

LANVIN GROUP

Lanvin Group (复朗集团) 2024 年上半年营收为 1.71 亿欧元 宏观环境及行业挑战冲击上半年业绩表现

- 复朗集团 2024 年上半年实现营收 1.71 亿欧元，同比下降 20%。
- 集团毛利率基本稳定，下降 1 个百分点至 57.5%；受益于正价销售售罄率提升和战略性库存管理，Lanvin、St. John 和 Caruso 毛利率均取得显著增长。
- 全球奢侈品市场疲软，EMEA 地区和大中华区的收入受到影响显著，批发渠道承压；Lanvin 品牌在除大中华区外的亚太地区取得 9% 的强劲增长。
- Wolford 收入及毛利率因与新物流供应商整合的问题导致发货延迟而受到影响；Sergio Rossi 策略性调整第三方代工生产占比，导致收入下降。
- 2024 年上半年，集团进行多项战略行动，确保品牌全球长期竞争力，Lanvin 品牌任命 Peter Copping 为新任艺术总监；Wolford 任命 Regis Rimbert 为首席执行官；Sergio Rossi 优化生产和供应链管理。
- 集团经调整 EBITDA 维持稳定，相较于去年同期仅下降 120 万欧元，主要得益于在成本控制上的积极措施。
- 集团各品牌继续致力于改善成本结构，并持续策略性投入于未来营销活动。

2024 年 8 月 26 日 – 全球时尚奢侈品集团 Lanvin Group (复朗集团) (纽交所代码: LANV, 简称“集团”) 今天公布了其 2024 年上半年财报。集团旗下品牌包括 Lanvin、Wolford、Sergio Rossi、St. John 和 Caruso。尽管全球奢侈品市场面临宏观经济压力，集团持续推进创新战略，专注于品牌的长远发展。

2024 年上半年，复朗集团实现营收 1.71 亿欧元，较 2023 年同比下降 20%。但集团通过积极的策略调整，继续展现了稳健的经营基础和强大的成本控制能力。通过在各品牌实施了有效的成本优化措施，集团 2024 年上半年实现毛利 9,838 万欧元，毛利率保持在 57.5%，体现了复朗集团在挑战中的韧性与可持续增长的潜力。

复朗集团董事长黄震先生表示：“2024 年上半年我们面临着充满挑战的市场环境。尽管我们预计短期内这种情况仍会持续，但我们坚定致力于集团的长期发展和盈利能力。”

复朗集团首席执行官陈健豪先生表示：“上半年批发渠道的挑战加剧了全球奢侈品市场疲软。以适应当前市场环境，在专注投入市场营销计划的同时，我们进一步合理化各项成

本。此外，新加入团队的创意领导者将持续执行产品策略并投资于产品开发。尽管短期内市场仍将面临压力，我们将继续投资于品牌的发展，以在市场复苏时抓住机遇。”

2024 年上半年业绩回顾

复朗集团 2024 年上半年 未经审计收入 按品牌，千欧元	收入			增长率 %		复合增长率 %
	2022	2023	2024	2023H1	2024H1	22 H1-24 H1
	H1	H1	H1	vs 2022H1	vs 2023H1	
Lanvin	63,949	57,052	48,272	-10.8%	-15.4%	-13.1%
Wolford	54,261	58,802	42,594	8.4%	-27.6%	-11.4%
St. John	41,924	46,663	39,981	11.3%	-14.3%	-2.3%
Sergio Rossi	26,969	33,019	20,404	22.4%	-38.2%	-13.0%
Caruso	14,919	19,926	19,734	33.6%	-1.0%	15.0%
品牌合计	202,022	215,462	170,985	6.7%	-20.6%	-8.0%
合并抵消	-322	-925	-9	187.3%	-99.0%	-83.3%
集团总计	201,700	214,537	170,976	6.4%	-20.3%	-7.9%

复朗集团 2024 年上半年 未经审计关键财务指标，千欧元	2022		2023		2024	
	H1	%	H1	%	H1	%
营业收入	201,700	100.0%	214,537	100.0%	170,976	100.0%
毛利	112,743	55.9%	125,454	58.5%	98,378	57.5%
边际收益	5,933	2.9%	14,854	6.9%	-7,213	-4.2%
经调整 EBITDA	-35,519	-17.6%	-40,916	-19.1%	-42,111	-24.6%

