



新世界百貨中國有限公司

New World Department Store China Limited

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(香港上市股份代號: 825)





目錄

- 003 理想、使命及信念
- 004 財務摘要
- 006 主席報告書
- 012 里程碑
- 014 零售網絡
- 016 業務回顧
- 026 自營業務
- 030 管理層討論與分析
- 038 董事簡介
- 042 企業管治報告
- 051 企業可持續發展
- 057 財務資料
- 142 詞彙釋義
- 143 公司資料
- 144 集團簡介





理想

被公認為中國最具影響力、
效益最佳的連鎖時尚都市百貨

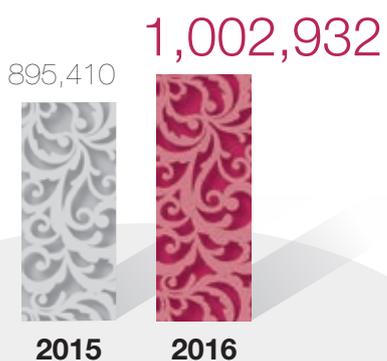
使命

創新、前瞻、高效，
構建中國都市時尚生活新典範

信念

以「創新、前瞻、誠信、嚴謹、尊重」
為核心價值，共建新百未來之路

財務摘要



貨品銷售 —
自營銷售
(千港元)



收益
(千港元)



租金收入
(千港元)

年度利潤： 45,398千港元

	2016年 千港元	2015年 千港元
經營業績		
收益	3,659,896	4,029,351
分別為：		
專櫃銷售佣金收入	1,977,219	2,441,660
貨品銷售－自營銷售	1,002,932	895,410
管理及顧問費	40,288	53,565
租金收入	639,457	638,716
經營利潤	209,700	230,862
年度利潤	45,398	69,741

	於2016年 6月30日 千港元	於2015年 6月30日 千港元
財務狀況		
定期存款、現金及現金等值物	1,202,678	2,115,917
總資產	11,711,839	13,167,078
總負債	5,799,004	6,874,441
總權益	5,912,835	6,292,637
現金淨額狀況	207,026	408,891

	2016年	2015年
財務比率		
收益增長	-9.2%	-2.6%
佣金收入率	17.6%	18.1%
自營銷售毛利率	24.6%	19.7%

主席 報告書

受環球經濟不景氣、貿易萎縮和金融市場動盪的影響，2016年上半年中國經濟增速持續放緩，國內生產總值增速僅為6.7%，拉動經濟的「三頭馬車」—投資、出口及消費的增速均全面回落，社會消費品零售總額增長放緩至10.3%，為2004年以來最低，可見整體經濟因素欠佳。審視目前中國的零售市場，互聯網和移動裝置的普及改變了時下消費者的購物模式，加上工資及租金成本上漲等因素，促使實體零售企業進行果斷變革，以務求在競爭激烈的市場中達至長遠穩定的發展。長遠而言，內需持續擴大及國民收入水平提升等因素，將成為中國零售市場的增長引擎，因此，本集團對零售業的前景仍然保持審慎樂觀。





鄭家純博士

主席

回顧年內，本集團在營運方面注入嶄新企業品牌個性－「The Artisanal Movement」(工匠精神)，透過精細化管理，務求做到精益求精，以提升營運效率及水平。面對嚴峻的經營環境，本集團一方面重點實行成本控制之措施，成功降低營運開支8.4%，另一方面增加自營業務和租賃業務的佔比，以擴大收益基礎。自營業務方面，本集團於2016年5月推出倡導自然生活的軟歐品牌n+自然烘焙，為消費者提供無香精、無色素、無防腐劑之高品質食材，以滿足消費者對美味與健康的追求。租賃業務方面，本集團策略性地增加租賃面積和優化租戶組合，於分店增添了特色餐飲、兒童樂園和健身中心等生活配套設施，以提升租金收入。此外，本集團於回顧年內開展合資餐飲業務，進一步實現差異化經營。

截至2016年6月30日止年度，本集團收益較上年度減少9.2%至3,659.9百萬港元。年度利潤較上年度減少34.9%至45.4百萬港元。每股盈利為0.03港元。

回顧年內，本集團放慢開店的步伐，關閉面積較小的北京時尚店及寧波匯美店。於2016年6月30日，本集團經營管理37家自有店及四家管理店，遍佈中國21個主要城市，概約總樓面面積為1,614,180平方米。

百貨業務方面，本集團於回顧年內繼續優化商品及服務組合，並加大力度引進線上品牌落地，成功與線上位列首三名的女裝品牌、棉麻藝術家－茵曼合作於我們店內開設六家體驗店，實行線上線下價格同步，為顧客提供全渠道的購物體驗。乘著「二胎政策」和《全民健身計劃(2011-2015年)》的契機，本集團

主席 報告書

於回顧年內逐步強化兒童商品和運動商品的業態，以把握市場機遇。為促進體驗式消費，本集團重點推進門店的場景化建設，例如上海浦建店先後增設了「開心滑梯」、「屋頂小鎮」及「鋼琴階梯」等遊樂設施，進一步落實「新世界樂園」計劃；而綿陽店的51畫廊及野獸花園、煙台店的High街和南京店的潮流迷你mall等，皆為當地消費者搭建更豐富的購物氛圍。在理想的商品及購物環境的基礎上，本集團於回顧年內先後舉辦「7度不打烊」、「快樂大爆發」和「630年中幸福慶」等全國聯動市場推廣活動，以刺激銷售。其中，「630年中幸福慶」配合微博及微信的線上宣傳，成功創下同比銷售增長55%的佳績。

在2015年全國兩會上，國務院總理李克強首次將有關O2O線上線下互動消費的內容納入《政府工作報告》內，隨後推出一系列國策鼓勵及支援零售業向O2O轉

型。有見及此，本集團於回顧年內積極與科網公司進行跨界別深度合作，包括與中國手遊舉辦《天天炫舞》引流活動，向玩家定點推送優惠資訊，引導年輕線上客群到店參與「天天炫舞 冠軍爭霸賽」；並與上海移雲信息科技旗下的新興移動端卡拉OK應用程式麥唱合作舉辦「青春不散場」移動錄音棚落地活動，配合店內的促銷活動，成功刺激客流及銷售。

為了實行差異化經營及提升毛利率，本集團進一步拓展自營業務，於回顧年內創立n+自然烘焙，於上海淮海店開設首家專門店；LOL原創生活概念店則將商品範疇擴闊至茶品、鮮花和藝術品等類別，同時舉辦多個有關花藝、茶道和香氛的消閒活動，加深顧客的生活類消費體驗。此外，本集團旗下三個高端時尚品牌—MOSCHINO、LOVE MOSCHINO及REDValentino的分銷業務於回顧年內先後在一線及二線城市增加零售據點，進一步擴大市場份額。

租賃業務方面，本集團於回顧年內增加租賃面積和優化租戶組合，引入特色餐飲、兒童樂園、手機專門店、髮型屋和健身中心等，為消費者提供更多生活類商品及服務的選擇。此外，本集團於回顧年內開拓合資餐飲業務，與兩家餐飲企業合資經營韓式快餐店Aza Aza！阿札家芝心年糕料理及韓國蜂窩冰淇淋專門店Sweetruck，進一步實現差異化經營。



主席
報告書

在推動業務發展的同時，本集團亦非常關注可持續發展，積極鼓勵員工回饋社會；回顧年內，新世界百貨義工隊貢獻了高達7,500小時的義工服務時數。本集團的可持續發展進程和成果均收錄於每年出版的可持續發展報告內，而令人鼓舞的是，本集團的2014及2015財年可持續發展報告分別榮獲LACP Vision Awards年報比賽的「零售—各類零售」組別白金獎及Astrid Awards「年報—專項：可持續發展報告」組別至尊大獎等多個國際榮譽，足證本集團的可持續發展表現已達到國際領先水平。

市場普遍認為，未來中國經濟下行壓力仍然較大，零售業依然面臨挑戰。然而，隨著中國的經濟結構逐漸向消費及服務產業傾斜，加上國家「十三五」規劃提出的全面開放「二胎政策」、城鎮化加速及中產階層崛起等利好因素，有望進一步釋放內需。因此，本集團對中國零售業的長遠前景仍然審慎樂觀。為鋪墊未來的發展道路，本集團承諾回歸零售本質，將

「新世界百貨幸福理論」發揚光大，以顧客為導向，致力為其打造集美味、健康及幸福於一身的購物新體驗。本集團將秉持「一市多店」及「輻射城市」的審慎擴充策略，深耕重點城市，有序推進開店計劃，並積極與業務夥伴探索新的合作模式，加快線上線下融合，以把握未來的發展機遇。

