

[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中期業績

銷售所得款項總額及經營溢利分別大幅上升 **37.1%** 及 **26.0%**

同店銷售保持強勁增長達 **28.7%**

	截至六月三十日止六個月		
	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」)	6,903.0	5,034.1	+37.1%
- 特許專櫃銷售	6,353.6	4,660.2	+36.3%
- 直接銷售	518.9	350.3	+48.1%
- 租金收入及管理服務費用	30.5	23.6	+29.5%
收益	1,557.0	1,151.9	+35.2%
經營溢利	777.3	616.9	+26.0%
本公司擁有人應佔溢利	612.2	462.0	+32.5%
每股基本盈利 (人民幣元)	0.315	0.238	+32.4%

(二零一一年八月十六日 - 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六月三十日止六個月之未經審核的中期業績。

憑藉二零一一年上半年全球經濟的復蘇勢頭, 集團的銷售所得款項 (「GSP」) 成功維持快速及穩定的增長, 上升 37.1% 至人民幣 69.0 億元。收益為人民幣 15.6 億元, 較去年同期增長 35.2%。本公司擁有人應佔溢利按年增長 32.5% 至人民幣 6.1 億元。每股基本盈利為人民幣 0.315 元, 較去年同期增長 32.4%。董事會不建議派付截至二零一一年六月三十日止六個月的中期股息。

回顧期內, 本集團同店銷售增長仍維持於高水平, 達 28.7% (二零一零年上半年: 25.4%)。截至二零一一年六月三十日止六個月的每票銷售額增加 21.5% 至人民幣 705 元 (二零一零年上半年: 人民幣 580 元)。

集團董事長王恒先生表示:「二零一一年上半年, 為了滿足目標顧客的消費需求, 本集團各連鎖店期內均進行了力度較大的春季調整, 以提升品牌檔次和業績表現。集團於江蘇省三線城市強勁的銷售表現吸引了多個國際知名品牌進駐本集團各連鎖店。例如揚州店成功引進 FOLLI FOLLIE、LANCOME 及 L'OCCITANE, 而徐州店則引進了 HUGO BOSS 及 BIODERMA 等國際品牌。

同時, 集團還擴大了較成熟連鎖店自主招商的範圍, 使品牌組合更加符合當地市場的需求, 進一步提升新進品牌的銷售表現。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二零一一年六月三十日止六個月均達到令人滿意的同店銷售增長, 分別為約 16.4%、24.1% 及 31.8%。此外, 西安高新店、鹽城店等較新分店則繼續帶來可觀同店銷售增長, 分別約 49.4% 及 73.1%。

- 續 -

截至二零一一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 92.0% (二零一零年上半年：92.6%)。直接銷售對本集團 GSP 的貢獻約為 7.5% (二零一零年上半年：7.0%)。

特許專櫃銷售佣金率輕微下跌至 20.0% (二零一零年上半年：20.8%)。佣金率輕微下跌，主要由於 (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 (相比成熟連鎖店) 的新店貢獻之銷售額增加。

由於集團持續進行優化貨品調整，直接銷售的毛利率由 21.9% 增至 22.1%。特許專櫃銷售及直接銷售的整體毛利率則由 20.9% 降至 20.2%。

本集團持續關注 VIP 貴賓增值服務的拓展，通過開展豐富多彩的沙龍活動，關注 VIP 貴賓的需求變化，更深層次接觸 VIP 貴賓，與 VIP 貴賓建立長期關係。集團更與多家銀行合作，實現優質客戶資源的共享，以提高 VIP 貴賓的滿意度和忠誠度。截至二零一一年六月三十日，本集團擁有 VIP 貴賓超過 842,000 名，VIP 貴賓消費佔集團銷售所得款項總額的比例約為 61.8%。

本集團在新店擴張方面亦取得較大進展。二零一一年上半年，本集團位於安徽省的旗艦店合肥店及常州嘉宏店試營業。南京仙林店新增面積於期內開幕並將其分店總建築面積擴大至約 39,000 平方米。另外，位於昆明店正對面的昆明店二期，其駐店部份品牌亦於今年 5 月起開始營業，待該分店全面開幕後，昆明店總建築面積將擴大至 116,000 平方米。位於成熟小寨商圈的西安小寨店，建築面積約為 19,000 平方米，預計將於二零一一年八月底開幕。

此外，昆明二店、徐州二店、江蘇宿遷店及江蘇溧陽店的籌備工作均按計劃進行，四家新店預計將於二零一一年年底前開業，合計將增加建築面積約 213,000 平方米。目前本集團已確定多個新店拓展項目，預計在未來三年將增加約 80 萬平方米的建築面積。

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繼續貫徹同城多店的發展策略，進一步鞏固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，並關注其它經濟潛力較大、競爭相對較小的省會城市，進一步構建更大範圍的連鎖店網路。

王先生總結道：「在二零一一年下半年，繼續關注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、顧客服務等方面的不斷創新，提升本集團的市場佔有率和顧客滿意度。本集團對企業的未來發展前景充滿信心，並有信心能為股東帶來更為可觀的回報。」

- 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 14 個城市營運及管理 21 家百貨店，總建築面積超過 80.0 萬平方米。

如需更多資料，請聯絡：

iPR 奧美公關

劉麗恩/ 謝紫筠/ 梁詩雅/ 楊雪

電話： 2136 6952/ 2136 6950/ 2136 8059/ 2136 6184

傳真： 3170 6606

電郵： callis.lau@iprogilvy.com/ karen.tse@iprogilvy.com/
polly.leung@iprogilvy.com / lucy.yang@iprogilvy.com