经营亮点

- 持续成本优化举措有效维持毛利率水平：** 尽管受到宏观及行业因素挑战，因成本效率改善，集团毛利率仅下降 1%。由于正价销售售罄率、库存管理和渠道组合的提升 Lanvin 毛利率上升 2%，St. John 上升 7%，Caruso 上升 3%。尽管收入下降，Sergio Rossi 毛利率相对保持平稳，Wolford 毛利率下降主要受到与新物流供应商整合延迟以及库存清理的影响。
- 集团经调整 EBITDA 相较于去年同期仅下降 3%：** 在面临收入下滑的同时，各品牌及时有效采取降本增效措施，集团经调整息税折旧摊销前利润（Adjusted EBITDA）由负 4,092 万欧元下降至负 4,211 万欧元。集团在上半年及时提供各项资源并与品牌管理层充分协调调整，渡过艰难的市场环境。

- **Lanvin 品牌任命新艺术总监：**2024 年 6 月，Lanvin 宣布 Peter Copping 将于下半年加入，担任新任艺术总监。Copping 先生对 Lanvin 的传统充满热忱，并具有深刻的理解，同时具备丰富的行业经验。他将指引品牌未来男女装的创意方向，并将在 2025 年呈现他对 Lanvin 的全新愿景。
- **品牌高管任命：**2024 年 6 月，Wolford 任命 Regis Rimbert 为品牌的新任首席执行官。Rimbert 先生在时尚行业拥有超过 20 年的经验，曾在零售、线上和国际运营方面领导过多项变革性举措。
- **Lanvin Lab 2.0：**Lanvin 与著名当代艺术家 Erwin Wurm 合作成功推出了第二期 Lanvin Lab，形式采用了拟人化形象创作 Lanvin Lab 雕塑，Lanvin 标志性的猫包铅笔盒手袋和 Cash 运动鞋元素同时融入作品其中，目前正在进行大中华区五个城市的巡展。

2024 年上半年财务表现回顾

收入

2024 年上半年，集团实现收入 1.71 亿欧元，同比下降 20%。直营渠道（DTC）收入下降 14%，批发渠道收入下降 30%。其他渠道（包括特许权使用费和清仓收入）因 Lanvin 清仓库存的减少而下降 15%。按地域看，EMEA 地区下降 27%，大中华区下降 24%（除大中华区外的亚洲地区下降 7%），北美地区下降 11%。

收入下降的主要原因为全球市场的疲软以及来自批发渠道的挑战。此外，Wolford 在与新物流供应商整合中受到阻碍导致发货延迟，Sergio Rossi 因策略性减少第三方代工生产导致收入下降。

毛利润

集团毛利润为 9,838 万欧元，毛利率为 58%，相比 2023 年上半年的 1.25 亿欧元和 59% 毛利率有所下降。集团将继续专注于规模化发展、产品组合优化及销售渠道管理，以推动毛利率的增长。

边际收益⁽¹⁾

集团边际收益为负 721 万欧元。集团致力于保持品牌的长期发展，品牌营销的支出投入导致上半年短期边际收益有所降低。集团已采取措施进一步削减成本。

经调整 EBITDA

集团经调整 EBITDA 下降至 负 4,211 万欧元，较 2023 年上半的负 4,092 万欧元有所减少，主要原因为营收下降，同期固定行政费用的减少抵消了一部分收入下降对经调整 EBITDA 的影响，行政费用占收入比从 36% 降至 34%。上半年，集团有效降低成本以减轻收入下降的影响。

分品牌经营情况

Lanvin: 收入从 2023 年上半年的 5,705 万欧元下降至 2024 年上半年的 4,827 万欧元，主要由于全球奢侈品消费疲软以及批发市场放缓带来的挑战。线下零售渠道（包括精品店和奥特莱斯）仅下降 3%，整体直营渠道下降 10%；批发渠道下降 23%。

从全球来看，EMEA 区域的下降幅度最大达 21%，主要受欧洲批发业务收入下滑影响。北美和亚太地区收入均下降 9%，其中大中华区下降 14%；除大中华区外的亚太地区实现了 9% 的正增长。

毛利润从 3,196 万欧元下降至 2,800 万欧元。毛利率从 56% 提升至 58%，主要得益于正价商品售罄率增加及战略性库存管理。边际收益从 2023 年上半年的负 483 万欧元下降至 2024 年上半年的负 939 万欧元。

2024 年 6 月，Lanvin 宣布 Peter Copping 将于 9 月加入担任艺术总监。品牌期待通过这一重要任命，在 2025 年推出 Copping 先生首个系列的同时进一步推动品牌发展，强化市场影响力。