在此，本人謹藉此機會代表董事會，對各股東、顧客、合作夥伴及全體員工的支持及信任致以衷心謝意。我們將一如以往，繼續努力確保本集團的穩定發展，以保障股東的合理回報。

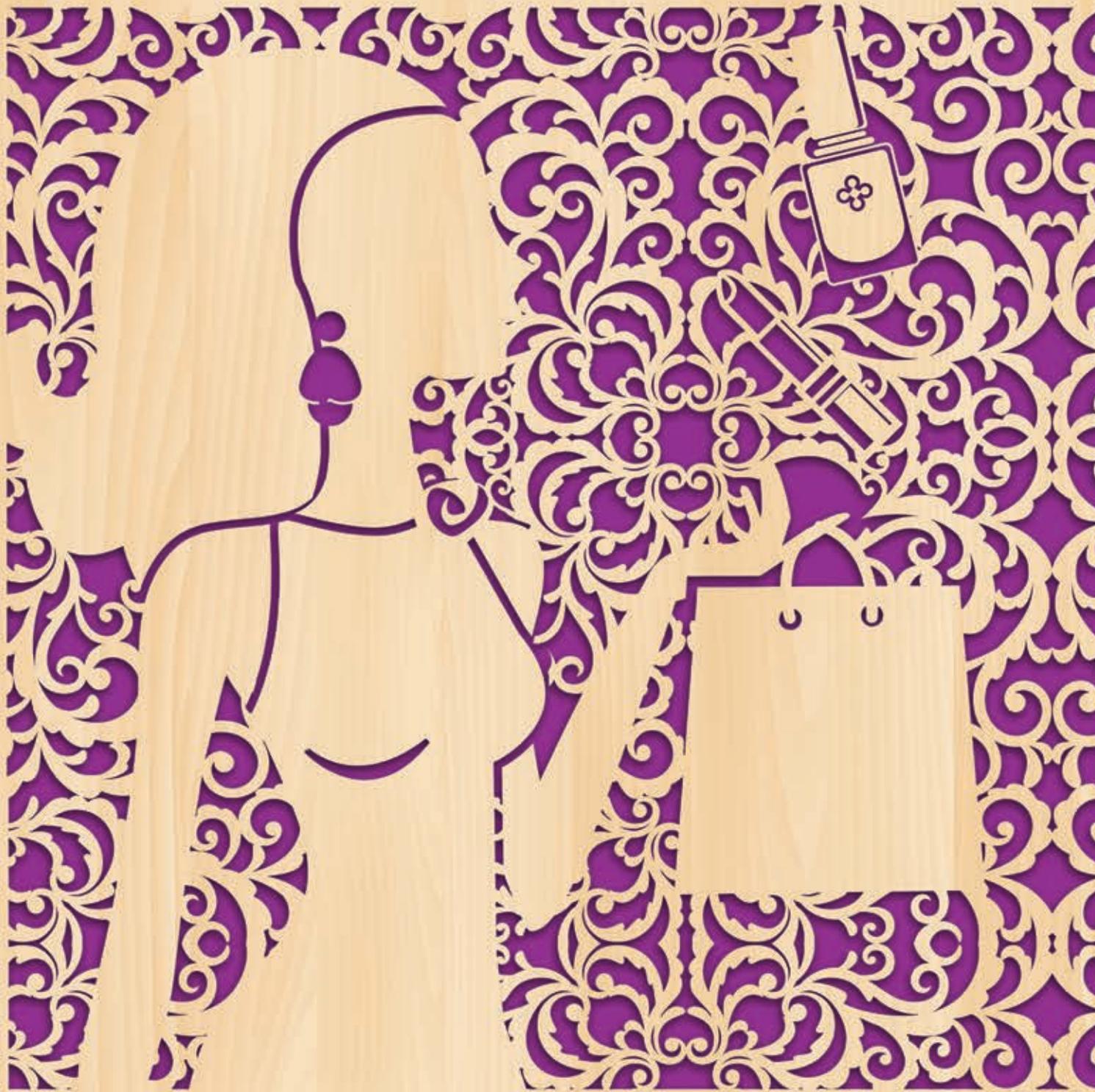
鄭家純博士

主席

香港，

二零一六年九月二十日





**獨到
市場定位**



引領百貨
時尚生活新典範

里程碑

2015



7月

- 啟動「@Dream愛夢想計劃」的年度大型活動系列－「新世界百貨@Dream愛夢想年度運動會」，提升社會各界對缺乏資源兒童的關注 ①
- 新世界百貨管理學院在「CCFA 十佳企業大學」評選中躋身中國十佳企業大學之列及憑藉「自營商品知識APP」專案獲頒「零售創新獎」

8月

- 「@Dream愛夢想計劃」於「2014-2015年度中國傑出營銷獎」中獲頒「傑出公益獎」

9月

- 舉辦「我們的盛宴－超級豐盛宴」全國聯動市場推廣活動，為顧客提供多重購物優惠 ②

10月

- 2014財年年報於2015 Galaxy Awards獲得「年報－印刷：零售－百貨」組別榮譽獎

11月

- 線上位列首三名的女裝品牌、棉麻藝術家－茵曼於上海浦建店設立其首家O2O體驗店
- 連續兩年冠名贊助「新世界百貨苗圃挑戰12小時慈善越野馬拉松」，並於店內舉行「挑戰吧！尋圃大擂台」，提升顧客對國內貧困學生的關注 ③
- 制訂「環保工作間政策」及《可持續辦公室指引》，向分店提供環保辦公室方針及具體節能減廢措施

- 舉辦「2014-2015年度優秀義工及明星義工評選」，表揚優秀義工

12月

- 發表第二份獨立的可持續發展報告－《新世界百貨可持續發展報告2015》，披露本集團在可持續發展範疇的表現及成果
- 於「《財資》最佳公司治理獎2015」中獲頒「財務表現、企業管治、社會責任及投資者關係」組別金獎 ④
- 新世界百貨管理學院於「中國最佳企業大學排行榜」頒獎盛典中獲頒「2015年中國最佳企業大學」、「2015年中國企業最佳學習項目」、「2015年度最具傳播價值獎」和「2015年度最具人氣企業大學」四項榮譽

里程碑

2016



7



9



11



8



10



12

1月

- 於「2015中國公益節」中獲頒「公益節5年特別致敬獎」、「2015中國公益獎—集體獎」及「2015年度最佳綠色貢獻獎」**5**

2月

- 2015財年年報於Mercury 2015/2016 Awards榮獲「年報—封面設計：圖像／圖表」組別金獎

3月

- 榮獲香港社會服務聯會頒發2015/16年度5年Plus「商界展關懷」標誌

4月

- 「開心滑梯」於上海浦建店正式開幕**6**
- 2015財年年報及可持續發展報告於Astrid 2016 Awards中獲頒四個獎項，可持續發展報告更勇奪「年報—專項：可持續發展報告」組別至尊大獎，成為首間贏得該項殊榮的香港上市公司**7**

- 香港辦事處連續三年榮獲社會福利署頒發「義務工作嘉許狀銅狀」

5月

- 自有品牌n+自然烘焙於上海淮海店開設首家專門店，售賣無香精、無色素、無防腐劑的歐式軟包**8**
- 舉辦「23周年快樂大爆發IV—新世界樂園 • 開心大潮趴」全國聯動市場推廣活動，積極利用O2O宣傳刺激銷售**9**

6月

- 推出以顧客為導向的「新世界百貨幸福理論」，並舉辦「630年中幸福慶」全國聯動市場推廣活動，旨在為消費者帶來幸福滿滿的購物體驗**10**

- 於第三屆義工月舉辦名為「快樂小工匠，動起手來我最棒」的全線義工活動，全國受惠的缺乏資源兒童超過730人**11**

- 於「第六屆亞洲卓越大獎」勇奪「最佳投資者關係企業(香港)」及「最佳企業社會責任」榮譽**12**

7月

- 2015財年年報及可持續發展報告於LACP 2015 Vision Awards年報比賽勇奪11個獎項

- 香港辦事處首次於「香港綠色機構認證」之「節能證書」計劃中獲頒「節能證書」

8月

- 2015財年年報於2016國際ARC Awards勇奪三個獎項

零售網絡

41 家分店遍佈

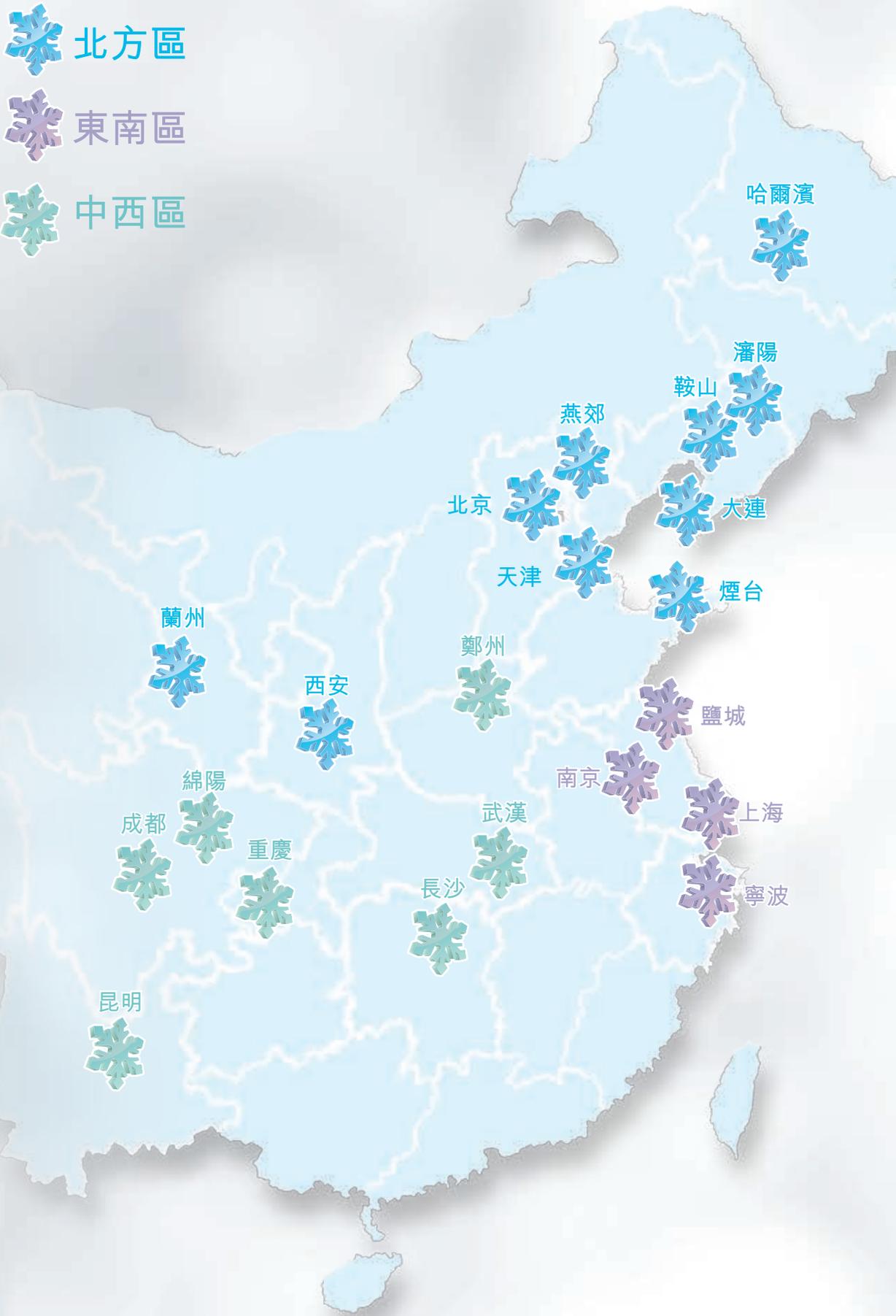
21 個主要城市

北京	4	上海	12	武漢	5
天津	1	寧波	2	長沙	1
燕郊	1	南京	1	鄭州	1
煙台	1	鹽城	1	成都	1
蘭州	1			重慶	1
西安	1			昆明	1
哈爾濱	1			綿陽	1
瀋陽	2				
大連	1				
鞍山	1				

