



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

金鷹商貿公佈二零零九年全年業績

銷售所得款項總額及經營溢利分別上升 31.1% 及 35.0%

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零九年 人民幣百萬元	二零零八年 人民幣百萬元	變動
銷售所得款項總額 (「GSP」)	8,191.7	6,249.0	+31.1%
- 特許專櫃銷售	7,564.6	5,786.7	+30.7%
- 直接銷售	588.9	438.5	+34.3%
- 租金收入及管理服務費用	38.2	23.8	+60.5%
收益	1,850.1	1,426.4	+29.7%
經營溢利	958.2	710.0	+35.0%
股東應佔溢利	250.9	613.4	-59.1%
- 經調整*	768.0	572.1	+34.2%
每股基本盈利 (人民幣)	0.137	0.339	-59.6%
- 經調整*	0.419	0.316	+32.8%
末期股息每股 (人民幣)	0.108	0.308	

* 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。

(二零一零年四月七日 - 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)，今天公佈截至二零零九年十二月三十一日止年度之全年業績。

二零零九年，受惠於中國政府推出一攬子政策，進一步擴大內需及促進經濟發展，中國經濟維持平穩發展。本集團積極採取多種措施靈活應對複雜多變的營運環境，經營業績繼續保持穩定快速的增長。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團實現銷售所得款項總額達人民幣81.92億元，同比增長31.1%。股東應佔溢利為人民幣2.51億元，每股基本盈利為人民幣0.137元。倘撇除本集團可換股債券公平值變化、實際利息成本及匯兌調整此等非現金及僅屬會計處理項目的影響，股東應佔溢利為人民幣7.68億元，同比增長34.2%；每股基本盈利為人民幣0.419元。董事會建議派付截至二零零九年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.108元。

回顧年內，本集團同店銷售增長仍維持於高水平，達 17.5% (二零零八年：21.5%)。截至二零零九年十二月三十一日止年度的每票銷售額增加 8.5%至人民幣 540 元 (二零零八年：人民幣 498 元)。

集團董事長王恒先生表示：「為了持續提升銷售表現，本集團不斷根據目標顧客消費需求和特許專櫃的表現調整商品組合，並對產品佈局和品牌進行重組和調整、品牌櫃位形象重裝，以期提升品牌業績；並對內部環境進行裝修，優化購物環境，為顧客提供舒適和滿意的購物體驗。各連鎖店於年內不斷致力引進知名和暢銷品牌，以滿足目標顧客不斷變化的消費需求。此外，各連鎖店根據當地消費市場和貨品資源推出形式多樣的促銷企劃，並於年內創出輝煌的銷售業績。」

以個別門店計算，本集團的旗艦店南京新街口店於4月18日店慶當日的銷售所得款項總額約人民幣3,400萬元，同比增加35.9%。揚州店於10月24日店慶當日的銷售所得款項總額約人民幣3,700萬元，同比增加27.1%。徐州店於12月18日店慶當日的銷售所得款項總額約人民幣7,500萬元，同比增長38.1%，創本集團多間連鎖店的單日銷售額之最。南京新街口店、揚州店及徐州店分別佔本集團GSP約34.6%、13.2%及15.1%，同店銷售增長約8.6%、13.6%及21.3%。

截至二零零九年十二月三十一日止年度，特許專櫃銷售對本集團GSP的貢獻約為92.3%（二零零八年：92.6%）。直接銷售對本集團GSP的貢獻約為7.2%（二零零八年：7.0%）。平均佣金率為20.3%，與去年持平（二零零八年：20.6%）。

回顧年內，本集團持續關注VIP顧客計劃的推進和發展，通過提供針對VIP顧客的專享服務和增值服務，進一步增強VIP顧客的滿意度和忠誠度。本集團並通過與多家銀行合作，實現優質客戶的共享，令VIP貴賓數量進一步提高。截至二零零九年十二月三十一日，本集團共有VIP貴賓會員超過743,000名，VIP貴賓消費佔本集團銷售所得款項總額的比例約為63.2%。

業務拓展方面，本集團成功獲得南京東方商城的委託管理協議，並分別於年內四月、五月、七月及十二月開設揚州京華城店、上海店、南京漢中店及南京仙林店。本集團於泰州店新增的面積也於二零零九年十月開始營業，有利本集團進一步擴大和豐富泰州店的產品種類和品牌、提高及鞏固市場佔有率。本集團旗下百貨店總數由12間增至17間，總建築面積大約為539,000平方米。

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。於回顧期內，本集團已就於安徽淮北及合肥、雲南昆明、江蘇南京、宿遷、昆山、丹陽、溧陽、連雲港以及常州等地開設新店簽訂若干買賣協議或租賃協議或框架協議，預計將在未來三年內至少增加50萬平方米的建築面積。

展望將來，世界經濟逐步恢復仍將造成市場波動，中國經濟亦可能受到影響。二零一零年中國政府將會繼續推出一系列刺激內需措施和政策，從而推動國內生產總值的增長。另外，在二零零九年底召開的中央經濟工作會議上，中國政府將「拉動消費」定為經濟結構調整和未來可持續發展的核心部分，特別透過「拉動居民消費」，致力進一步推動內需。

王先生總結道：「在二零一零年，本集團將繼續穩健地拓展店鋪網絡，以自建、長期租賃或者兼併收購的方式取得物業。本集團亦將在江蘇鄰近省份開店，並加強在西安和昆明及其臨近省市的網絡。本集團將持續密切監控現有門店的業績增長，通過持續有效的品牌優化及創新的促銷活動提高其連鎖店對目標顧客的吸引力，並且通過有效的成本控制提高盈利能力，藉以加強財務實力及創造股東價值。」

- 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，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 奧美公開

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