2024 年下半年，Lanvin 将积极通过各项举措增加零售和数字渠道的客流量，并通过提升运营成本效率，改善直营渠道的盈利能力。品牌还将继续强化皮具和配饰产品线，并将进一步在各个产品类别推出受季节因素影响较小的产品。

Wolford: 收入从 2023 年上半年的 5,880 万欧元下降至 2024 年上半年的 4,259 万欧元，下降幅度为 28%。收入下降的主要由于与新物流供应商整合延误影响发货。此外，欧洲批发市场的挑战也对收入造成影响。

在渠道层面，直营渠道下降 14%，批发渠道下降 53%。从地区看，EMEA 地区的下降幅度最大为 34%，北美下降 10%，亚太地区下降 24%，其中大中华区下降 20%。

毛利率从 72% 下降至 63%，主要受到物流及库存清理的影响。边际收益为负 812 万欧元。

在上半年，Wolford 任命 Regis Rimbert 为首席执行官。Rimbert 先生在奢侈时尚领域拥有丰富的经验，他将在下半年推动一系列改革举措，以实施可持续的发展模式，优化供应链和分销网络，并专注于品牌定位和营销，改善客户体验。

Sergio Rossi: 收入从 2023 年上半年的 3,302 万欧元下降至 2024 年上半年的 2,040 万欧元，降幅 38%。品牌在其最大市场 EMEA 地区的收入下降 49%，亚太地区下降 22%，其中大中华区下降 34%。收入下降的原因为批发市场的持续疲软以及策略性减少第三方代工生产。直营渠道整体下降 17%，电商渠道下降 2%。包括第三方代工生产在内的批发收入下降 60%。

上半年整体毛利率为 50%，与 2023 年上半年持平，得益于渠道组合的变化以及批发收入的下降，特别是第三方代工生产比重的降低。边际收益从 578 万欧元下降至 73 万欧元。收入下降的影响与成本控制措施部分抵消，边际收益保持为正。

2024 年下半年，品牌将通过多项举措和供应链改革推动成本效率提升。同时，Sergio Rossi 将继续优化其零售网络和费用管理。

品牌还计划在新任创意总监 Paul Andrew 到来之际开展新一轮推广计划，以宣传品牌的传统和其经典鞋履款式。品牌已在 2024 年 7 月宣布，Paul Andrew 将在下半年加入。

St. John: 收入从 2023 年上半年的 4,666 万欧元下降至 2024 年上半年的 3,998 万欧元，下降幅度为 14%。各个销售渠道的降幅较为接近，直营渠道（含电商）下降 15%，批发渠道下降 13%。由于市场普遍疲软，其最大的市场北美地区下降 10%，而亚太地区（收入占比不到 10%）下降 46%。

毛利率显著增长，从 62% 提升至 69%，主要得益于正价销售产品比例的增加和销售渠道结构优化。边际收益率保持在 12%，得益于高效的营销活动降低了收入下降带来的影响。在 2024 年下半年，品牌将继续推动发展其基本款产品线，并进一步优化其零售网络和运营成本。

Caruso: 尽管全球奢侈品和批发市场环境充满挑战，Caruso 上半年收入相比去年同期仅下降 1%。Caruso 的第三方代工业务表现略显疲软，但其自主品牌业务增长 21%，成衣和定制产品的销售表现尤其强劲。

得益于内部生产效率的提升和外包的减少，毛利润从 523 万欧元增长至 572 万欧元，毛利率从 26% 提升至 29%。边际收益也从 439 万欧元增长至 479 万欧元，边际收益率从 22% 提升至 24%。

在 2024 年下半年，品牌将继续通过客户开发扩展其第三方代工业务。

2024 年全年展望

集团预计 2024 年下半年持续面临挑战，将继续在成本控制和运营效率提升方面采取积极措施。Lanvin 和 Sergio Rossi 计划进一步加强市场推广，Peter Copping 及 Paul Andrew 的加入，也将进一步为 2025 年的新品创意做好布局。

集团将继续通过市场营销活动保持收入健康增长，提升品牌影响力，并策略性扩大其门店网络。

注： 所有百分比变化均基于实际汇率计算。

注： 本公告包含某些非国际财务报告准则财务指标，如边际收益、边际收益率、经调整营业利润、经调整 EBIT 和经调整 EBITDA。更多信息，请参见“非国际财务报告准则财务指标和定义”部分。

(1) 边际收益定义为收入扣除直接成本和销售及市场营销费用。

年度中期报告

我们的年度中期报告包括截至 2024 年 6 月 30 日的财务报表，可从集团投资者关系网站 (ir.lanvin-group.com) 的“Financials / SEC Filings”页面或 SEC 网站 (www.sec.gov) 下载。

