



一、公告 1 月營收：通路別明細彙總表

1. 新台幣表達		2025 年 1 月 (NT\$百萬)	月增率%	年增率%
合併營收		174.4	-50%	-53%
通路-美容連鎖加盟店(大陸)		140.0	-53%	-58%
通路-美容連鎖加盟店(台越等)		13.0	-11%	-19%
通路-電商		5.5	-76%	-29%
通路-醫美		15.9	20%	0%
新台幣兌人民幣 1 月平均匯率		4.4862	----	----
2. 人民幣表達		2025 年 1 月 (RMB 百萬)	月增率%	年增率%
合併營收		38.9	-50%	-54%
通路-美容連鎖加盟店(大陸)		31.2	-53%	-59%
通路-美容連鎖加盟店(台越等)		2.9	-12%	-22%
通路-電商		1.2	-77%	-31%
通路-醫美		3.6	20%	-3%
3. 主營通路 加盟店家數	2025 年 1 月	當月 淨增加	全年累計 淨增加	較去年同期 店數增加%
總和	4561	-26	-26	-5%
大陸	4316	-26	-26	-6%
台灣	226	0	0	2%
東南亞	19	0	0	-10%



二、本月重大記事及新聞稿摘要

1. **法說會**：暫訂於 3 月上旬。
2. **重大會議**：暫訂 2 月底召開例行董事會提報 2024 年度財報及其他重要議案。
3. **其他**：本公司擬修改公司章程增加配發股利之作業彈性，本案已於 2024 年底提報董事會核決，待 2025 年股東常會通過後生效，未來可視公司營運得以季度來進行股利發放之規劃。

4.新聞稿摘要(中文)：

麗豐-KY 1 月營收受農曆春節长假所影響 現正逐步恢復正常

麗豐集團持續深化通路營運與品牌底蘊，期待金蛇年營運維穩回升

2025 年 2 月 10 日 · 台北

麗豐股份有限公司（以下簡稱「麗豐-KY」，股票代碼：4137）於今日公佈 2025 年 1 月合併營收 1.74 億元，主要受到農曆春節假期影響，自 1 月中旬在「克麗緹娜」加盟店內陸續已有美容師開始返鄉休假，導致實際工作天數減少，且與去年同期相較又有假期時間的差異，因此 1 月營收較去年同期減少 52.9%。然從麗豐主營通路「克麗緹娜美容連鎖加盟店」的實際營運來看，消費者對於線下實體店的美容美體服務、舒緩放鬆等項目仍保有一定的需求，麗豐集團今年即以「專注核心業務」為主軸，目前公司可運用的資金充足，且以美元計價的銀行借款在去年第三季即已降至最低水位，故在外部景氣正處於放緩的情況下，可為公司保有堅強的營運底氣及後盾。麗豐-KY 表示今年將持續深化「克麗緹娜」的競爭力、品牌力，並透過積極優化企業架構及嚴格控管成本，以實現獲利的穩定與成長。

根據中國內地的科技零售公司-美團最新統計數據顯示，2024 年在該平台的美容用戶規模較 2023 年是增長的，在整個中國美容產業來看，美團合作的門市淨增加超過 12 萬家，用戶年均消費次數有所提升、閉店率亦有降低的趨勢，且在相關數據顯示，閉店率減少是因為部分正透過加盟或重塑品牌進行升級所致，可見中國的美容產業鏈升級與連鎖化發展將是未來能否在市場上占有一席之地的關鍵原因。又觀察市場訊息指出，從美髮、美容到美甲、美睫及輕醫美等「六大美業」，二、三級市場的消費潛力正在釋放，有望能帶動整體市場實現多元化與高頻次消費模式，雖然目前中國大陸的經濟及消費仍有外在許多不確定的因素而處於低迷，但身為華人美業龍頭的麗豐集團只要維穩經營，並持續落實數位化轉型、接軌線上線下的營運資源，即可保持品牌高度及吸引力，靜待景氣回溫與復甦商機。



公司簡介

- ◆ **所屬產業:** 美容保養品，通路：美容連鎖加盟店、自營醫美診所、自營電商
- ◆ **目前市場定位:** 中高階美容沙龍 - 連鎖加盟業的產業龍頭及同時發展相關附屬通路及產品等。
- ◆ **主要區域市場:** 亞洲華人地區
- ◆ **營運模型:** 公司研發、製造、行銷及販售自有品牌『克麗緹娜』之美容保養品，藉由美容連鎖加盟店之通路銷售，近年來持續致力多角化發展，包括：『雅樸麗德及倫新』醫美診所『晶禾及禾登』全科診所、『CHLITINA HOME SPA』全通路零售、『RnD』美甲美睫等通路等。
- ◆ **品牌背景:** 1989 年陳武剛博士研發並把胺基酸使用於美容保養產品，創造『克麗緹娜』。1997 年，陳碧華董事長進軍大陸市場，在陳董事長的帶領下，藉著高品質的產品及有效的經營模式，使克麗緹娜邁入了快速成長的軌道。
- ◆ **發展遠景:** 麗豐旗下除了經營美容產業全通路銷售外，近年來亦積極與學界、醫界共同合作開發幹細胞、抗衰老、再生醫學等研發項目，亦積極進行策略性投資於生技產業，期望培育集團新血，成就另一支營運生力軍。