

[請即時發放]



GOLDEN EAGLE RETAIL GROUP LIMITED
金鷹商貿集團有限公司

金鷹商貿公佈二零一零年全年業績

銷售所得款項總額及經營溢利分別大幅上升 **33.7%** 及 **30.0%**

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年 人民幣百萬元	二零零九年 人民幣百萬元	變動
銷售所得款項總額 (「GSP」)	10,949.3	8,191.7	+33.7%
- 特許專櫃銷售	10,109.4	7,564.6	+33.6%
- 直接銷售	791.1	588.9	+34.3%
- 租金收入及管理服務費用	48.8	38.2	+27.8%
收益	2,450.4	1,850.1	+32.4%
經營溢利	1,245.8	958.2	+30.0%
股東應佔溢利	959.2	250.9	+282.3%
- 經調整*	959.2	768.0	+24.9%
每股基本盈利 (人民幣)	0.494	0.137	+260.7%
- 經調整*	0.494	0.419	+17.8%
末期股息每股 (人民幣)	0.150	0.108	+38.9%

* 撇除可換股債券相關項目的影響，如換股權及贖回選擇權的公平值變化及實際利息成本。

(二零一一年三月二十八日 - 香港) 中國高級連鎖百貨店 - 金鷹商貿集團有限公司 (「金鷹商貿」或「公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」，香港聯交所股份編號：3308)，今天公佈截至二零一零年十二月三十一日止年度之全年業績。

受惠於宏觀經濟環境的回暖和本集團卓越的經營管理能力，本集團於回顧年內的經營業績繼續保持穩定快速的增長。集團的銷售所得款項 (「GSP」) 按年上升**33.7%**至人民幣**10,949.3**百萬元。經營溢利上升**30.0%**至人民幣**1,245.8**百萬元。股東應佔溢利為人民幣**959.2**百萬元，每股基本盈利為人民幣**0.494**元。倘撇除本集團已於二零零九年十二月三十一止年度悉數轉換的可換股債券的公平值變化及實際利息成本等的影響，則相對的增長分別為**24.9%**及**17.8%**。董事會建議派付截至二零一零年十二月三十一日止年度的全年股息每股人民幣**0.150**元。

回顧年內，本集團同店銷售增長達 **25.1%** (二零零九年：**17.5%**)。截至二零一零年十二月三十一日止年度的每票銷售額增加 **17.8%**至人民幣 **620** 元 (二零零九年：人民幣 **526** 元)。

集團董事長王恒先生表示：「為了持續提高品牌檔次和品類的豐富度，本集團各連鎖店於回顧期內進行了春、秋兩季調整。基於本集團在江蘇三線城市優秀的業績表現，我們繼續維持市場領導地位，國際知名品牌紛紛進駐本集團連鎖店。這進一步擴大了國際知名品牌的陣容，並鞏固我們高端百貨營運商的地位。」

以個別門店計算，南京新街口店(本集團的旗艦店)、揚州店及徐州店於截至二零一零年十二月三十一日止年度均維持令人滿意的同店銷售增長，分別為約14.7%、18.7%及24.9%。此外，西安高新店、泰州店及南京珠江店等較新分店繼續成為本集團銷售增長的驅動力，錄得同店銷售增長分別約45.2%、42.4%及41.9%。此外，淮安店及鹽城店成為同店銷售增長新的驅動力，同店銷售增長可觀，分別為約62.0%及81.6%。

由於新店對銷售所得款項總額的貢獻增加，南京新街口店對銷售所得款項總額的貢獻佔銷售所得款項總額的百分比由約 34.6%減至二零一零年的 29.7%。南京新街口店、揚州店及徐州店等三大店對銷售所得款項總額的合共貢獻由約 62.9%減至二零一零年的 55.5%。

於二零一零年，特許專櫃銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻約為 92.3% (二零零九年：約 92.3%)，或由約人民幣 7,564.6 百萬元增加至人民幣 10,109.4 百萬元，而直接銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻則約為 7.2% (二零零九年：7.2%) 或由約人民幣 588.9 百萬元增加至人民幣 791.1 百萬元。