电话会议

如之前公布，今天美国东部时间 8:00/ 中国时间晚上 8:00/ 欧洲时间下午 2:00，集团将举行网络直播和电话会议，分享和探讨 2024 年上半年业绩及下半年展望。管理层将参考一份特定的幻灯片演示材料，该材料将在电话会议当天提供，请登录集团投资者关系网站 (https://ir.lanvin-group.com) 的“EVENTS”页面查看。请点击以下链接注册，参与我们的电话会议：

注册链接：<https://dpreregister.com/sreg/10191932/fd4d899a20>

电话会议重播将在会议后约一小时内开放，2024 年 9 月 2 日前可拨入如下号码收听重播：

美国地区免费电话：1-877-344-7529

国际免费电话：1-412-317-0088

加拿大免费电话：855-669-9658

重播访问代码：9453870

会议的直播和回放以及会议材料均可通过集团的投资者关系网站收看和获取：

<https://ir.lanvin-group.com>

关于 Lanvin Group

Lanvin Group（复朗集团）是一家全球时尚奢侈品集团，2022年12月15日起以“LANV”为代码在纽约证券交易所上市交易。复朗集团旗下品牌包括法国历史悠久的高级时装屋 Lanvin、奥地利高奢贴身服饰品牌 Wolford、意大利奢侈鞋履品牌 Sergio Rossi、美国奢华女装品牌 St. John 以及意大利高端男装制造商 Caruso。凭借创新理念和与行业领先合作伙伴建立的独特战略联盟，复朗集团通过战略投资、产业运营和对全球增长最快的时尚奢侈品市场的深入了解，致力推动旗下品牌的全球扩张，实现可持续发展。详情请参阅网站 www.lanvin-group.com。浏览投资者简报，请前往 <https://ir.lanvin-group.com>。

前瞻性陈述

本通讯（包括所载“2024 全年展望”部分），包含“前瞻性陈述”（依《1995 年私人证券诉讼改革法案》“安全港”条款定义）。前瞻性陈述通常附有如下词语：“相信”、“或”、“将”、“估计”、“继续”、“预料”、“有意”、“预期”、“应当”、“将会”、“计划”、“预计”、“潜在”、“似乎”、“寻求”、“未来”、“展望”、“预测”，及预测或表明未来事件或趋势或非历史事项陈述的类似表达。该等前瞻性陈述包括但不限于，有关其他财务及业绩指标和对市场机遇的估计和预估。该等陈述基于各种假设，不论是否在本通讯中指明，并基于复朗集团相关管理层的现有预期，并非对实际业绩的预测。该等前瞻性陈述仅用作说明目的，投资人不得将其作为担保、保证、或对事实或概率明确表述而加以依赖。实际事件及形势很难或不可能被预测，且与假设不同。许多实际事件及形势超出复朗集团的掌控。可能导致实际结果实质不同于前瞻性陈述明示或暗示结果的潜在风险和不确定性包括但不限于：不利于复朗集团从事之业务的变动；复朗集团的预计财务信息、预期增长率、盈利能力和市场机遇并不代表其实际或未来业绩；增速管理；新冠疫情或类似公共卫生危机对复朗集团业务的影响；复朗集团维护其品牌价值、认可度及声誉的能力，及识别和响应新的和不断变化的客户偏好的能力；客户购物能力及欲望；复朗集团成功实施其业务战略及计划的能力；复朗集团有效管理其广告及营销费用并取得预期影响的能力；准确预测客户需求的能力；个人奢侈品市场的激烈竞争；复朗集团的分销渠道或该合作伙伴的中止；复朗集团协商、维系或续签许可证协议的能力；复朗集团保护其知识产权的能力；复朗集团吸引及挽留合格人士

和维护手工艺的能力；复朗集团发展及维护其有效内控的能力；经济形势；未来融资结果；及不时向美国证监会申报之报告中所讨论因素。如任一风险成为现实，或复朗集团的假设被证明是错误的，实际结果可能与该等前瞻性陈述所暗示的结果存在重大差异。存在复朗集团目前未知，或认为现阶段不构成重要性的额外风险可能导致实际结果实质不同于本前瞻性陈述。此外，本前瞻性陈述仅针对复朗集团对未来事件及看法截至本通讯日期的预期、计划及预计。复朗集团预期，随后的事件及进展可能导致其评估发生变动。然而，尽管复朗集团可选择在未来某个时点更新该等前瞻性陈述，复朗集团明确排除任何如此行事的义务。该等前瞻性陈述不得作为代表复朗集团对本通讯日后任何日期相关情形的评估而加以依赖。为此，不得过度依赖前瞻性陈述。