 北方區

 東南區

 中西區



北方區

概約總樓面面積

669,350 平方米

北京店



開業日期：1998年7月
概約總樓面面積：116,900平方米

北京彩旋店



開業日期：2007年3月
概約總樓面面積：31,200平方米

北京利瑩店



開業日期：2008年9月
概約總樓面面積：52,000平方米

北京千姿店



開業日期：2010年9月
概約總樓面面積：40,200平方米

天津店



開業日期：1997年10月
概約總樓面面積：57,000平方米

燕郊店



開業日期：2013年4月
概約總樓面面積：32,000平方米

煙台店



開業日期：2013年12月
概約總樓面面積：55,600平方米

蘭州店



開業日期：2005年9月
概約總樓面面積：28,500平方米

西安店



開業日期：2012年12月
概約總樓面面積：58,700平方米

哈爾濱店



開業日期：1996年11月
概約總樓面面積：50,000平方米

瀋陽中華路店



開業日期：2005年12月
概約總樓面面積：44,000平方米

瀋陽津橋路店



開業日期：2011年5月
概約總樓面面積：34,000平方米

大連店



開業日期：2002年11月
概約總樓面面積：32,000平方米

鞍山店



開業日期：2007年10月
概約總樓面面積：37,250平方米

東南區

概約總樓面面積
583,530 平方米

上海淮海店



開業日期：2001年12月
概約總樓面面積：22,500平方米

上海新寧店



開業日期：2002年1月
概約總樓面面積：21,000平方米

上海虹口店



開業日期：2003年10月
概約總樓面面積：19,600平方米

上海長寧店



開業日期：2004年9月
概約總樓面面積：6,680平方米

上海七寶店



開業日期：2005年12月
概約總樓面面積：36,550平方米

上海五角場店



開業日期：2006年12月
概約總樓面面積：44,000平方米



生活館



時尚館

上海浦建店



開業日期：2007年9月
概約總樓面積：46,000平方米

上海寶山店



開業日期：2010年1月
概約總樓面積：39,000平方米

上海成山店



開業日期：2010年4月
概約總樓面積：38,000平方米

上海陝西路店



開業日期：2011年11月
概約總樓面積：42,000平方米

上海天山路店



開業日期：2013年8月
概約總樓面積：43,000平方米

上海118店



開業日期：2014年11月
概約總樓面積：62,600平方米

寧波店



開業日期：1998年4月
概約總樓面積：10,000平方米

寧波北侖店



開業日期：2012年9月
概約總樓面積：60,000平方米

南京店



開業日期：2007年11月
概約總樓面積：41,200平方米

鹽城店



開業日期：2012年12月
概約總樓面積：51,400平方米

中西區

概約總樓面面積

361,300 平方米

武漢店



開業日期：1994年11月
概約總樓面面積：42,000平方米

武漢時尚廣場



開業日期：2001年12月
概約總樓面面積：23,000平方米

武漢武昌店



開業日期：2005年10月
概約總樓面面積：24,000平方米

武漢徐東店



開業日期：2008年1月
概約總樓面面積：29,200平方米

武漢漢陽店



開業日期：2008年11月
概約總樓面面積：53,000平方米

長沙時尚廣場



開業日期：2006年9月
概約總樓面面積：35,000平方米

鄭州店



開業日期：2011年4月
概約總樓面面積：35,500平方米

成都店



開業日期：2006年12月
概約總樓面面積：30,000平方米

重慶店



開業日期：2006年9月
概約總樓面面積：42,000平方米

昆明店



開業日期：2004年6月
概約總樓面面積：12,600平方米

綿陽店



開業日期：2011年12月
概約總樓面面積：35,000平方米

業務回顧

回顧年內，本集團的收益由2015財政年度（或「上年度」）的4,029.4百萬港元減少9.2%至2016財政年度（或「本年度」）的3,659.9百萬港元。年度利潤為45.4百萬港元。

業務網絡

本年度本集團共有39家百貨店及兩家購物中心，概約總樓面面積達1,614,180平方米，概約總經營樓面面積為1,280,440平方米，分佈於北方、東南和中西三個營運區域，覆蓋全國21個主要城市，包括武漢、瀋陽、哈爾濱、天津、寧波、北京、上海、大連、昆明、蘭州、長沙、重慶、成都、鞍山、南京、鄭州、綿陽、鹽城、西安、燕郊及煙台。當中37家為自有店，四家為管理店。

收益來源

區域貢獻

北方區於回顧年內為本集團帶來最大收入，佔收益的51.1%，其次為東南區和中西區，分別佔收益的31.1%及17.8%。

收入類別貢獻

收益以專櫃銷售佣金收入為主，佔收益的54.0%；自營貨品銷售和租金收入分別佔收益的27.4%和17.5%；而管理及顧問費則佔收益的1.1%。



加快推進三大戰略 促進中國經濟穩定發展

根據《中國區域經濟發展報告2015-2016》，中國政府於2015年加快推進三大國家戰略—「一帶一路」、長江經濟帶及京津冀協同發展規劃，帶動各區的經濟發展。

「一帶一路」是絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路兩條經濟合作走廊的合稱，涵蓋亞洲、歐洲及非洲65個國家，是中國實行新一輪全方位對外開放、促進與沿線國家共同發展的重大舉措。「一帶一路」具有三大重心。第一，大力推動中西部地區開放，一方面透過基礎建設帶動資金流向中西部，另一方面使中西部發揮毗鄰東盟、中亞、南亞、中東歐的地緣優勢，釋放內在的經濟潛力；目前，中國與馬來西亞、新加坡、印尼、越南和老撾在產能和金融合作已取得顯著成效。第二，將東北地區定為中國向北開放的重要窗口，進一步促進與俄國遠東地區的陸海聯運合作，以振興當地的經濟發展；目前，中國、蒙古及俄羅斯已簽署《建設中蒙俄經濟走廊規劃綱要》，促進三國經濟

一體化發展。第三，加強沿海城市的中轉樞紐功能，促進中國與東南亞及歐美國家的雙向貿易及投資。概括而言，「一帶一路」不僅能全面地把國內外資源與市場連接，更能促進國內東、西部經濟更平衡發展，長遠拉動全國的經濟發展。

長江經濟帶覆蓋上海、江蘇、浙江、重慶、四川等11個省份，以促進東中西部的協調發展為目標，其戰略重點包括提高旅遊、零售、餐飲、房地產、金融等服務行業的佔比和全面推進新型城鎮化，刺激人民收入及消費額度，從而擴大內需，為中國沿海及內部的經濟增長提供重要支撐。

京津冀協同發展涵蓋北京、天津和河北兩市一省，是實現三地優勢互補、促進環渤海經濟區發展的國家戰略。2016年，三地加快推進北京新機場和京濱、京霸、京唐鐵路等重大工程項目的建設，帶動三地的人流、物流和資金流，以促進旅遊、零售及整體北方區的發展。



業務回顧

各區經濟個別發展

中西及長三角地區領跑全國

2015年，全球經濟放緩，中國經濟持續疲軟，國內生產總值增長僅為6.9%，是1990年以來首次跌破7%。回顧年內，各區域經濟個別發展，主要體現於各地的經濟增速、人民消費力及產業發展等指標上。

由於工業化及城鎮化重心向中西部轉移，該地區經濟維持較快增速。當中，重慶市2015年國內生產總值為人民幣15,718億元，同比增長11.0%，增速冠絕全國眾省市；四川省國內生產總值為人民幣30,103億元，同比增長7.9%，位列全國第六。受惠於房地產回暖及服務業佔比提升，長三角地區經濟於2015年保持平穩增長的勢態－江蘇省國內生產總值為人民幣70,116億元，同比增長8.5%，高踞全國第二；浙江省的國內生產總值實現同比增長8.0%，以人民幣42,886億元位列全國第四。

作為中國的中心城市，北京和上海於2015年的國內生產總值增長與全國平均水平持平，總量分別為人民幣22,969億元及人民幣24,965億元。京滬經濟增速放緩，主要由於產業向服務業升級轉型，服務業增速被工業加速向外轉移所抵銷。然而，北京的社會消費品零售總額在2015年突破人民幣一萬億元，實現10,338億元，連續八年穩佔全國最高消費城市的寶座；上海緊隨其後，其社會消費品零售總額達人民幣10,056億元，足證京滬兩市的民眾消費力依然領跑全國。

東北地區方面，在政府投資及製造業放緩及人口遷徙導致房地產需求下降的情況下，該地區的工業產品需求銳減，地區經濟進入深度調整期。2015年東北三省的國內生產總值增速連續三年排名靠後，遼寧省、黑龍江省、吉林省分別僅錄得3.0%、5.7%和6.5%的增長，遼寧省在全國排行最後，東北經濟形勢十分嚴峻。



實施精細化管理 加大自營業務比重

回顧年內，本集團採取謹慎的營運策略，關閉面積較小的北京時尚新世界百貨（「北京時尚店」）及寧波新世界匯美百貨（「寧波匯美店」），以集中資源發展面積較大、發展潛力較高的分店，並因應分店當地的經濟條件和消費者屬性制訂市場策略和進行精細化管理，以提高營運效益。同時，本集團增加自營業務的佔比，並於2016年5月推出倡導自然生活的軟歐品牌—n+自然烘焙，並於香港新世界百貨—上海巴黎春天淮海店（「上海淮海店」）開設首家專門店，以擴大收入來源。



緊貼市場趨勢

強化兒童、運動及化妝品品類

近年的「二胎政策」和《全民健身計劃（2011-2015年）》有效刺激了兒童和運動用品的需求，本集團於回顧年內相應地增加兒童和運動品類的經營面積，緊貼市場趨勢，以更好地照顧消費者的需求。兒童品類方面，北京新世界千姿百貨（「北京千姿店」）把兒童樓層遷至客流較高的二層，引進Balabala和adidas KIDS等品牌，並新增互動遊樂體驗區及免費書屋，以延長家庭客群的逗留時間；香港新世界百貨—上海巴黎春天五角場店（「上海五角場店」）則擴大兒童業態區域，新增FILA KIDS、SKECHERS Kids和Paw in Paw等品牌，更首次引入Carrera遙控賽車業態，以照顧不同家庭成員的需要。