特許專櫃銷售佣金率輕微下跌至約 20.0% (二零零九年：20.3%)。佣金率輕微下跌，主要由於銷售佣金率較低的知名國際品牌以及黃金、珠寶和鐘錶增加；以及平均銷售佣金率通常較老店相對低的新店貢獻的銷售額增加。由於調整產品組合及銷售折扣的力度減小，來自直接銷售的毛利率由去年約 20.5% 增至於二零一零年約 22.3%。特許專櫃及直接銷售的整體毛利率穩定地維持在約 20.2% (二零零九年：20.3%)。管理層擬定期檢討及因應不斷轉變的消費需求改良貨品組合，以保持毛利率的穩定。

從二零一零年開始，本集團的連鎖拓展進入一個相對快速的發展階段。今年集團收購了安徽金鷹商貿有限公司(前稱安徽瑞景商業有限責任公司)的兩家門店——合肥大東門店和合肥百花井店，新開淮北市，進一步加大了對安徽市場的拓展力度。同時本集團也擴充了徐州店和鹽城店的面積，此舉將有效延長兩家店高速穩定的黃金增長期。西安國貿店於二零一零年十月因租約到期閉店。本集團已在附近鎖定新店址，建築面積約為 19,000 平方米，預計將於二零一一年第二季度開業。現時，本集團在 13 個城市運營及管理 20 家百貨店，總建築面積超過 67.7 萬平方米。

本集團正加快在江蘇省、安徽省、陝西省西安市和雲南省昆明市的拓展速度，同時也在積極關注全國一、二線城市和極具發展潛力的三線城市。目前本集團已簽訂若干買賣或租賃或框架協議，在江蘇省、安徽省、陝西省和雲南省鎖定 16 個開店地點，總樓面面積超過 120 萬平方米。

展望未來，新興市場特別是中國對於全球經濟復蘇的意義將持續日益重大。通過對財政政策和貨幣政策的有效調整，中國政府將能有效控制通貨膨脹和資產泡沫，保證中國經濟的穩定健康發展。此外，努力實現居民收入增長和經濟發展同步以及不斷提高人民生活質量和水平，均是中國政府在「十二五」時期的重要目標，目標顧客可支配收入的增長無疑將帶來百貨零售業的持續繁榮。擴大內需將是中國政府長期的重點工作，隨著城市化規模的擴大、中產階級隊伍的壯大、社會保障機制的持續改善將有利於內需的進一步擴大，對於百貨零售業保持高速穩定增長意義重大。

王先生總結道：「本集團上市五年來，取得了有目共睹的成績，建立了金鷹商貿在行業內的領先地位。在未來三年，本集團將繼續保持快速穩健的開店速度，每年計劃開設5-8家新店，以自置物業、長期租賃或合併收購的方式，在華東地區、陝西省和雲南省加大拓展力度。同時，本集團將持續關注現有門店的業績增長，通過品牌組合的優化及創新的促銷活動提高對目標顧客的吸引力，發揮規模優勢，提高市場佔有率，並且通過有效的成本控制以提高盈利能力。」

公司資料

金鷹商貿集團有限公司主要在中國從事開發及經營時尚高級連鎖百貨店的業務。集團旗下百貨店的特色為「店中店」，務求在方便、舒適及歡樂的購物氣氛下，為顧客提供優質商品及服務。集團的百貨店主要位於所在城市的黃金購物區。集團專注發展具有強勁經濟增長潛力且競爭較少的城市，現時，本集團在 13 個城市營運及管理 20 家百貨店，總建築面積超過 67.7 萬平方米。

如需更多資料，請聯絡：

iPR 奧美公關

劉麗恩/ 謝紫筠/ 鍾敏芝/ 梁詩雅

電話： 2136 6952/ 2136 6950/ 2136 6179/ 2136 8059

傳真： 3170 6606

電郵： callis.lau@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/
christina.chung@iprogilvy.com/polly.leung@iprogilvy.com