

[請即時發放]



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

金鷹商貿公佈二零一一年全年業績
銷售所得款項總額及淨利潤分別大幅上升**31.0%** 及 **26.4%**
同店銷售保持強勁增長達**24.9%**

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一一年 人民幣百萬元	二零一零年 人民幣百萬元	變動
銷售所得款項總額 (「GSP」)	14,340.2	10,949.3	+31.0%
- 特許專櫃銷售	13,160.2	10,109.4	+30.2%
- 直接銷售	1,119.6	791.1	+41.5%
- 租金收入及管理服務費用	60.4	48.8	+23.9%
收益	3,216.9	2,450.4	+31.3%
經營溢利	1,533.5	1,245.8	+23.1%
本公司擁有人應佔溢利	1,212.1	959.2	+26.4%
每股基本盈利 (人民幣元)	0.623	0.494	+26.1%
末期股息每股 (人民幣元)	0.188	0.150	+25.3%

(二零一二年三月十二日 – 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」，香港交易所股份編號：3308)，今天公佈截至二零一一年十二月三十一日止年度之已審核的全年業績。

儘管年內全球經濟仍然籠罩著不穩定性，然而集團仍然受惠於中國內需增長所帶來的機遇。回顧年內，集團的GSP成功維持快速及穩定的增長，上升 31.0%至人民幣 143.4億元。收益為人民幣32.2億元，較去年同期增長31.3%。本公司擁有人應佔溢利按年增長 26.4%至人民幣 12.12億元。每股基本盈利為人民幣 0.623元，較去年同期增長26.1%。董事會建議派付截至二零一一年十二月三十一日止年度的全年股息每股人民幣0.188元。

回顧年內，集團同店銷售增長仍維持於高水平，達 24.9% (二零一零年：25.1%)。截至二零一一年十二月三十一日止年度的每票銷售額增加 18.6%至人民幣 722 元 (二零一零年：人民幣 608 元)。

集團董事長王恒先生表示：「為了滿足目標顧客的消費需求，並為各連鎖店銷售增添新動力，本集團的各連鎖店於二零一一年均進行了規模較大的商品組合和品牌組合的調整，以期提升品牌檔次和業績表現。再者，集團亦正在實施領先同業的智慧資訊管理平台，該平台基於先進的 ERP 系統，以全面提升顧客體驗、提高營運效率、開創新業務價值。這些努力均使集團整裝待發，帶動 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）、揚州店及徐州店均保持令人滿意的同店銷售增長，分別為約12.3%、21.7%及28.3%。此外，西安高新店、南京珠江店、鹽城店及南京仙林店等較新店面，繼續帶來可觀的同店銷售增長，分別為約37.9%、53.9%、61.5%及153.7%。

- 續 -

於二零一一年，特許專櫃銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻為 **91.8%**（二零一零年：**92.3%**），而直接銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻則為 **7.8%**（二零一零年：**7.2%**）。

特許專櫃銷售佣金率輕微下跌至 **19.6%**（二零一零年：**20.0%**），造成輕微下跌的原因主要是(i)佣金率較低的若干產品類別的表現相對強勁，包括黃金、珠寶和名貴配飾；及(ii)平均佣金率較低（相比南京新街口店等老店）的新店貢獻的銷售額增加。

直接銷售的毛利率由 **22.3%**下跌至 **20.2%**，由於(i)本集團大部份新門店將經營精品超市作為向客戶提供的其中一項增值服務，毛利率整體上較低的超市銷售由人民幣 **128.0** 百萬元增加 **46.1%**至人民幣 **187.0** 百萬元及(ii)於年內下半年自有品牌提供更多折扣優惠，從而向本集團的忠誠貴賓客戶提供價格優惠的優質產品及增加門店的客流。特許專櫃銷售及直接銷售的合併毛利率下跌至 **19.6%**（二零一零年：**20.2%**）。

年內本集團繼續關注 **VIP** 貴賓的拓展和維護。回顧年內，本集團繼續通過聯名信用卡擴大與多家銀行的合作，實現優質客戶和營銷資源的共享。截至二零一一年十二月三十一日，本集團擁有 **VIP** 貴賓超過 **1,028,000** 名，**VIP** 貴賓對本集團銷售所得款項總額的貢獻比例約為 **62.1%**。

為抓住未來中國消費市場蓬勃發展的機遇，本集團將繼續加快新店拓展的步伐。本集團於二零一一年共開設 **4** 家新店，包括合肥店、常州嘉宏店、西安小寨店及江蘇宿遷店。其中本集團合肥店為集團於安徽省的旗艦店，與本集團於合肥市的另外兩家百貨店大東門店和百花井店實現協同效益，鞏固了本集團於合肥市場的地位。另外南京仙林店及昆明店二期亦於年內擴大面積。以上各種舉措共增加建築面積約 **282,000** 平方米。

再者，本集團江蘇溧陽店、徐州人民廣場店、昆明南亞店同時於二零一二年一月開幕，這不僅反映了本集團在外部市場環境變化不斷的情況下依然加速拓展的決心，也證明了本集團同時籌備多家新店的卓越執行能力。根據本集團於二零一零年制定的拓展計劃，本集團目前已確定多個新店拓展項目，在未來三年仍將繼續增加超過 **90** 萬平方米的建築面積。

王先生總結道：「展望將來，我們對未來中國經濟的發展和國內消費的增長充滿信心。在未來三年，我們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，在江蘇省、安徽省、陝西省和雲南省加大拓展力度。同時，我們將通過向顧客提供優質的商品、創新的銷售和促銷活動、改善顧客的購物體驗，持續提升現有門店的業績表現。我們相信，憑藉我們雄厚的品牌實力、卓越的執行能力、良好的資產負債表和忠實的顧客群體，本集團一定能夠繼續在行業中保持領先地位，為股東帶來更好的回報。」

- 完 -

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 **16** 個城市營運及管理 **26** 家百貨店，總建築面積超過 **1,057,000** 平方米。

如需更多資料，請聯絡：

iPR 奧美公開

劉麗恩/ 謝紫筠/ 梁詩雅/ 梁牧謙

電話： **2136 6952/ 2136 6950/ 2136 8059/ 3920 7684**

傳真： **3170 6606**

電郵： **callis.lau@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/
polly.leung@iprogilvy.com/ andrea.leung@iprogilvy.com**