

【請即時發放】

L'OCCITANE

EN PROVENCE

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 公佈截至二零一六年十二月三十一日止九個月未經審核之經營資料

銷售淨額按固定匯率計算增長 **1.7%**，按實際匯率計算增長 **2.3%**

電子商務擴張，達零售銷售的 **11.2%**

按當地貨幣計算，巴西及中國分別錄得 **19.9%**及 **8.3%**的銷售增長
人氣日益增長的 **Melvita** 以及強勢日圓，推動日本銷售額增長 **17.5%**

(二零一七年一月二十三日, 香港) 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十二月三十一日止九個月未經審核經營資料。

截至二零一六年十二月三十一日止九個月之銷售淨額為 1,007.2 百萬歐元，較去年同期按固定匯率計算增長 1.7%，按實際匯率計算增長 2.3%，兩者皆較二零一七年財政年度上半年為佳。銷售淨額的提升主要來自集團的網路渠道、新開設及新翻修店鋪，及新興品牌。

按實際匯率計算，增長最大的推動力來自巴西與日本，分別錄得 26.6%與 17.5%(受惠於強勢日圓)的增長。集團的新興品牌持續表現良好：特別是 Melvita，在日本市場持續吸引更多愛用者的追隨。

按地區劃分之銷售淨額、銷售淨額增長及同店銷售增長：

千歐元	截至十二月三十一日止九個月		% 增長	% 增長 ⁽¹⁾	% 同店銷售增長 ⁽¹⁾
	二零一六年	二零一五年			
日本	174,334	148,428	17.5	3.6	(1.6)
香港	93,695	104,355	(10.2)	(10.2)	(14.7)
中國	96,803	94,810	2.1	8.3	0.6
台灣	31,404	32,060	(2.0)	(3.4)	(2.7)
法國	79,431	80,887	(1.8)	(1.8)	(5.5)
英國	52,942	62,646	(15.5)	(1.3)	(2.1)
美國	136,204	137,828	(1.2)	(1.3)	(1.1)
巴西	44,861	35,441	26.6	19.9	9.2
俄羅斯	33,870	33,128	2.2	5.6	1.0
其他國家	263,673	255,094	3.4	4.1	(2.1)
所有國家	1,007,217	984,678	2.3	1.7	(1.7)

⁽¹⁾ 撇除外匯換算影響

按當地貨幣計算，巴西、中國、俄羅斯與日本為增長最快速的國家，前兩者對整體的增長貢獻最大。儘管巴西正面臨衰退，受到轉銷與直銷渠道以及 L'Occitane en Provence 和 L'Occitane au Brésil 品牌的推動，集團在巴西業績表現優異，增長 19.9%。在中國，儘管競爭激烈，受惠於新店舖、網上商城如天貓的銷售、B2B 銷售與同店銷售的好轉，按當地貨幣計算，中國銷售增長 8.3%。集團分銷與網路業務的健全成長，促成俄羅斯按當地貨幣計算增長了 5.6%，強化的電子商務銷售與強勢日圓則共同促成日本的增長。

直銷銷售額佔銷售淨額 74.7%，達 752.6 百萬歐元，按實際匯率計算增長 2.0%，此一增長主要受到新開設及新翻修店舖所推動。截至二零一六年十二月三十一日止九個月，集團的網上商城、咖啡館及水療業務，按固定匯率計算，亦錄得 10.4% 的增長；同時期集團自營之電子商務業務，按固定匯率計算，加速增長達 11.2%，相當於整體零售銷售額的 11.2%。

截至二零一六年十二月三十一日止九個月，整體同店銷售下跌 1.7%，較截至二零一六年九月三十日止六個月之跌幅減緩。相較於二零一七年財政年度前六個月，集團亦觀察到二零一七年財政年度第三季中，在英國、法國、德國與義大利等主要西歐國家，主要由於集團推出具吸引力的聖誕商品組合與蓬勃的自營電子商務銷售，同店銷售增長有所改善。

轉銷銷售額佔集團總銷售額 25.3%，達 254.6 百萬歐元，按固定匯率計算增加 3.7%，此一增長主要受到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、分銷及 B2B 渠道的蓬勃增長所推動。

集團近期亦出售其 Le Couvent des Minimes 品牌，以專注於集團最重要的品牌。該售出品牌主要透過選定之藥店與香水商分銷渠道營銷。

於回顧期內，集團秉持選擇性的全渠道擴張戰略，持續選擇性擴張其全球的零售網絡，並於截至二零一六年十二月三十一日止九個月中淨開設 56 間店舖。

L'Occitane 董事長兼執行長 Reinold Geiger 先生表示：「我們持續看到許多業務上的亮點，特別是我們的新興品牌與線上業務的表現提升，以及我們假期禮品組合的成功熱銷。同時，看到我們在巴西、俄羅斯和中國等關鍵新興市場進一步的增長，讓人感到鼓舞。如果沒有我們於行銷、創新店面與網上銷售平台，以及營運效率的投入，這樣的成果將難以達成。」

「我們新產品『金鑽蠟菊海洋活肌』與『Terre de Lumière』已初步獲得正面的回應，在這個基礎上，我們將持續在網上與店舖中進一步與客戶交流接觸，再結合我們其他於同店銷售與電子商務上已取得的進展，此舉將讓我們得以從容在接下來的各個時期落實更進一步增長。」

- 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、Erborian 和 L'Occitane au Brésil 四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

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