

[請即時發放]



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

金鷹商貿公佈二零一三年中期業績

向全生活化百貨轉型 豐富顧客購物體驗
經濟放緩及競爭激烈下 同店銷售增長保持穩定 錄得 5.6%

	截至六月三十日止六個月		
	二零一三年 人民幣百萬元	二零一二年 人民幣百萬元	變動
銷售所得款項總額 (「GSP」)	8,622.5	8,050.4	+7.1%
■ 特許專櫃銷售	7,833.7	7,338.0	+6.8%
■ 直接銷售	738.1	664.8	+11.0%
■ 租金收入及管理服務費用	50.7	47.6	+6.7%
收益	1,831.0	1,800.7	+1.7%
經營溢利	763.3	800.7	-4.7%
本公司擁有人應佔溢利	630.3	618.9	+1.8%
每股基本盈利 (人民幣元)	0.330	0.319	+3.4%

(二零一三年八月十九日 – 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)，今天公佈截至二零一三年六月三十日止六個月之未經審核的中期業績。

二零一三年上半年，中國經濟持續面臨複雜多變的國內外經濟形勢。通過本集團全體員工的共同努力，本集團於期內仍然保持穩健的增長。回顧期內，集團的 GSP 上升 7.1% 至人民幣 86.2 億元。收益為人民幣 18.3 億元，較去年同期增長 1.7%。本公司擁有人應佔溢利按年增長 1.8% 至人民幣 630 百萬元。每股基本盈利為人民幣 0.330 元，較去年同期增長 3.4%。回顧期內，集團同店銷售增長保持穩健水平，達 5.6%。董事會不建議派付截至二零一三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：「自二零一三年起，本集團全面啟動向全生活化百貨的戰略轉型，於現有大部份門店中，全面持續引進餐飲、休閒娛樂等多功能業態，充分發掘現有門店的業績增長潛力。我們相信多功能業態能豐富顧客的消費體驗，提高顧客忠誠度，進而帶動門店經營業績提升。此上舉措，配合集團持續對現有連鎖店業務管理體系的改進和優化，以及其他增值服務，進一步鞏固了本集團的門店於這些城市的中高端百貨市場的領先地位。」

由於經濟狀況複雜多變，市場競爭日趨激烈，並且受鄰區南京新街口店二期建設施工的影響，截至二零一三年六月三十日止六個月，南京新街口店（本集團的旗艦店）的同店銷售增長錄得 2.6% 的輕微減幅，而揚州店及徐州店的同店銷售增長分別維持於 4.8% 及 7.0%。此外，作為本集團銷售增長新驅動力，南京仙林店、淮北店及宿遷店等較新店面均錄得可觀的同店銷售增長，分別為 39.8%、34.5% 及 46.6%。

由於新店對銷售所得款項總額的貢獻增加，南京新街口店對銷售所得款項總額的貢獻由 23.5% 減至 21.4%。南京新街口店、揚州店及徐州店等三大店對銷售所得款項總額的累計貢獻由合共 45.7% 減至 43.3%。

截至二零一三年六月三十日止六個月，特許專櫃銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻為 90.9%（二零一二年上半年：91.2%），或由人民幣 7,338.0 百萬元增加 6.8% 至人民幣 7,833.7 百萬元，而直接銷售對本集團銷售所得款項總額的貢獻則為 8.6%（二零一二年上半年：8.3%），或由人民幣 664.8 百萬元增加 11.0% 至人民幣 738.1 百萬元。

特許專櫃銷售佣金率下跌至 17.2%（二零一二年上半年：19.0%）。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)加大新店及表現稍遜門店推廣活動力度以吸引人流及建立市場地位。直接銷售的毛利率穩定在 18.0%（二零一二年上半年：17.7%）。特許專櫃銷售及直接銷售的整體毛利率降至 17.3%（二零一二年上半年：18.9%）。

本集團始終堅持為廣大 VIP 貴賓提供業內領先的增值服務。結合「掌上金鷹」移動用戶端的上線推廣，本集團於二零一三年五月起，在南京、鹽城、泰州等地的門店率先實現免費 WIFI 全覆蓋，為無線 POS 收銀系統提供無線網路接入，並於業內率先推出「電子 VIP 卡」，方便顧客更加輕鬆的享受各項 VIP 增值服務，獲取各類精彩豐富的促銷資訊。截至二零一三年六月三十日，本集團擁有 VIP 貴賓約 1,070,000 名，VIP 貴賓消費佔集團銷售所得款項總額的比例約為 54.7%，而成熟店 VIP 貴賓的消費佔比則平均超過 60.0%。

為抓住未來中國零售市場蓬勃發展的機遇，本集團繼續保持成熟穩健的新店拓展的步伐。二零一三年下半年，常州嘉宏店將新增建築面積約 18,000 平方米，使該店建築面積增至約 51,500 平方米。伴隨店面的擴大，及與武進店和溧陽店擴大聯動效應，有助於本集團在常州市場建立領先地位。另外，集團在西安的第三家連鎖店—西安北城店亦將於二零一三年底開業，其建築面積約 62,500 平方米，位於西安市新興商業中心。該店開業後將與西安高新店和小寨店互動協同，強化本集團於西安市同城多店、特色經營之戰略目標。

回顧目前已確定的未來多個新店拓展項目，本集團在未來四至五年內仍將繼續增加超過 150 萬平方米的連鎖店建築面積。

王先生總結道：「展望未來，管理層對未來的中國經濟發展和國內消費增長審慎樂觀。下半年，我們將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，挖掘和增強成熟老店的銷售業績和盈利能力，樹立和鞏固行業領先地位。未來 3 年，我們仍將以自置物業、長期租賃或合併收購等多種方式，在江蘇省、安徽省、陝西省和雲南省進行深入拓展，發展和鞏固該部分區域的領先地位；並積極推進和相關行業領先企業的投資合作與業務協同。另外，本集團亦會持續關注其他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。我們相信，憑藉本集團雄厚的品牌實力、卓越的執行能力、良好的財務表現和忠實的顧客群體，本集團將能夠為股東帶來更好的回報。」

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 15 個城市成功開設 26 家自有店，總建築面積達 1,092,419 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： goldeneagle@iprogilvy.com