業務回顧

運動品類方面，武漢新世界百貨－徐東店（「武漢徐東店」）把運動業態遷至較寬敞的一層，引進new balance、NIKE、NORTHLAND和KAILAS等戶外運動和攀登用品品牌，打造超過1,000平方米的戶外形象區；香港新世界百貨－上海巴黎春天浦建店（「上海浦建店」）則重新規劃第四層的品牌組合，將TRENDIANO、Jeep和VANS等男士休閒運動品牌及PUMA Kids和ANTA KIDS等兒童運動品牌共冶一爐，以鼓勵親子關聯消費。



增加生活配套設施 促進體驗式消費

本集團於回顧年內全面革新多家分店的業態佈局，強化特色餐飲、休閒娛樂、教育機構和健身中心等生活配套設施，以配合時下流行的體驗式消費。在東南區，南京新世界百貨（「南京店」）以「潮流迷你mall」為全新定位，引入達美影城、麵包新語及滿記甜品等多種業態，成為市內時尚新熱點，吸引大量年輕顧客光顧，從而帶動專櫃的銷售。

針對時尚女性對美的追求，本集團於回顧年內進一步加強及豐富店內的化妝品商品組合。成都新世界百貨（「成都店」）引進了M·A·C、ORIGINS和ANNA SUI等著名歐美化妝品牌，借助品牌號召力吸引更多顧客到店消費；昆明新世界百貨（「昆明店」）則成功吸引純美空間和潮色等化妝品集合店進駐，為女性顧客提供不同價位的化妝和護膚品選擇。



業務回顧

在北方區，西安新世界百貨（「西安店」）開展了佔地2,800平方米的美食廣場「絲路大排檔」，吸引權金城烤肉、小天鵝火鍋、藏式秘汁烤魚和黃記煌三汁燜鍋等風味餐廳進駐，各地美食一應俱全。在中西區，武漢新世界百貨（「武漢店」）則引進星巴克、琨蜜美術和V+健身等多種業態，全面照顧消費者的身心需要。



構建獨特消費場景 營造休閒購物氛圍

隨著國內人民收入提升、對特色商品和服務的需求增加，本集團於回顧年內因應分店所在地的經濟條件和消費者屬性，精細化多家分店的市場定位，並積極透過門店場景化的建設，吸引顧客光顧和刺激消費。在東南區，上海浦建店於回顧年內增設了「開心滑梯」、「屋頂小鎮」及「鋼琴階梯」等遊樂設施，進一步落實「新世界樂園」計劃，吸引家庭客群在親子遊樂中消費。在北方區，煙台新世界百貨（「煙台店」）的High街以集裝箱、帆船、塗鴉和雕塑的佈置，營造文藝街景的氛圍，並引進服飾、配飾、美甲、寵物店、輕餐、水吧等40多家精品商店及美食店，讓年輕顧客享受購物休閒的樂趣。在



中西區，綿陽新世界百貨（「綿陽店」）的51畫廊先後展出劉雲生、吳映強、何多俊和華林等著名中國藝術家的作品，利用以商養藝的方式，推動藝術普及化，吸引藝術愛好者到店消費。

業務 回顧

全天候特色市場推廣活動 無間斷刺激消費

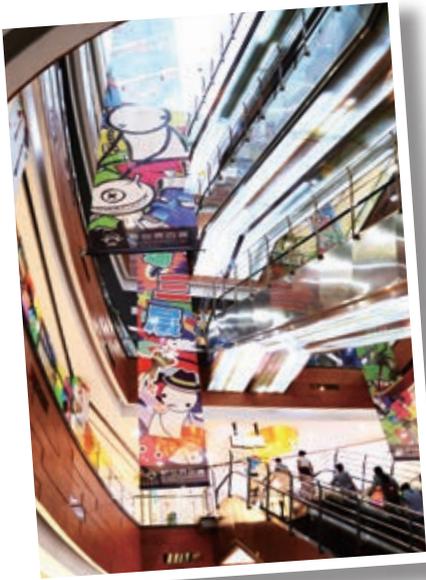
回顧年內，各分店一如以往於聖誕節及春節等消費意欲高漲的時期舉辦結合促銷及聚人氣的市場推廣活動，讓顧客盡情購物之餘，亦能感受節日氣氛，打造更全面的購物體驗。煙台店在2015年聖誕節期間開展了「聖誕狂歡惠」活動，除了提供折扣優惠外，更舉行廣場煙火表演、「50米賽百味」及平安夜送禮等活動，令該店成為當地聖誕的消費娛樂熱點。2016年春節期間，哈爾濱新世界百貨（「哈爾濱店」）與馬戲城合作舉辦「新春歡樂購一馬戲總動員」，邀請動物明星到店表演，開創省內動物在百貨店表演的先例，成功帶動店內客流錄得雙位數增長。



隨著消費者慶祝中國情人節七夕日趨普遍，本集團遂於多家分店推出充滿溫馨愛意的市場推廣活動，如寧波新世界北侖百貨（「寧波北侖店」）於2015年8月舉辦「情人節一心心相印」活動，VIP會員消費滿指定金額可獲刮刮卡，刮得「心」字可獲豐富禮品，現場還有情歌對唱活動，吸引大量人氣；武漢新世界百貨—武昌店（「武

業務回顧

漢武昌店)) 舉行「浪漫七夕珠寶節」，與多個珠寶品牌合作提供折扣優惠，顧客無需消費即可參加「情定七夕現金任你拿」抽獎活動，可獲得折扣券或餐飲券，刺激消費意欲，成功帶動銷售增長16%。



與品牌合作

加強全國聯動市場活動的優惠度及吸引力

為培養顧客全天候購物的習慣，本集團於非節日期間推出多個標誌性的全國及區域性聯動市場推廣活動，「快樂大爆發」、「我們的盛宴」及「7度不打烊」等已成為每年顧客最引頸以待的活動之一，其優惠力度及活動的豐富度，均為顧客帶來無限驚喜。2016年5月下旬至6月初期間，全線分店舉行「23周年快樂大爆發IV — 新世界樂園 • 開心大潮趴」，服飾、黃金珠寶及化妝品等類別均推出特別折扣優惠。顧客消費滿額可獲贈小米小盒子、小米九號平衡車、樂視TV及iPhone SE等多款最潮精品。另外，各分店亦為活動加入多種新的推廣元素—北京千姿店與燕郊新世界百貨（「燕郊店」）以阿狸為店內的主題佈置，增添童話的氛圍；北京新世界彩旋百貨（「北京彩旋店」）與北京電視台的「BTV優選」節目合作，提供多品牌的超實惠折扣，更與該電視台的「生活面對面」節目合作舉辦了「幫您變女神」的活動，現場反應熱烈。



業務回顧

2016年6月底至7月初，本集團全線分店新增「630年中幸福慶」，活動以「新世界百貨幸福理論」為主題，設有員工專場、聯盟專場及消費者福利日等。除了購物折扣外，全線分店與租戶合作提供吃喝玩樂優惠，加上多場品牌推廣活動，帶給顧客幸福滿滿的感覺，同時刺激活動期間銷售增長55%。



促進跨界別合作

有效擴大顧客群及增加銷售額

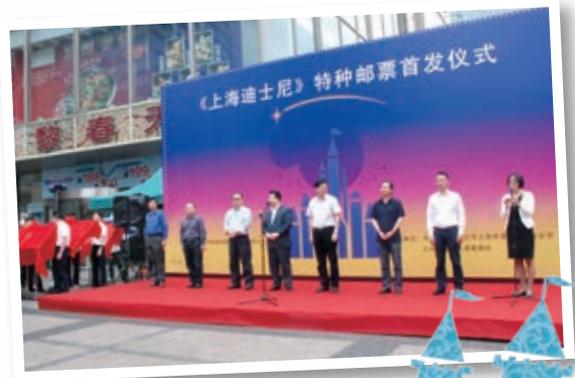
為了擴大客戶群，本集團於回顧年內積極與銀行、電訊商、餐飲集團、航空公司及旅行社等大型機構進行跨界別合作。蘭州新世界百貨（「蘭州店」）積極豐富在第五



屆員工內購會的內容—與中國建設銀行提供刷卡購買黃金的折扣優惠、與伊蘭集團提供優惠券及與旅行社合辦抽獎活動等，加上「超值特賣」活動，令進場人數創歷年最高。萬眾期待的上海迪士尼於2016年6月16日開幕，上海浦建店於當日與中國郵政集團公司舉辦《上海迪士尼》特種郵票首發儀式，郵票設計者及浦東新區的官員亦親臨現場，產生多個媒體報導，更帶動當天的銷售同比增長超過40%。

線上引流至線下 提升店內人氣

隨著智能手機的普及，移動平台已成為推動線下銷售的關鍵端口，本集團於回顧年內持續加強線上至線下（「O2O」）營銷，與微博、微信、美團網、大眾點評網等線上平台合作，及與中國手遊舉辦《天天炫舞》引流活動及與新興移動端卡拉OK社交應用程式開發運營團隊—麥唱舉辦兩場移動錄音棚落地活動，吸引線上用戶到店消費，成功加強與粉絲的互動。於「7度不打烊」期間，容易網及名品導購網的用戶可以優惠價於上海淮海店兌換現金券，成功帶動店內銷售。



業務回顧

大連新世界百貨（「大連店」）與UBER合作，VIP會員消費即可獲贈UBER車費，提升VIP會員點對點的購物體驗。成都店於2016年5月利用時下熱門的花椒、映客、Me直播等直播應用程式作為切入點，邀請四位網絡女主播進行探店直播，播出購物趣事及分享時尚心得。是次直播吸引了超過50,000人收看，在線討論過千，網友紛紛發表自己對時尚的看法。