非国际财务报告准则财务指标的使用

本通讯包括部分非国际财务报告准则财务指标，如边际收益、边际收益率、经调整营业利润、经调整 EBIT，以及经调整 EBITDA。这些非国际财务报告准则计量方式作为额外补充，不能替代或优于根据国际财务报告准则编制的财务表现计量方式，也不应被视为净利润、营业收入或根据国际财务报告准则或其衍生的任何其他表现计量方式的替代。非国际财务报告准则计量方式与其最直接可比的国际财务报告准则对应指标的调节表附载于本通讯的附录。复朗集团认为，这些非国际财务报告准则的财务业绩指标为复朗集团投资人提供有用的补充信息。复朗集团认为，使用这些非国际财务报告准则财务指标为投资者提供额外途径，可用于评估复朗集团的财务指标与其他类似公司的预期经营业绩和趋势，及将复朗集团的财务指标与其他类似公司进行比较，其中许多公司向投资人提供类似的非国际财务报告准则财务指标。然而，在使用这些非国际财务报告准则计量方式及最接近国际财务报告准则的同等计量方式方面存在局限性。例如，其他公司可能以不同的方式计算非国际财务报告准则指标，或者可能使用其他指标来计算其财务表现，因此复朗集团的非国际财务报告准则指标可能无法与其他公司类似标题的指标直接比较。复朗集团不会单独考虑这些非国际财务报告准则措施，也不会将其作为根据国际财务报告准则确定的财务指标的替代。这些非国际财务报告准则财务计量方式的主要局限性在于，其排除了国际财务报告准则要求在复朗集团财务报表中记录的重大费用、收益和税项负债。此外，非国际财务报告准则财务计量方式还存在固有限制，因为它们反映了复朗集团在确定非国际财务报告准则财务指标时对哪些费用和收益需被排除或纳入的判断。为弥补这些局限性，复朗集团提供了与国际财务报告准则结果相关的非国际财务报告准则财务指标。

问询:

媒体:

Lanvin Group

Kimberly Zhang

kimberly.zhang@lanvin-group.com

投资者:

Lanvin Group

James Kim

james.kim@lanvin-group.com

附录

复朗集团 2024 年上半年未经审计综合损益表

千欧元	2022		2023		2024	
	H1	%	H1	%	H1	%
收入	201,700	100.0%	214,537	100.0%	170,976	100.0%
销售成本	-88,957	-44.1%	-89,083	-41.5%	-72,598	-42.5%
毛利	112,743	55.9%	125,454	58.5%	98,378	57.5%
销售及营销费用	-106,810	-53.0%	-110,600	-51.6%	-105,591	-61.8%
综合及行政费用	-75,771	-37.6%	-76,544	-35.7%	-58,065	-34.0%
其他运营收入和费用	8,378	4.2%	-7,960	-3.7%	5,457	3.2%
经常性损益	-61,460	-30.5%	-69,650	-32.5%	-59,821	-35.0%
非经常性费用	570	0.3%	9,666	4.5%	3,143	1.8%
经常性亏损	-60,890	-30.2%	-59,984	-28.0%	-56,678	-33.1%
净财务费用	-8,080	-4.0%	-11,970	-5.6%	-13,187	-7.7%
税前亏损	-68,970	-34.2%	-71,954	-33.5%	-69,865	-40.9%
所得税收入 / (费用)	256	0.1%	-271	-0.1%	489	0.3%
期间净亏损	-68,714	-34.1%	-72,225	-33.7%	-69,376	-40.6%
边际收益 (1)	5,933	2.9%	14,854	6.9%	-7,213	-4.2%
经调整营业利润 (1)	-69,838	-34.6%	-61,690	-28.8%	-65,278	-38.2%
经调整 EBIT (1)	-57,163	-28.3%	-67,679	-31.5%	-58,994	-34.5%
经调整 EBITDA (1)	-35,519	-17.6%	-40,916	-19.1%	-42,111	-24.6%

