

[請即時發放]



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

金鷹商貿公佈二零一二年中期業績

本公司擁有人應佔溢利上升**1.1%**至**人民幣6.19億**

國內外市場環境變化不斷 堅持開展門店步伐
印證同時籌備多家新店的卓越執行能力

	截至六月三十日止六個月		
	二零一二年 人民幣百萬元	二零一一年 人民幣百萬元	變動
銷售所得款項總額(「GSP」)	8,050.4	6,903.0	+16.6%
收益	1,800.7	1,557.0	+15.7%
■ 特許專櫃銷售	1,188.7	1,085.5	+9.5%
■ 直接銷售	568.0	443.5	+28.1%
■ 租金收入及管理服務費用	44.0	28.0	+56.9%
經營溢利	800.7	777.3	+3.0%
本公司擁有人應佔溢利	618.9	612.2	+1.1%
每股盈利(人民幣元)			
■ 基本	0.319	0.315	+1.3%
■ 攤薄	0.317	0.312	+1.6%

(二零一二年八月二十一日 - 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), 今天公佈截至二零一二年六月三十日止六個月之未經審核的中期業績。

回顧二零一二年上半年, 儘管全球經濟展現復蘇跡象, 然而隨著歐元區債務問題日益惡化, 致使全球經濟增長放緩, 朝往復蘇之路中仍然存在不穩定性。儘管如此, 集團仍然受惠於中國內需增長所帶來的機遇。回顧期內, 集團的GSP成功保持平穩較快的增長, 上升**16.6%**至**人民幣81億元**。收益為**人民幣18億元**, 較去年同期增長**15.7%**。本公司擁有人應佔溢利按年增長**1.1%**至**人民幣6.19億元**。每股基本盈利為**人民幣0.319元**, 較去年同期增長**1.3%**。回顧期內, 集團同店銷售增長保持穩健水平, 達**8.6%**。(二零一一年上半年: **28.7%**)。董事會不建議派付截至二零一二年六月三十日止六個月的中期股息。

集團董事長王恒先生表示:「為了滿足目標顧客的消費需求, 於回顧期內, 本集團各連鎖店結合商營合一的管理方式, 對品牌組合和商品組合進行了較大規模的春季調整, 進一步提升品牌的業績表現。南京新街口店成功引入 **JURLIQUE** 及 **SULWHASOO**, 以進一步豐富國際化妝品品牌的陣容。其次, 基於本集團在江蘇三線城市強勁的銷售表現, 國際知名品牌亦紛紛優先進駐本集團在該區域的連鎖店。其中, 徐州店和揚州店同時引進了 **COACH** 等國際名牌, 以及 **CHANEL**、**CLARINS** 等國際一線化妝品。以上這些均加強了集團於該等城市作為中高端百貨營運商的地位。」

以個別門店計算，儘管經濟狀況複雜和波動，並且受鄰近的南京新街口店二期建設施工影響，然而回顧期內，南京新街口店（本集團的旗艦店）的同店銷售增長維持穩定於 1.7%，而揚州店及徐州店的同店銷售增長，分別維持於 8.5%及 4.2%。此外，作為本集團銷售增長新驅動力，南京仙林店及淮北店等較新店面達到可觀的同店銷售增長，分別為約 124.8%及 50.1%。

於二零一二年上半年，特許專櫃銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻為 91.2%（二零一一年上半年：92.0%），而直接銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻則為 8.3%（二零一一年上半年：7.5%）。

特許專櫃銷售佣金率下跌至 19.0%（二零一一年上半年：20.0%）。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，包括消費類電子產品、黃金及珠寶；(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；及(iii)增加新店推廣活動力度以吸引人流及建立市場地位。

直接銷售的毛利率減至 17.7%（二零一一年上半年：22.1%），主要由於 (i)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，及(ii)本集團大部份新門店將經營大型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 76.7 百萬元增加 17.6%至人民幣 90.2 百萬元。特許專櫃銷售及直接銷售的整體毛利率減至 18.9%（二零一一年上半年：20.2%）。

本集團繼續關注 VIP 貴賓增值服務的拓展。本集團繼續通過聯名信用卡擴大與多家銀行的合作，實現優質客戶和行銷資源的共用。截至二零一二年六月三十日，本集團擁有 VIP 貴賓超過 1,022,000 名，VIP 貴賓消費佔集團銷售所得款項總額的比例約為 58.7%。

為抓住未來中國消費市場蓬勃發展的機遇，本集團將繼續保持成熟穩健的新店拓展的步伐。本集團於二零一二年上半年共開設五家新店，包括昆明南亞店、溧陽店、徐州人民廣場店、鹽城奧萊城及常州武進店。其中常州武進店與本集團常州嘉宏店以及溧陽店共同實現了協同效應，有助本集團於常州市場建立領先地位。以上各家新店，加上二零一二年一月淮北店的新增營運面積以及二零一二年七月鹽城店的新增營運面積投入運營，共增加連鎖店建築面積約 230,000 平方米。

集團目前已確定未來多個新店拓展專案，本集團在未來三年仍將繼續增加超過 100 萬平方米的連鎖店建築面積。

王先生總結道：「展望二零一二年下半年，縱然全面復蘇的道路上仍然挑戰重重，但管理層對未來的中國經濟發展、國內消費及百貨業的增長抱持審慎樂觀的態度。本集團將會繼續保持成熟穩健的連鎖店拓展步伐，堅持未來籌備的每家新店均具有務實高效的管理團隊和豐富強大的品牌資源，樹立及鞏固行業領先地位。未來三年，本集團仍將以自置物業、長期租賃或合併收購的方式，在江蘇省、安徽省、陝西省和雲南省進行深入拓展，並積極把握與相關行業領先企業全面合作拓展的機會。本集團亦會關注其它經濟發展潛力較大的省會城市，進一步構建更大範圍的連鎖店網路。在二零一二年下半年，本集團將會採取更加積極有效的措施，集中精力縮短新開連鎖店的成熟盈利週期，並進一步挖掘和增強成熟老店的銷售業績和盈利能力。這些措施將體現在進一步優化各連鎖店商品和品牌的組合，充分發揮智能資訊管理平台對於加速業務增長、提高營運效率以及開創新業務價值的作用，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，提升顧客消費滿意度和忠誠度。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。」

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 個城市成功開設 27 家自有店和一家管理店，總建築面積超過 1,130,000 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/ 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