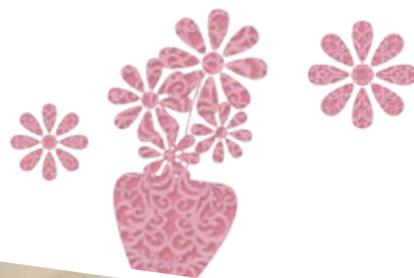
迎合VIP會員喜好 加強粘合度及歸屬感

回顧年內，本集團對VIP會員架構進行重整，把七萬多名會員升級至金卡會員，同時新增電子會員卡N享卡，吸納年輕會員。本集團一直十分著重VIP會員關係的維護，不僅向他們提供生日禮、免費美甲、泊車優惠、免費洗車及服務員一對一服務等禮遇，更於回顧年內舉辦多場會員專屬的優惠活動，如重慶新世界百貨（「重慶店」）聯同中國電信及購物狂網站推出「聯袂回饋日」，VIP會員及合作夥伴的會員購物滿指定金額可獲現金禮券或多倍積分，以及來店免費參加抽獎及積分超值兌換等優惠。

針對消費者喜愛文化及生活體驗的需求，本集團於回顧年內遂增加文化體驗活動，與VIP會員分享生活品味，以加強會員的粘合度及歸屬感。哈爾濱店為VIP會員舉辦名家水彩畫展及油畫展；武漢店為會員舉辦「新悅課堂」、美食及藝術品鑒賞會，更於2015年10月底與湖北劇院舉行由法國藍天使歌舞劇院演繹大型情景歌舞劇「香頌夜巴黎」的獨家發佈會，甄選特選會員觀賞當日的小型歌劇表演，回饋具有品味及高消費力的顧客。於2016年6月30日，本集團擁有VIP會員人數約426萬，微博及微信粉絲約376萬。



自營業務



回顧年內，本集團繼續加大對自營業務的投入，除了現有的高級時裝代理業務及自有品牌LOL原創生活概念店（「LOL」）外，亦推出了另一自有品牌n+自然烘焙，為顧客提供家居佈置、服裝及飲食等多種獨一無二的商品。有關業務亦令本集團於採購及品牌營運的經驗漸趨成熟，走在業內較前沿的位置，有效提高自營業務的收益佔比及實現差異化經營。

LOL於回顧年內繼續搜羅「全國獨家、限量首發」的時尚生活商品，商品從家居用品及佈置、護膚品、數碼科技產品及文具涵蓋至茶品、鮮花及藝術品等類別。

「Gift Your Life」—生活即是禮物是品牌的口號，LOL把這個精髓融入於整個品牌文化當中，透過精緻的商品及豐富的VIP活動，包括「Zuny皮質零錢包DIY」、「端午玲瓏香囊DIY」及「父親節茶包DIY」等，充份體現出該品牌享受生活的態度。於2016年6月30日，LOL全國分店數目為10家。未來，LOL將進一步利用網絡紅人等途徑促進天貓網店的線上銷售，作為分店的延伸。



自營業務



本集團代理的高級時裝品牌MOSCHINO、LOVE MOSCHINO及REDValentino的銷售增長受到外遊消費、網購及奢侈品牌減價潮等影響而有所減慢，因此，本集團於回顧年內致力維護現有客戶及積極開拓新的年輕消費群，配合精準的市場定位及產品推廣，以增加銷售。同時，本集團積極與業主建立長遠的夥伴關係，以減低租金開支及鞏固分店於一、二線城市優質購物中心的銷售位置。回顧年內，REDValentino進駐了青島市場，MOSCHINO亦打入大連及重慶等市場。於2016年6月30日，本集團代理的時裝品牌於北京、上海、杭州、南京、青島、成都、瀋陽、天津、哈爾濱、大連、重慶、廣州及深圳等城市共開設了43家專門店，並計劃於2017財年增設五至十家專門店。

2016年5月，本集團新推出的自有品牌—n+自然烘焙的首家專門店在上海淮海店正式開業，品牌以「健康與美味雙平衡」為宗旨，提供低脂低油、無香精色素及防腐劑的軟歐麵包，與市場上主流的日式甜麵包有明顯的分別，有效實施差異化經營的策略。n+自然烘焙的目標客群為20至35歲、喜愛烘焙美食並注重健康的年輕上班族及家庭主婦，自開業以來大獲好評。n+自然烘焙計劃於2017財年集中在上海開設更多分店，再逐步擴張至北京，達致規模效益後，再向華東及華北地區發展。



工匠心思 的服務

构建一站式
購物玩樂新世界





管理層 討論與分析

財務回顧

收益

本集團的收益由2015財政年度的4,029.4百萬港元減少9.2%至2016財政年度的3,659.9百萬港元。

2016年財政年度的銷售總收益（包括專櫃銷售、自營貨品銷售、管理及顧問費、租金收入及其他收入的總收益）為13,077.0百萬港元，較2015年財政年度的15,258.4百萬港元減少14.3%。專櫃銷售總收益由上年度的13,502.2百萬港元減少至11,223.9百萬港元。佣金收入率自上年度的18.1%下降至本年度的17.6%，減少主要由於佣金率較低的黃金及珠寶以及運動服裝銷售比例增加。2016財政年度的自營貨品銷售為1,002.9百萬港元，而2015財政年度則為895.4百萬港元。自營銷售收益主要包括雜貨、家居用品及鮮活產品（約36.9%）、化妝品（約28.8%）、女裝及男裝（約28.8%），以及配飾及其他貨品（約5.5%）。自營銷售毛利率達24.6%，而上年度則為19.7%。增加主要由於包含了自2015年1月起的高端時尚品牌分銷業務錄得較高的毛利率。於2016財政年度，女裝及配飾佔來自專櫃銷售及自營貨品銷售總收益約63.3%，男裝及配飾約佔9.6%，餘下收益主要來自運動服裝、麵包零食、電器、童裝及個人護理用品。

2016財政年度的管理及顧問費為40.3百萬港元，較2015財政年度的53.6百萬港元減少24.8%。減少主要由於本集團於本年度確認就新項目提供顧問服務的費用下降。

租金收入由2015財政年度的638.7百萬港元輕微增加0.1%至2016財政年度的639.5百萬港元，主要由於可出租面積得到擴充及租賃組合得到改善，而部分被因武漢新世界百貨一橋口店（「武漢橋口店」）及北京時尚店分別於2014年11月及2015年12月結業及沈陽新世界百貨一津橋路店（「沈陽津橋路店」）於2015年3月縮減規模導致可出租面積減少所抵銷。

其他收入

本集團2016財政年度的其他收入為170.4百萬港元，而2015財政年度為168.6百萬港元。2016財政年度的其他收入主要包括來自供應商的收入76.2百萬港元、政府補助24.8百萬港元、來自業主終止租賃北京時尚店的補償金15.7百萬港元、於寧波匯美店從一家租戶終止轉租的補償金13.0百萬港元及因若干新項目終止管理及顧問費協議而取得的一次性收入9.8百萬港元。

其他虧損，淨額

本集團於本年度的其他虧損淨額為25.2百萬港元，主要源自有關收購一間附屬公司的彌償之公平值收益9.3百萬港元及現有百貨店的物業、廠房及設備減值虧損30.1百萬港元。

投資物業公平值變動

本年度的投資物業公平值虧損為25.4百萬港元，與沈陽津橋路店、香港新世界百貨一上海巴黎春天天山路店（「上海天山路」）店及天津新世界百貨（「天津店」）天津店的物業有關。

管理層 討論與分析

購買存貨及存貨變動，淨額

購買存貨及存貨變動，淨額主要反映自營貨品銷售的成本。購買存貨及存貨變動由2015財政年度的719.4百萬港元增加5.1%至2016財政年度的756.0百萬港元。該增加與本年度自營貨品銷售的增加相符。

僱員福利開支

僱員福利開支由2015財政年度的747.3百萬港元減少至2016財政年度的633.2百萬港元。僱員福利開支減少主要由於管理層持續努力執行成本控制措施，以及武漢橋口店於2014年11月結業亦導致本年度僱員福利開支有所減少。

儘管努力控制開支，該減少部分被就於2014年11月香港新世界百貨－上海巴黎春天118店（「上海118店」）及於2015年1月收購的一間從事分銷及零售業務附屬公司（「被收購附屬公司」）確認的全年僱員福利開支所抵銷。

折舊及攤銷

折舊及攤銷開支由2015財政年度的344.2百萬港元減少至2016財政年度的300.7百萬港元，乃主要由於本年度並無對主要兩家百貨店於2015財政年度已減值物業、廠房及設備及對若干百貨店已計足折舊的資產計提折舊。該減少部分被於2015財政年度開業的上海118店及被收購附屬公司確認的全年折舊及攤銷開支所抵銷。

經營租賃租金開支

經營租賃租金開支由2015財政年度的1,191.7百萬港元減少至2016財政年度的1,163.9百萬港元，乃主要由於本年度若干租賃物業的租金費用下降及武漢橋口店及北京時尚店分別於2014年11月及2015年12月結業。然而，該減少部分被於2015財政年度開業的上海118店及被收購附屬公司確認的全年租金開支所抵銷。

其他經營開支，淨額

其他經營開支淨額由2015財政年度的788.8百萬港元減少至2016財政年度的716.1百萬港元。減少主要由於管理層有效控制水電、促銷及廣告開支以及與2016財政年度之收益減少相符的其他稅項支出減少。該減少部分被主要因人民幣貶值而計入匯兌虧損的62.4百萬港元及因提前終止租賃寧波匯美店而支付予業主的補償金12.8百萬港元所抵銷。此外，於2014年11月新開業的上海118店及被收購附屬公司亦導致本年度產生全年其他經營開支。

經營利潤

2016財政年度的經營利潤為209.7百萬港元，而2015財政年度則為230.9百萬港元。

所得稅支出

本集團2016財政年度的所得稅支出為193.4百萬港元，而2015財政年度則為187.2百萬港元。於本年度包含就先前已確認稅項虧損有關的遞延所得稅資產在到期日前未能被動用或根據本集團對最近個別百貨店盈利之估計預期不能被動用的撥回約28.0百萬港元。

管理層 討論與分析

年度利潤

基於上述原因，本年度利潤較上年度的69.7百萬港元減少約34.9%至45.4百萬港元。

流動資金及財務資源

於2016年6月30日，本集團的現金及定期存款為1,202.7百萬港元（2015年6月30日：2,115.9百萬港元）。

於2016年6月30日，本集團來自銀行的借貸為995.7百萬港元（2015年6月30日：1,707.0百萬港元），其中409.4百萬港元（2015年6月30日：524.3百萬港元）以資產抵押作擔保。

