ」及「利郎 LESS IS MORE」銷售優質男士商務及休閒服裝。其產品於遍佈中國 31 個省、自治區及直轄市的廣闊零售及分銷網絡銷售。

若有垂詢，請聯絡：
梁麗明 / 梁家儀
直線：(852) 2864 4863 / 2114 4172
電郵：chinalilang@sprg.com.hk