复朗集团 2024 年上半年未经审计综合资产负债表

千欧元	2023	2024
	FY	H1
资产		
非流动资产		
无形资产	210,439	211,818
商誉	69,323	69,323
物业、厂房及设备	43,731	42,972
使用权资产	128,853	139,126
递延税项资产	13,427	12,905
其他非流动资产	15,540	15,383
	481,313	491,527
流动资产		
库存	107,184	106,809
应收账款	45,657	35,436
其他流动资产	25,650	25,487
现金及银行结余	28,130	18,308
	206,621	186,040
资产合计	687,934	677,567
负债		
非流动负债		
长期借款	32,381	28,070
长期租赁负债	112,898	120,250
长期风险及费用拨备	3,174	3,932
长期雇员福利	17,972	17,320
递延税项负债	52,804	51,623
其他非流动负债	14,733	15,021
	233,962	236,216
流动负债		
应付账款	78,576	81,052
银行透支	280	429
短期借款	35,720	98,219
短期租赁负债	32,871	35,649
短期风险及费用拨备	6,270	5,273
其他流动负债	134,627	128,005
	288,344	348,627
负债合计	522,306	584,843
净资产	165,628	92,724
权益		
归属母公司股东权益		
股本	*(2)	*(2)
库存股	-65,405	-55,991
其他储备	806,677	793,990
累计亏损	-571,931	-629,248
	169,341	108,751
非控股权益	-3,713	-16,027
权益合计	165,628	92,724

复朗集团 2024 年上半年未经审计综合现金流量表

千欧元	2022	2023	2024
	H1	H1	H1
经营活动现金流出净额	-51,825	-58,118	-33,483
投资活动现金流出净额	-5,556	-28,531	-3,780
融资活动现金流入净额	<u>17,465</u>	<u>26,396</u>	<u>26,646</u>
现金及等价物变动净额	-39,916	-60,253	-10,617
期初扣除银行透支后现金及现金等价物	88,658	91,749	27,850
汇兑损益	<u>2,185</u>	<u>-649</u>	<u>646</u>
期末扣除银行透支后现金及现金等价物	50,927	30,847	17,879

Lanvin 品牌 2024 年上半年未经审计关键财务数据⁽³⁾

千欧元	2022		2023		2024		23 H1 v 22 H1	24 H1 v 23 H1	22 H1 – 24 H1 CAGR
	H1	%	H1	%	H1	%			
关键财务指标									
收入	63,949	100.0%	57,052	100.0%	48,272	100.0%	-10.8%	-15.4%	-13.1%
毛利	30,048	47.0%	31,959	56.0%	28,004	58.0%			
销售及营销费用	-34,360	-53.7%	-36,793	-64.5%	-37,389	-77.5%			
边际收益(1)	-4,312	-6.7%	-4,834	-8.5%	-9,385	-19.4%			
营业收入 (按地区)									
EMEA	34,779	54.4%	29,443	51.6%	23,154	48.0%	-15.3%	-21.4%	-18.4%
北美	15,255	23.9%	13,195	23.1%	11,981	24.8%	-13.5%	-9.2%	-11.4%
大中华	12,362	19.3%	11,092	19.4%	9,527	19.7%	-10.3%	-14.1%	-12.2%
其他	1,553	2.4%	3,322	5.8%	3,610	7.5%	113.9%	8.7%	52.5%
营业收入 (按渠道)									
DTC	30,879	48.3%	26,780	46.9%	24,072	49.9%	-13.3%	-10.1%	-11.7%
批发	30,799	48.2%	23,022	40.4%	17,639	36.5%	-25.2%	-23.4%	-24.3%
其他	2,271	3.6%	7,250	12.7%	6,561	13.6%	219.3%	-9.5%	70.0%

Wolford 品牌 2024 年上半年未经审计关键财务数据⁽³⁾

千欧元	2022		2023		2024		23 H1 v 22 H1	24 H1 v 23 H1	22 H1 – 24 H1 CAGR
	H1	%	H1	%	H1	%			
关键财务指标									
收入	54,261	100.0%	58,802	100.0%	42,594	100.0%	8.4%	-27.6%	-11.4%
毛利	38,383	70.7%	42,062	71.5%	26,795	62.9%			
销售及营销费用	-40,337	-74.3%	-38,128	-64.8%	-34,916	-82.0%			
边际收益(1)	-1,954	-3.6%	3,934	6.7%	-8,121	-19.1%			
营业收入 (按地区)									
EMEA	38,202	70.4%	40,083	68.2%	26,453	62.1%	4.9%	-34.0%	-16.8%
北美	12,891	23.8%	14,224	24.2%	12,747	29.9%	10.3%	-10.4%	-0.6%
大中华	2,799	5.2%	4,107	7.0%	3,274	7.7%	46.7%	-20.3%	8.2%
其他	370	0.7%	388	0.7%	120	0.3%	4.9%	-69.1%	-43.0%
营业收入 (按渠道)									
DTC	39,102	72.1%	39,453	67.1%	33,812	79.4%	0.9%	-14.3%	-7.0%
批发	14,557	26.8%	18,665	31.7%	8,715	20.5%	28.2%	-53.3%	-22.6%
其他	602	1.1%	684	1.2%	67	0.2%	13.6%	-90.2%	-66.6%