於2016年6月30日，本集團的流動負債超逾其流動資產1,933.2百萬港元（2015年6月30日：709.3百萬港元）。本集團將繼續監察本集團流動資金需求的滾動預測，以確保有足夠現金應付業務需要以及到期負債及承擔。

本集團於2016年6月30日的資本承擔為116.2百萬港元，其中116.2百萬港元已訂約但未於綜合財務狀況表中撥備。於訂約款項116.2百萬港元中，約61.6百萬港元用於瀋陽市樓宇的重建項目。

資產抵押

於2016年6月30日，本集團1,784.8百萬港元的投資物業（2015年6月30日：1,952.5百萬港元的物業、土地使用權及投資物業）已抵押作為銀行借貸及銀行融資409.4百萬港元（2015年6月30日：525.0百萬港元）的抵押品。

庫務政策

本集團主要於中國內地經營，且大部分交易均以人民幣結算。本集團主要承受由港元兌人民幣匯率變動所產生的外匯風險。本集團年內並無使用任何遠期合約以對沖本集團的外匯風險。本集團定期審閱外匯風險的淨額，以管理其外匯風險。

或然負債

於2016年6月30日，本集團並無任何重大或然負債。

集團的發展策略

為應對消費者行為的轉變，本集團重新詮釋實體零售的定義，以消費者的體驗為導向，在營運、市場推廣和招商方面創新提效，一方面有效控制成本，一方面增加自營和租賃業務佔比，擴大收益基礎。回顧年內，本集團著手重塑品牌，引進「新世界百貨幸福理論」，打造順應和滿足消費者需求的新型實體零售模式，並推行精細化的營運管理，在微細之處為消費者注入幸福元素，兼顧他們對優質商品的追求和心靈上的滿足。

管理層 討論與分析

營運策略

實踐精細化管理 提升營運效益

在瞬息萬變和競爭激烈的經營環境，本集團於回顧年內嚴謹執行成本控制，關閉面積較小、發展潛力較低的分店，並適當地簡化行政流程及採用以成果為導向的新管理模式，以提升營運效益。未來，本集團將於現有的「生活館」和「時尚館」的基礎分類上，針對分店所在地的經濟條件和消費者屬性制訂更適切的市場定位和營運策略，將精細化管理推而廣之，以持續強化分店的營運能力。

以「新世界百貨幸福理論」為主題 締造幸福滿滿的購物體驗

因應國內消費者行為從以往單純的商品選購提升至時下講究整體的消費體驗，本集團推出「新世界百貨幸福理論」，以提供兼顧社交、互動及體驗等「幸福」服務為目標，將本集團打造為順應和滿足消費者需求的新型實體零售商。

為體現幸福理論，本集團的營運策略由以往的品牌導向轉為顧客導向，持續優化商品及服務組合。有見「二胎政策」和《全民健身計劃（2011-2015年）》令兒童和

運動品類需求上升，本集團於回顧年內擴充有關品類的經營面積，如北京千姿店把兒童樓層遷至客流較高的二層，引進更多高端童裝品牌；武漢徐東店則把運動業態遷至較寬敞的一層，引入戶外運動和攀登用品專門店，致力打造超過1,000平方米的戶外形象區。為針對追求時尚及高質素產品的女士客群，本集團於回顧年內進一步加強化妝品品類，如成都店引進了多個歐美化妝品品牌，借助品牌號召力吸引更多顧客到店消費。

推進門店場景化建設 營造獨特購物氛圍

本集團於回顧年內採用差異化的經營策略，在多家分店推進場景化建設，以照顧消費者的文化和精神需要。上海浦建店的「開心滑梯」旨在傳遞快樂購物的訊息，吸引家庭客群在親子遊樂中消費；煙台店的High街以集裝箱、帆船、塗鴉和雕塑的佈置，營造文藝街景的氛圍，完美融合原創、文藝、休閒和時尚生活的元素；南京店強化其「潮流迷你mall」的定位，引入達美影城及滿記甜品等多種業態，刺激關聯式消費。未來，本集團將繼續推進門店場景化的營運模式，在提供優質商品之餘，更為消費者打造獨一無二的購物氛圍和提供全方位、全客群的服務。

管理層 討論與分析

拓展自營業務 實現商品服務差異化

隨著國內生活水平提高、消費者對優質食品和商品的需求增加，本集團於回顧年內繼續透過商品採購及建立自有品牌的方式，提升自營業務的佔比，以提升毛利率及增加採購團隊的操作經驗。繼在上海開設首家n+自然烘焙專門店後，本集團將持續「一市多店」的策略，增加n+自然烘焙的上海銷售點，並逐步拓展至北京等較為富裕的城市，目標是於未來三年開設20家n+自然烘焙專門店。另一方面，LOL於回顧年內繼續搜羅和推出「全國獨家、限量首發」的時尚生活精品，並將商品範疇擴闊至茶品、鮮花和藝術品等類別。未來，本集團將進一步推進LOL天貓網店的發展，利用網絡紅人刺激線上銷售，加快線上線下融合，以鞏固其雙線銷售渠道。

由於經濟不景對奢侈品市場造成較大打擊，本集團的高端時尚品牌分銷業務於回顧年內推出更多主打年輕客群的服飾，例如MOSCHINO與電子遊戲開發商合作推出卡通人物系列，以擴大客源及鞏固銷售；並透過有效的成本控制措施，保障有關業務的利潤。未來，本集團將繼續物色風格與MOSCHINO、LOVE MOSCHINO及REDValentino一致的內地藝人提供服飾贊助，以增加品牌的媒體曝光率和全國知名度，進一步吸納年輕及其他目標客群。

招商策略

以顧客需求為導向 重點招攬兒童、運動及化妝品品牌

為實踐「新世界百貨幸福理論」，本集團的招商策略以顧客為導向，著重消費者體驗及個人屬性。本集團於回顧年內重點招攬兒童、運動和化妝品等品牌，進一步強化商品組合。兒童品類方面，北京千姿店和上海五角場店分別引進了Balabala、adidas KIDS、FILA KIDS、SKECHERS Kids和Paw in Paw等童裝品牌。運動品類方面，武漢徐東店引進了new balance、NIKE、NORTHLAND和KAILAS等戶外運動和攀登用品品牌。化妝品品類方面，成都店引進了M•A•C、ORIGINS和ANNA SUI等著名歐美化妝品品牌。

為了向顧客提供全渠道購物體驗，本集團加大力度引進線上品牌落地，並成功與線上位列首三名的女裝品牌、棉麻藝術家一茵曼合作，先後在國內開設六家實體店，實行線上線下價格同步，贏盡口碑。在2017財年，本集團將與茵曼關聯高端女裝品牌一生活在左展開合作，在國內開設實體店的計劃。

引進生活類租戶 提升分店生活配套功能

為吸納不同年齡層的顧客，本集團於回顧年內因應分店所在地的經濟條件，策略性地調整多家分店的生活配套類租戶結構，重點招攬特色餐飲、休閒娛樂、教育機構和健身中心等租戶，以強化分店的

管理層 討論與分析

生活配套功能。其中，西安店開設了佔地2,800平方米的美食廣場「絲路大排檔」，成功吸引權金城烤肉、小天鵝火鍋、藏式秘汁烤魚和黃記煌三汁燜鍋等風味餐廳進駐；北京新世界百貨（「北京店」）則引進了浩沙健身、名創優品、西澤旅遊、Edible Arrangements鮮果花店等綜合功能項目，以迎合不同顧客的需要。在2017財年，本集團將加大力度挖掘互動體驗業態，引進密室逃脫、VR遊藝等租戶，為消費者的體驗注入新元素。

探索新經營模式 引進合資餐飲項目

回顧年內，本集團開展了多項合資餐飲業務，成功與兩家餐飲企業合資經營韓式快餐店Aza Aza！阿札家芝心年糕料理及韓國蜂窩冰淇淋專門店Sweetruck，進一步實現差異化經營。未來，本集團將加強發掘具潛力的品牌，引進新經營模式的項目。

市場推廣策略

總部策導市場推廣活動 促進銷售及品牌推廣

回顧年內，本集團舉行了「快樂大爆發」、「我們的盛宴」及「不打烊」等標誌性的區域性及全國聯動市場推廣活動，於全年不同時間持續刺激客流及銷售，更於2016年6月底至7月初推出「630年中幸福慶」，以「新世界百貨幸福理論」為主題，舉辦員工專場、聯盟專場及消費者福利日等活動，提供吃喝玩樂多重優惠，活動期間銷售同比增長55%。

未來，本集團計劃增加每年舉行的全國聯動市場推廣活動數目至四檔，並著力增加總部的督導及支援，包括制訂整體活動的規劃及執行方案，以至每日活動的亮點及細節。總部更將牽頭向重點品牌爭取更具競爭力的折扣，以促成交易。另外，本集團亦計劃於活動期間按時段推出特別推介商品，冀望加強與專櫃品牌的合作宣傳及帶動活動全期的銷售，實現雙贏。

與知名企業進行跨界營銷 擴大客戶群及交易額

回顧年內，本集團積極進行跨界合作，與知名手機遊戲營運商－中國手遊舉辦《天天炫舞》引流活動，推送分店優惠資訊，並舉辦「天天炫舞 冠軍爭霸賽」落地活動，吸引年輕客群到店；另外，本集團亦與新興移動端卡拉OK社交應用程式開發營運團隊－麥唱舉辦兩場移動錄音棚落地活動，在年輕客群中反應熱烈，成功刺激客流。除了繼續利用微信及微博作引流的工具外，未來本集團將會把市場推廣的重心放在促成交易上，計劃與銀行及金融機構等進行跨界營銷，吸引對方的廣大及具消費力的客戶群到店享受專屬購物優惠。

管理層 討論與分析

推進會員會籍及營銷的數碼化進程 促進精準營銷

為了加強維護與VIP會員的關係，本集團計劃著力推動VIP會籍及營銷的數碼化進程。在會籍方面，本集團計劃與支付寶及微信支付等第三方支付服務供應商及銀行合作提供數碼化的會員賬戶服務，容許會員賬戶綁定銀行卡賬戶或第三方支付賬戶。在數碼會籍的基礎上，所有會員的數據將以多重標籤方式分類存入資料庫，並通過有效、科學化的分析以掌握顧客消費模式及習慣，從而進行精準營銷，以促成銷售。同時，本集團將借助多個數字營銷平台，向VIP會員推送積分兌換訊息、優惠券、優惠消息及商品訊息，持續增加與VIP會員的互動。

