

ETNET (2024年2月1日)

https://www.etnet.com.hk/www/tc/news/categorized_news_detail.php?newsid=ETN34020118&page=3&category=latest

01/02/2024 09:05

《專家之言 - 黃德几》歐舒丹保持穩健銷售勢頭，企穩各主要平均線

歐舒丹(00973)採用多品牌策略，以L'OCCITANE en Provence為核心品牌。截至2023年12月底止第三季度，集團保持穩健的銷售勢頭，2024財年九個月銷售額19.15億歐元，按報告匯率計算增長18.9%及按固定匯率計算增長24.8%，主要受到Sol de Janeiro的持續出色表現，以及ELEMIS的理想表現所驅動。

首三財季銷售額增25%，美洲佔比最大增67%

L'OCCITANE en Provence的表現較2024財年上半年略為放緩，L'OCCITANE en Provence在2024年首三財季的銷售淨額10.87億歐元，按報告匯率計算下跌2.6%，惟以固定匯率計則增長2.6%，主要乃由於在中國的增長持續理想，以及美國和英國節日表現強勁，惟部分被歐洲、中東及非洲和旅遊零售渠道面對嚴峻挑戰所抵銷。Sol de Janeiro和ELEMIS在2024財年第三季度加快銷售增長，於2024財年九個月按固定匯率計算分別增加199.1%和12%。

以地區劃分，美洲銷售額的佔比最大，2024財年九個月銷售額7.95億歐元，按固定匯率計算增長67.1%，佔總收入的41.5%，同店銷售增長16.3%；亞太地區銷售額6.79億歐元，按報告匯率計算下跌1.2%，而按固定匯率計算則增長6.7%，主要由於中國按固定匯率計算強勁增長21.9%所帶動，歸功於L'OCCITANE en Provence和ELEMIS持續發展。歐洲、中東及非洲於2024財年九個月按固定匯率計算增長4.3%，同店銷售增長3.4%；撇除俄羅斯市場，銷售淨額按固定匯率計算增加6.9%。

批發鏈及國際分銷強勁增長，回至22.6元可吸

2024財年九個月，就渠道表現而言，批發及其他具增長動力，銷售淨額7.14億歐元，按固定匯率計算增長45.4%，批發鏈及國際分銷均有強勁增長；線上渠道銷售淨額6.18億歐元，按固定匯率計算增加28.2%，主要由Sol de Janeiro、ELEMIS和L'OCCITANE en Provence最近在中國抖音平台亮相所帶動。零售銷售按固定匯率計算維持穩定增長4%至5.83億歐元，乃主要歸功於中國市場表現。

2023年9月初，集團接獲控股股東通知，已決定不會提出自願全面收購要約，拖累股價急挫。走勢上，去年9月5日裂口下跌，去年11月29日跌至16.64元止跌回升，昨日(31日)呈「大陽燭」上揚，目前企穩各主要平均線之上，STC%K線升穿%D線，MACD牛差距擴闊，宜候低22.6元吸納，反彈阻力27元，不跌穿21元續持有。《金利豐證券研究部執行董事 黃德几》(筆者為證監會持牌人士，並無持有上述股份)

*《經濟通》所刊的署名及/或不署名文章，相關內容屬作者個人意見，並不代表《經濟通》立場，《經濟通》所扮演的角色是提供一個自由言論平台。