Sergio Rossi 品牌 2024 年上半年未经审计关键财务数据⁽³⁾

千欧元	2022		2023		2024		23 H1 v 22 H1	24 H1 v 23 H1	22 H1 – 24 H1 CAGR
	H1	%	H1	%	H1	%			
关键财务指标									
收入	26,969	100.0%	33,019	100.0%	20,404	100.0%	22.4%	-38.2%	-13.0%
毛利	14,798	54.9%	17,135	51.9%	10,218	50.1%			
销售及营销费用	-11,180	-41.5%	-11,355	-34.4%	-9,490	-46.5%			
边际收益(1)	3,618	13.4%	5,780	17.5%	728	3.6%			
营业收入 (按地区)									
EMEA	14,267	52.9%	18,509	56.0%	9,528	46.7%	29.7%	-48.5%	-18.3%
北美	643	2.4%	846	2.6%	281	1.4%	31.5%	-66.8%	-33.9%
大中华	5,252	19.5%	6,350	19.2%	4,174	20.5%	20.9%	-34.3%	-10.8%
其他	6,808	25.2%	7,315	22.2%	6,420	31.5%	7.5%	-12.2%	-2.9%
营业收入 (按渠道)									
DTC	14,650	54.3%	16,847	51.0%	13,976	68.5%	15.0%	-17.0%	-2.3%
批发	12,319	45.7%	16,172	49.0%	6,428	31.5%	31.3%	-60.3%	-27.8%
其他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	NM	NM	NM

St. John 品牌 2024 年上半年未经审计关键财务数据⁽³⁾

千欧元	2022		2023		2024		23 H1 v 22 H1	24 H1 v 23 H1	22 H1 – 24 H1 CAGR
	%	H1	%	%	H1	%			
关键财务指标									
收入	41,924	100.0%	46,663	100.0%	39,981	100.0%	11.3%	-14.3%	-2.3%
毛利	25,754	61.4%	29,024	62.2%	27,696	69.3%			
销售及营销费用	-21,167	-50.5%	-23,719	-50.8%	-23,036	-57.6%			
边际收益(1)	4,587	10.9%	5,305	11.4%	4,660	11.7%			
营业收入 (按地区)									
EMEA	343	0.8%	731	1.6%	299	0.7%	113.2%	-59.1%	-6.6%
北美	39,130	93.3%	41,585	89.1%	37,316	93.3%	6.3%	-10.3%	-2.3%
大中华	2,283	5.4%	4,251	9.1%	2,247	5.6%	86.2%	-47.1%	-0.8%
其他	168	0.4%	96	0.2%	119	0.3%	-42.8%	24.8%	-15.8%
营业收入 (按渠道)									
DTC	30,493	72.7%	37,760	80.9%	32,161	80.4%	23.8%	-14.8%	2.7%
批发	11,431	27.3%	8,828	18.9%	7,704	19.3%	-22.8%	-12.7%	-17.9%
其他	0	0.0%	75	0.2%	116	0.3%	NM	55.3%	NM

Caruso 品牌 2024 年上半年未经审计关键财务数据⁽³⁾

千欧元	2022		2023		2024		23 H1 v 22 H1	24 H1 v 23 H1	22 H1 – 24 H1 CAGR
	H1	%	H1	%	H1	%			
关键财务指标									
收入	14,919	100.0%	19,926	100.0%	19,734	100.0%	33.6%	-1.0%	15.0%
毛利	3,731	25.0%	5,233	26.3%	5,723	29.0%			
销售及营销费用	-668	-4.5%	-842	-4.2%	-936	-4.7%			
边际收益(1)	3,063	20.5%	4,391	22.0%	4,787	24.3%			
营业收入 (按地区)									
EMEA	11,380	76.2%	16,260	81.6%	16,795	85.1%	42.9%	3.3%	21.5%
北美	2,710	18.2%	2,674	13.4%	2,003	10.1%	-1.3%	-25.1%	-14.0%
大中华	219	1.5%	32	0.2%	18	0.1%	-85.5%	-43.4%	-71.3%
其他	610	4.1%	960	4.8%	918	4.7%	57.3%	-4.4%	22.7%
营业收入 (按渠道)									
DTC	0	0.0%	0	0.0%	31	0.2%	NM	NM	NM
批发	14,919	100.0%	19,926	100.0%	19,703	99.8%	33.6%	-1.1%	14.9%
其他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	NM	NM	NM

