

[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中期業績

銷售所得款項總額及經營溢利分別大幅上升 **34.2%** 及 **30.0%**

	截至六月三十日止六個月		
	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」）	5,034.1	3,751.7	+34.2%
- 特許專櫃銷售	4,660.2	3,455.7	+34.9%
- 直接銷售	350.3	278.8	+25.7%
- 租金收入及管理服務費用	23.6	17.2	+37.6%
收益	1,151.9	870.7	+32.3%
經營溢利	616.9	474.6	+30.0%
股東應佔溢利	462.0	75.2	+514.0%
- 經調整*	462.0	381.4	+21.1%
每股基本盈利（人民幣）	0.238	0.043	+459.6%
- 經調整*	0.238	0.216	+10.4%

* 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、實際利息成本及匯兌調整。

(二零一零年八月十七日 - 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六月三十日止六個月之中期業績。

二零一零年上半年，受惠於中國經濟快速發展的正面影響以及集團的市場領導地位，集團的銷售所得款項（「GSP」）成功維持快速及穩定的增長，上升**34.2%**至人民幣**50.34**億元。股東應佔溢利為人民幣**4.62**億元，每股基本盈利為人民幣**0.238**元，分別按年增長**514.0%**及**459.6%**。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、實際利息成本及匯兌調整等的影響，則相對的增長分別為**21.1%**及**10.4%**。董事會不建議派付截至二零一零年六月三十日止六個月的中期股息。

回顧年內，本集團同店銷售增長仍維持於高水平，達 **25.4%**（二零零九年上半年：**14.9%**）。截至二零一零年六月三十日止六個月的每票銷售額增加 **17.7%**至人民幣 **589** 元（二零零九年上半年：人民幣 **501** 元）。

集團董事長王恒先生表示：「憑藉二零一零年上半年零售市場的持續勢頭，集團各連鎖店均進行了力度較大的春季調整，以提升品牌檔次及銷售表現。同時，集團加大了對新進品牌的培養力度，以提高新進品牌的存活率及成長性。各連鎖店管理人員緊貼賣場整體運營狀況，積極關注目標顧客的消費需求，並與供應商保持良好溝通，對賣場貨品組合進行定期調整，確保商品迎合市場需要。這些努力均使集團的 **GSP** 及收益取得巨大增長。」

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六月三十日止六個月均維持令人滿意的同店銷售增長，分別為約**15.0%**、**16.8%**及**26.8%**。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**49.3%**、**44.0%**及**49.5%**。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**52.1%**及**85.7%**。

截至二零一零年六月三十日止六個月，特許專櫃銷售對本集團 GSP 的貢獻約為 **92.6%** (二零零九年上半年：**92.1%**)。直接銷售對本集團 GSP 的貢獻約為 **7.0%** (二零零九年上半年：**7.4%**)。平均佣金率為 **20.8%**，維持穩定 (二零零九年上半年：**20.9%**)。

本集團繼續關注向 VIP 顧客提供增值服務，通過開展豐富多彩的沙龍活動，關注 VIP 顧客的需求變化及更深層次接觸 VIP 顧客，從而建立與 VIP 顧客的長期關係。通過與多家銀行的合作，實現優質客戶的共享，提高 VIP 顧客的滿意度，增強 VIP 顧客的尊崇感和忠誠度。截至二零一零年六月三十日，本集團擁有 VIP 顧客超過 **697,000** 名，VIP 顧客的消費佔本集團銷售所得款項總額的比例約為 **62.0%**。

本集團將繼續積極物色符合本集團發展策略及資本回報要求的擴充機會。二零一零年七月二十七日，本集團成功收購兩家位於安徽省合肥市的中高端百貨店，分別為瑞景名品中心和瑞景國際購物廣場，總樓面面積分別為 **10,356** 平方米及 **12,294** 平方米。本集團目前在安徽省有兩家百貨店仍在建設中，分別為淮北店及合肥店，預計分別將於二零一零年第四季度及二零一零年年底或二零一一年年初開業。

鹽城店新增的營業面積預計將於二零一零年年底開業，新增面積將該店的建築面積擴大至約 **82,000** 平方米。目前，本集團已確定多個新店拓展項目地點，預計於二零一二年年底前將增加至少 **50** 萬平方米的建築面積。

展望未來，中國經濟預期將繼續保持平穩較快的增長。由於經濟形勢整體良好、有利政策的刺激以及通貨膨脹預期的加強，本集團將以審慎的態度推進連鎖發展策略的進程。本集團將進一步增加在江蘇省內的連鎖店數量，對於已經建立領導地位的城市將貫徹「同城多店」的發展策略，以進一步鞏固本集團在江蘇省的領導地位。與此同時，本集團將繼續加大對安徽省、西安市及昆明市的拓展力度，並關注其他經濟潛力較大、競爭相對較小的省會城市，以構建更大範圍的連鎖店網絡。

王先生總結道：「在二零一零年下半年，本集團將緊密監察宏觀經濟走勢和消費需求的變化，通過品牌調整、企劃促銷、流程優化、管理標準化以及員工的持續培訓等，提升本集團的執行力和盈利能力。本集團對中國經濟的長期發展保持樂觀，對未來的發展前景充滿信心，並將致力為股東創造更為可觀的回報。」

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，集團現時共經營十七間百貨店，分別位於南京、南通、揚州、蘇州、徐州、泰州、西安、昆明、淮安、鹽城及上海。集團正在積極擴大業務規模，旗下十七間百貨店(其中包括一間管理店)的總建築面積大約為539,000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