擴充策略

回顧年內，社會消費品零售總額增長減慢至約10%，主要是中國經濟增長持續放緩令消費者信心減弱所致，實體零售銷售更受到網購及境外消費的衝擊而受雙重打擊。在如此具挑戰性的經營環境，本集團保持審慎保守的態度，致力於檢視營運策略及提升營運效率，務求為消費者提供最優質的商品、服務組合及購物環境。

促進消費升級是「十三五規劃」的重要議題之一，計劃通過改善消費環境以釋放內需，從而拉動整體經濟增長。隨著「二胎政策」及新型城鎮化政策出台，結合中產崛起等利好因素，將為中國的消費市場提供長遠

有力的支撐。為把握未來的機遇，本集團將於2017財年或以後陸續落成籌備中的自有店，並計劃透過以「低風險、低投入」方式於三、四線城市開設兩家管理店。

貫徹「輻射城市」策略 把握城鎮化機遇

受惠於新型城鎮化政策，國內的三、四線城市的經濟發展加快。本集團將貫徹「輻射城市」的擴充策略，計劃在毗鄰武漢市的荊門市開設自有店，概約總樓面面積為35,000平方米。

針對生活類消費不斷增加的情況，本集團正進行瀋陽南京街店一期重建項目及擴建瀋陽南京街店二期項目。工程完成後，兩個項目將成為一家概約總樓面面積近52,000平方米的百貨店，致力為消費者打造更佳的購物體驗。

提供第三方管理服務 靈活拓展三、四線城市

為了較快進駐新市場及減低有關的營運風險，本集團為多個地產零售項目提供第三方的管理及顧問服務，在收取穩定管理費的同時，透過日常營運熟悉當地的消費市場，並有機會適時於當地投資發展新項目或收購管理項目，增加營運及業務拓展的靈活性。未來，本集團計劃分別於四川省宜賓市及重慶市銅梁區開設管理店。

管理層 討論與分析

展望

2016年國際經濟形勢錯綜複雜，發達國家居民消費及企業投資缺乏增長動力，全球商品市場需求偏弱，貿易延續萎縮狀態，加上國際金融市場震盪，中國經濟因外圍因素持續受壓。2016年上半年中國國內生產總值增速僅為6.7%，創下1990年以來新低，拉動經濟的「三頭馬車」—投資、出口及消費的增長動力不足，導致整體經濟表現疲弱。展望下半年，市場預期全球經濟難以在短期內恢復明顯增長，持續影響中國出口貿易，而國內產能過剩、人民幣貶值壓力增加，以及企業受經濟拖累影響盈利表現，引致債務上升，有機會引發倒閉潮及加大銀行呆壞賬。在惡性循環下，此等因素將加深中國經濟的下行壓力，影響消費者的消費意欲。受到以上不利的經濟前景，加上百貨業的激烈競爭、電子商務的衝擊以及經營成本不斷攀升等行業因素影響，中國實體零售業發展前景依然充滿挑戰。

然而，中國零售業面臨諸多挑戰的同時，長遠亦將迎來消費擴大升級的機遇。2016年是「十三五規劃」的開局之年，政府推出多項消費提振措施，包括全面開放「二胎政策」以釋放國內消費潛力、推進農村產業融合發展以提高農民人均可支配收入、推進新型城鎮化政策以加快三、四線城市的經濟發展、改革完善社會保障制度以提高人民整體生活水平等，將有效持續擴大內需。隨著民眾的生活水平不斷提高，其消費模式正在向高質量、個性化、多樣化及便利化方向升級轉型，本集團因事制宜致力推動場景化建設，增加店內餐飲、休閒、娛樂、健身等生活配套設施，以營造具吸引力的消費氛圍，並加強全渠道營銷佈局，進一步提升顧客的消費體驗。本集團已準備就緒，以務實及審慎的態度迎接面前的種種挑戰，以把握未來的發展機遇。

董事 簡介



主席兼非執行董事
鄭家純博士
金紫荊星章
69 歲

自2007年6月出任主席兼非執行董事。鄭博士亦為本公司多家附屬公司的董事，彼負責本集團的整體規劃、策略發展及制訂主要政策。鄭博士於多家上市公眾公司擔任職務，包括新世界發展有限公司之主席、新創建集團有限公司、周大福珠寶集團有限公司及國際娛樂有限公司之主席兼執行董事、新礦資源有限公司及豐盛機電控股有限公司主席兼非執行董事、香港興業國際集團有限公司和恒生銀行有限公司之獨立非執行董事，澳門博彩控股有限公司的非執行董事。彼為新世界中國地產有限公司（香港上市公眾公司，直至2016年8月4日除牌）之主席兼董事總經理，以及曾為利福國際集團有限公司的非執行董事，直至2015年5月4日退任。鄭博士亦為新世界酒店（集團）有限公司之主席。彼亦為Cheng Yu Tung Family (Holdings) Limited、Cheng Yu Tung Family (Holdings II) Limited、Chow Tai Fook Capital Limited、周大福（控股）有限公司及周大福企業有限公司之董事，該等公司均為主要股東。彼現任香港明天更好基金顧問委員會主席及中華人民共和國第十二屆全國政協常務委員。於2001年，鄭博士獲香港特別行政區政府頒授金紫荊星章。鄭博士為鄭志剛博士之父親。



執行董事
鄭志剛博士
太平紳士
36 歲

自2007年6月出任執行董事。彼亦為執行委員會主席及薪酬委員會及提名委員會成員。鄭博士於2007年加入本集團，負責監督本集團的企業事務。彼為新世界發展有限公司的執行副主席兼聯席總經理、周大福珠寶集團有限公司及國際娛樂有限公司的執行董事及佐丹奴國際有限公司及現代傳播控股有限公司的非執行董事。彼為新世界中國地產有限公司（香港上市公眾公司，直至2016年8月4日除牌）的執行董事。鄭博士亦為周大福（控股）有限公司及周大福企業有限公司的董事，該等公司均為主要股東，彼亦為新世界集團慈善基金有限公司主席。鄭博士為中央企業青年聯合會副主席、中華全國青年聯合會副主席、中國人民政治協商會議天津市委員會委員、中華青年精英基金會主席、K11 Art Foundation榮譽主席及西九文化區管理局董事局成員。彼在企業融資方面擁有豐富經驗，加入新世界發展有限公司前曾任職於某大型國際銀行。鄭博士持有哈佛大學文學士學位（優等成績），並獲薩凡納藝術設計學院頒授榮譽博士學位。鄭博士為鄭家純博士之兒子。

董事 簡介



董事總經理兼執行董事

張輝熱先生

61歲

自2007年6月出任董事總經理兼執行董事。彼亦為執行委員會及薪酬委員會成員，以及本公司多家附屬公司的董事。張先生於1993年加入本集團，負責本集團的整體管理。彼於零售業擁有逾40年經驗，而於管理中國、香港及台灣零售店方面的經驗亦相當豐富。於加入本集團前，張先生曾於香港及台灣多個大型零售集團出任多個高級管理職位，包括在香港大型日式百貨公司及以英國為總部的綜合企業之零售部門及台灣大型藥物零售公司中擔任總經理。



非執行董事

歐德昌先生

64歲

自2007年6月出任非執行董事。負責監督本集團遵行會計事務的政策及程序等事宜。歐先生亦為新世界發展有限公司的執行董事、財務及會計主管及高級管理層。彼為新世界發展有限公司若干附屬公司董事及於財務及會計及資金管理方面擁有逾30年經驗。



非執行董事

顏文英女士

50歲

自2007年1月出任董事，自2007年6月改任執行董事，並自2012年12月調任為非執行董事。顏女士是本公司若干附屬公司的董事。彼於2007年加入本集團，負責本集團的財務規劃及企業管治事宜。顏女士亦為新世界中國地產有限公司（香港上市公眾公司，直至2016年8月4日除牌）的執行董事、首席財務總裁兼公司秘書。彼在核數、會計、業務顧問及稅務諮詢方面擁有29年以上經驗。顏女士曾於香港一間國際性會計師行工作及於澳洲一間稅務諮詢公司任職。彼擁有南昆士蘭大學商學士學位，並為香港會計師公會的執業會計師及英國特許公認會計師公會資深會員。

董事 簡介



獨立非執行董事
張英潮先生
68 歲

自2007年6月出任獨立非執行董事，彼亦為審核委員會及薪酬委員會成員。張先生擁有逾30年證券業經驗，彼於1991年與日本的三菱東京UFJ銀行（前稱「三菱銀行」）共同成立和昇集團，並一直擔任其董事。張先生目前擔任倫敦證券交易所上市公司Worldsec Limited的執行董事及副主席。於1991年成立和昇集團前，彼曾擔任詹金寶（遠東）有限公司之董事，為期5年，負責遠東地區之整體銷售。彼過往的專業經驗包括在香港Vickers da Costa Limited任職11年，其後擔任該公司的董事總經理。張先生持有倫敦大學Chelsea College的理學（數學）學士學位及倫敦大學Imperial College的理學（營運研究及管理學）碩士學位。

張先生目前為長江基建集團有限公司、長江實業地產有限公司、中核國際有限公司、綠地香港控股有限公司、和記電訊香港控股有限公司、創維數碼控股有限公司以及TOM集團有限公司之獨立非執行董事。彼亦為BTS Group Holdings Public Company Limited（一家於泰國交易所上市之公司）之獨立董事。張先生曾出任長江和記實業有限公司、長江實業（集團）有限公司（其於香港聯合交易所有限公司之上市地位於2015年3月18日起被長江和記實業有限公司取代）及麒麟集團控股有限公司（前稱「科瑞控股有限公司」）之獨立非執行董事。張先生亦曾任證券及期貨事務上訴審裁處及證券及期貨事務監察委員會諮詢委員會委員。