复朗集团品牌足迹

DOS 按品牌列示	Jun 2023	Dec 2023	Jun 2024
	DOS ⁽⁴⁾	DOS ⁽⁴⁾	DOS ⁽⁴⁾
Lanvin	32	36	37
Wolford	156	150	140
St. John	44	45	42
Sergio Rossi	50	48	47
Caruso	0	0	0
Total	282	279	266

非国际财务报告准则财务指标

复朗集团 2024 年上半年边际收益

千欧元	2022	2023	2024
	H1	H1	H1
收入	201,700	214,537	170,976
销售成本	-88,957	-89,083	-72,598
毛利	112,743	125,454	98,378
销售及营销费用	-106,810	-110,600	-105,591
边际收益(1)	5,933	14,854	-7,213
综合及行政费用	-75,771	-76,544	-58,065
经调整营业利润(1)	-69,838	-61,690	-65,278

复朗集团 2024 年上半年经调整 EBIT

千欧元	2022	2023	2024
	H1	H1	H1
期间净亏损	-68,714	-72,225	-69,376
增加 / (扣除) 影响项:			
所得税收入 / (费用)	-256	271	-489
净财务费用	8,080	11,970	13,187
非经常性费用	-570	-9,666	-3,143
经常性损益	-61,460	-69,650	-59,821
增加 / (扣除) 影响项:			
股权激励	4,297	1,971	827
经调整 EBIT (1)	-57,163	-67,679	-58,994

复朗集团 2024 年上半年经调整 EBITDA

千欧元	2022	2023	2024
	H1	H1	H1
经常性损益	-61,460	-69,650	-59,821
折旧摊销	23,094	21,518	22,456
计提减值	6,500	-3,241	-2,220
汇兑损益	-7,950	8,486	-3,353
股权激励	4,297	1,971	827
经调整 EBITDA (1)	-35,519	-40,916	-42,111

注:

- (1) 本公告包含某些非国际财务报告准则财务指标，如边际收益、边际收益率、经调整营业利润、经调整 EBIT 和经调整 EBITDA。更多信息，请参见“非国际财务报告准则财务指标和定义”部分。
- (2) 金额小于€1,000 用“*”表示。

- (3) 品牌层面财务数据不包含合并抵消。数字相加时，由于四舍五入，存在一定差异。
- (4) DOS 指代直营店铺，包含正价精品店、奥莱折扣店、店中店及快闪店。

非国际财务报告准则财务指标及定义

我们的管理层使用多项非国际财务报告准则财务指标监测和评估运营和财务绩效，如边际收益、边际收益率、经调整营业利润、经调整 EBIT，以及经调整 EBITDA。我们的管理团队认为这些非国际财务报告准则财务指标提供了有用和相关的信息，有助于提高他们评估财务绩效和财务状况的能力。它们也提供了可比较的指标，有助于管理层识别运营趋势，并作出关于未来支出、资源配置以及其他运营决策。虽然类似的指标在我们所在的行业内广泛使用，但我们使用的财务指标不可与其他公司使用的同名指标相比较，其目的也不是取代按照国际财务报告准则编制的财务绩效或财务状况指标。

边际收益指收入扣除销售成本和销售及市场营销费用。边际收益从毛利润中扣除主要的可变销售及市场营销费用，我们的管理层认为这是边际层面盈利能力的重要指标。在边际收益之下，主要的费用是一般行政费用和其他运营费用（包括外汇收益及亏损和减值亏损）。随着我们持续优先旗下品牌的管理，我们相信通过将固定费用占收入的比例维持在较低水平，从而在不同品牌之间实现更大的规模经济效益。因此，我们将边际收益率作为集团层面和旗下品牌盈利能力的关键指标。

边际收益率指边际收益除以收入。

经调整营业利润指边际收益减去综合及行政费用。

经调整 EBIT 指利润或亏损扣除所得税、净财务费用、以股份为基础的薪酬，就性质重大且管理层认为不能反映基础运营活动的收入和成本（主要包括出售长期资产的净收益、债务重组收益和政府补助）作出调整。

经调整 EBITDA 指利润或亏损扣除所得税、净财务成本、汇兑收益/（损失）、折旧、摊销、以股份为基础的薪酬和拨备以及减值亏损，就性质重大且管理层认为不能反映基础运营活动的收入和成本（主要包括出售长期资产的净收益、债务重组收益和政府补助）作出调整。