

林麥集團公佈 2002/03 年度中期業績 純利上升 18.9% 達 6,800,000 美元 (53,000,000 港元)

* * *

透過多元化服務拓展不同市場 及擴展業務範疇

(2003年1月8日, 香港訊) - 發展迅速的一站式全球採購及供應鏈管理解決方案供應商 - 林麥集團有限公司(「林麥/集團」)(股票編號: 915)今天宣佈其截至2002年10月31日止6個月之中期業績。

於回顧期內, 集團之付運總值較去年同期上升約20.1%, 約達312,300,000美元(2,435,900,000港元)。營業額(包括佣金收入及集團自行採購的商品銷售收入)較去年同期上升約45.2%至約23,200,000美元(181,000,000港元)。股東應佔溢利亦較去年同期增加約18.9%, 約達6,800,000美元(53,000,000港元)。回顧期內的每股盈利為1.1美仙(8.6港仙)。

董事局宣派截至2002年10月31日止六個月之中期股息為每股2.4港仙(每股0.3美仙)。

林麥集團主席王祿閻先生表示:「我們欣然宣佈林麥2003年財政年度的中期業績非常理想。在回顧期內, 我們於業務擴展、市場多元化和爭取新客戶方面均獲得卓越的成績。縱然面對著經濟不景所帶來的各種挑戰, 我們仍然能夠在回顧期內取得增長。另外, 我們很高興林麥在2002年9月被甄選為『恒生綜合指數—香港小型企業指數』成份股之一, 這正好反映集團的地位獲市場認同。」

回顧期內, 集團繼續以簡單的營運模式運作, 既無任何未嘗還負債淨額, 亦無存貨。在2002年10月31日, 集團保持穩健的財政狀況, 手頭現金約達32,300,000美元(251,900,000港元), 相較2001年10月31日時之現金水平高出11倍。有關增幅主要來自林麥於2002年5月上市集資所得之款項。銀行可用借貸為1,000,000美元(7,800,000港元)。流動比率維持於理想的8.7倍水平。於2002年10月31日, 資產淨值為42,100,000美元(328,400,000港元)。

由於某些現有客戶的表現比預期理想，加上新客戶為集團帶來額外的營業額貢獻，來自美國市場的銷售因而增加 122.6% 至 8,500,000 美元。美國市場亦在回顧期內取代了加拿大而成為集團的最大單一市場，佔集團營業總額 36.7%。

回顧期內，疲弱的環球經濟難免對加拿大的消費市場造成一定影響。然而，透過積極的市場推廣和銷售策略，及推出更多增值服務以為客戶提供一站式的供應鏈管理方案，集團因而能在加拿大市場繼續保持其市場地位。回顧期內，加拿大市場的銷售上升 18.4% 達 8,300,000 美元，即佔集團營業總額 35.7%。此外，與去年同期比較，集團在歐洲市場的銷售亦錄得 17.8% 的增長，約達 1,300,000 美元。

林麥集團行政總裁范倚棋表示：「為進一步強化集團的服務競爭優勢，我們將會繼續推行進取的市場宣傳策略，以推廣林麥多元化的增值服務，包括產品開發及設計服務、包裝及輔料服務、品質保證和社會責任經營守則監查服務。隨著集團取得更多現有客戶和新客戶採用這些較高邊際利潤的服務，我們預期來自增值服務的貢獻將於未來穩定增長。」

在產品種類方面，集團在回顧期內取得的成衣產品新客戶加速了有關業務的發展。因此，雜貨採購業務之重要性相對下降。然而，集團在 2002 年 8 月已成功吸納一名雜貨新客戶，負責為其採購寵物產品，標誌著集團在此項新業務領域已踏出重要一步。隨著越來越多成衣產品客戶拓展至雜貨業務，集團相信雜貨採購業務將會繼續錄得穩定增長。

為進一步提升營運效率，集團已成功推行了連繫各主要客戶之網上資訊管理系統—L.O.G.O.N.(林麥在線全球營運網絡)系統。集團將會繼續加強系統的功能，以促進與客戶及供應商的整體聯繫及運作，作為其全球供應鏈管理方案服務的一部份。

展望未來，集團預期市場環境仍充滿挑戰。美國對伊拉克採取軍事行動的可能將影響全球經濟復甦步伐。然而，根據集團已接獲的下半年度訂單數量看來，集團對於前景仍抱審慎樂觀態度，並有信心能落實其截至 2003 年 4 月 30 日止年度的業務計劃。

范倚棋先生續說：「我們相信內部增長將會是林麥未來發展的主要動力。繼 2002 年 5 月在深圳開設辦事處後，我們將會積極擴張業務至其他中國主要城市。為配合這目標，集團將會聘用及培訓中國內地的員工。」

王先生總結：「我們相信隨著越來越多零售商及品牌商外判採購服務，林麥將會得到更多發展機會。此外，我們更會利用集團強大的財政基礎，積極尋求收購合併的目標。憑藉林麥在業內的領導地位，我們深信必能繼續維持理想的增長，務求為股東帶來可觀回報。」

— 完 —

有關林麥集團有限公司

林麥集團乃發展迅速的一站式全球採購商及供應鏈管理方案供應商。集團的網絡遍佈全球 17 個國家 26 個城市，為客戶提供包羅萬有及極具效率之採購方案。集團之主要客戶乃北美及歐洲之零售商、批發商、著名品牌、郵購公司及百貨公司，包括 Hudson's Bay Company, Brylane, Federated Department Stores, Jockey, J.C. Penney, Mothercare, Calvin Klein® Jeans, Calvin Klein® Kids, Chaps by Ralph Lauren®, Speedo®等。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳慧怡： 電郵：veron@strategic.com.hk 電話：2864 4831

徐天心： 電郵：cecilia@strategic.com.hk 電話：2864 4895

陳恩柏： 電郵：fiona@strategic.com.hk 電話：2864 4853

錢慧玲： 電郵：ines@strategic.com.hk 電話：2864 4867

傳真：2804 2789 / 2527 1196