獨立非執行董事
陳耀棠先生
62 歲

自2007年6月出任獨立非執行董事，彼亦為審核委員會主席及薪酬委員會成員。陳先生擁有逾20年跨國及中國公司的核數及諮詢經驗。彼在1990年代初曾於多項B股及H股上市中作為參與核數工作的合夥人。此外，陳先生曾任職於一家著名英國商人銀行及一國際會計師行，專門負責中國的併購事宜。陳先生畢業於London School of Economics，獲理學士學位，主修經濟。

董事 簡介



獨立非執行董事
湯鏗燦先生
71 歲

自2007年6月出任獨立非執行董事，彼亦為薪酬委員會主席及審核委員會及提名委員會成員。湯先生現為高寶企業服務有限公司董事長及匯領管理諮詢服務有限公司董事。彼擁有逾40年管理香港及東南亞主要國際零售連鎖店及高科技公司的經驗，專責高檔時裝及配飾的品牌管理，並以聯營企業及專營權建立銷售及分銷網絡。湯先生曾擔任蒙古能源有限公司（前稱「新世界數碼基地有限公司」）營運總裁、莎莎國際控股有限公司執行董事、虎威企業有限公司副總裁與Giordano Japan Limited總裁（兩者均為佐丹奴國際有限公司之附屬公司）、Longchamp Company Limited董事長、Dickson Development Company Limited執行董事及Christabel Trading Company Limited與Verwin Company Limited（兩者均為The Swank Shop之聯營公司）的董事長。湯先生獲香港童軍總會委任為職員事務委員會主席、童軍物品供應服務委員會副主席、會務委員會委員兼執行委員會委員。



獨立非執行董事
余振輝先生
54 歲

自2007年6月出任獨立非執行董事，彼亦為提名委員會主席及審核委員會及薪酬委員會成員。擁有逾30年金融業經驗。余先生同時曾為君陽金融控股有限公司（前稱「君陽太陽能電力投資有限公司」）的獨立非執行董事。彼為中國支付通集團控股有限公司（前稱「奧思知集團控股有限公司」）（一家於香港聯合交易所上市之公司）之創辦人及曾為其主席及執行董事。於創立奧思知集團前，余先生曾效力於摩根士丹利、AIG Asset Management (Asia) Ltd. 及德盛安聯資產管理。

企業 管治報告

企業管治常規

新世界百貨中國有限公司（「本公司」）董事會（「董事」或「董事會」）及其附屬公司（「本集團」）認為企業管治常規對上市公司非常重要。本公司會致力維持高水平的企業管治，以提升本公司股東（「股東」）及持份者的利益。

本公司已參考香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）證券上市規則（「上市規則」）附錄14所載的企業管治守則（「守則」）所列出的守則條文及建議最佳常規，竭力加強本公司的企業管治標準。截至2016年6月30日止年度內，本公司已採納及遵守守則內的所有守則條文。

董事會將持續檢討及改善本公司企業管治常規，並且提升其水平，以確保能適當且審慎地規管業務及決策過程。

董事證券交易

本公司已採納上市規則附錄10所載上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」）作為其董事進行證券交易的守則。經本公司向各董事作出具體查詢，彼等均已確認於截至2016年6月30日止年度內一直遵守標準守則及由本公司所採納有關董事進行證券交易的守則所載列之準則。

僱員證券交易

守則條文第A.6.4條規定須制定有關僱員買賣本公司證券的書面指引，且該等指引的內容應該不比標準守則所規定者寬鬆。

本公司已根據所需守則條文規定為僱員訂立指引。

董事會

截至本報告日期，董事會由三名非執行董事、兩名執行董事及四名獨立非執行董事組成。彼等的姓名、簡歷及分別與其他董事之關係載於本年報第38至41頁內。

董事會監察本集團方向，並透過有關董事會委員會可靠且有效地監察其整體表現及對管理本集團的管理人員維持有效的監管。本公司日常管理及營運由董事會授權本公司之執行委員會（「執行委員會」）及管理層負責。

董事會應每年召開至少四次會議，大約每季一次，並於需要時在其他時間會面，以審閱業務策略及財務及營運表現。截至2016年6月30日止年度內，董事會曾召開四次會議。

所有董事須根據本公司組織章程細則（「章程細則」）輪席退任及重選（如合資格）。

於年度內，董事出席董事會會議及股東大會情況如下：

姓名	已出席／舉行會議次數	
	董事會會議	股東週年大會
非執行董事		
鄭家純博士 (主席)	4/4	1/1
歐德昌先生	4/4	1/1
顏文英女士	4/4	0/1
執行董事		
鄭志剛博士	4/4	1/1
張輝熱先生 (董事總經理)	4/4	1/1
獨立非執行董事		
張英潮先生	4/4	1/1
陳耀棠先生	4/4	1/1
湯鏗燦先生	4/4	1/1
余振輝先生	4/4	1/1

主席及董事總經理的角色

鄭家純博士為本公司主席（「主席」），負責帶領及有效管理董事會，確保董事會對所有重大事項均能作出有建設性的決定。張輝熱先生為本公司董事總經理（「董事總經理」），並負責管理本集團業務及於適當時候推行本集團已獲批准的策略。

非執行董事

非執行董事（包括獨立非執行董事）負責對本集團的發展、業績及風險管理作出獨立判斷。非執行董事有特定服務任期，彼等亦須根據章程細則輪席退任及重選（如合資格）。

於年度內，本公司已遵守上市規則第3.10(1)、3.10(2)及3.10A條之規定，即已委任充足的獨立非執行董事人數，而所委任的獨立非執行董事均具備有關專業資歷，或身為會計或財務管理方面之專才。本公司已接獲每位獨立非執行董事根據上市規則第3.13條規定而發出的年度獨立性確認書。董事會認為全體獨立非執行董事均屬上市規則所界定的獨立人士。

執行委員會

執行委員會為董事會的執行單位，而董事會已授予管理層權力與責任以轉授若干管理功能以處理本公司的日常營運，同時將包括宣派中期股息、建議末期股息或其他分派等若干主要事項交由董事會批准。執行委員會由鄭志剛博士及張輝熱先生組成。鄭志剛博士為執行委員會主席。執行委員會按需要而召開會議。

企業 管治報告

審核委員會

本公司已成立審核委員會（「審核委員會」），並已制定其書面職權範圍（已作修訂並於2016年7月1日起生效），載列董事會授予彼等的職務、責任及權力。審核委員會由四名獨立非執行董事組成，分別為陳耀棠先生、張英潮先生、湯鏗燦先生及余振輝先生。陳耀棠先生為審核委員會主席並擁有財務管理的專門知識。審核委員會每年舉行最少兩次會議。

審核委員會的主要職責包括審閱本集團財務匯報程序、風險管理及內部監控系統的成效。審核委員會的職務亦包括審閱本公司核數師的審核工作範圍及性質。審核委員會與外聘核數師每年會晤最少兩次，討論有關審核工作的事項及外聘核數師所提出的任何事項。

於本年度，審核委員會與本公司核數師已審閱截至2015年6月30日止年度之經審核財務報表及截至2015年12月31日止六個月之未經審核中期財務資料以及本

於年度內，成員出席審核委員會會議情況如下：

公司之內部監控系統，包括本公司在會計及財務匯報職能方面的資源、員工資歷及經驗是否足夠及彼等所接受的培訓課程及有關預算是否充足，並建議董事會通過。審核委員會亦已審閱截至2016年6月30日止年度之財務報表及內部審核報告，包括內部監控系統的有效性，並建議董事會通過。於截至2016年6月30日止年度內，審核委員會曾召開三次會議。

本集團之企業管理服務部（「企業管理服務部」）對本公司及其附屬公司進行審核。企業管理服務部以風險為本的審核方式審閱本集團重大內部監控措施的有效性，從而保證主要業務及營運風險得以發現及管理。企業管理服務部的工作將確保風險管理及內部監控（包括針對重大問題而解決嚴重的內部監控缺失的程序）適當地進行，並按擬定功能運作。企業管理服務部會定期匯報其審查結果及提供改善本集團內部監控的建議及計劃。本公司訂有書面政策及手冊以處理及發佈內幕消息。

姓名	已出席／舉行 審核委員會會議次數
陳耀棠先生	3/3
張英潮先生	3/3
湯鏗燦先生	3/3
余振輝先生	3/3

薪酬委員會

本公司已成立薪酬委員會（「薪酬委員會」），並已界定其書面職權範圍，載列董事會授予彼等的職務、責任及權力。薪酬委員會由鄭志剛博士、湯鏗燦先生、張輝熱先生、張英潮先生、陳耀棠先生及余振輝先生組成。湯鏗燦先生為薪酬委員會主席。薪酬委員會每年最少舉行一次會議。

薪酬委員會的主要職務包括審閱、獲轉授職責以釐訂及向董事會建議個別董事及本集團的薪酬架構。於截至2016年6月30日止年度內，薪酬委員會曾召開兩次會議，以審閱董事及本集團之薪酬政策、評估執行董事的

表現及批准執行董事的服務合約的條款。薪酬委員會獲授予職責以釐定各執行董事及管理人員的薪酬待遇，其中包括福利、退休金保障及賠償金額（包括任何因喪失或終止職務或委任所支付的賠償）。薪酬委員會亦同時向董事會就非執行董事的薪酬提出建議及確保沒有董事或其任何聯繫人參與彼等的薪酬決定。

截至2016年6月30日止年度之董事酬金款額之詳情，載於綜合財務報表附註11。

於年度內，成員出席薪酬委員會會議情況如下：

姓名	已出席／舉行 薪酬委員會會議次數
湯鏗燦先生	2/2
鄭志剛博士	2/2
張輝熱先生	2/2
張英潮先生	2/2
陳耀棠先生	2/2
余振輝先生	2/2

提名委員會

本公司於2012年4月1日成立提名委員會（「提名委員會」），並已制定其書面職權範圍，載列董事會授予彼等的職務、責任及權力。提名委員會由鄭志剛博士、余振輝先生及湯鏗燦先生組成。余振輝先生為提名委員會主席。提名委員會每年最少舉行一次會議。提名委員會的主要職務包括檢討董事會的架構、人

數及組成、就任何擬對董事會的改動提出建議，以及評核獨立非執行董事的獨立性。提名委員會亦同時釐定政策、採納提名程序、甄選及推舉董事候選人的過程及要求如經驗及獨立性。截至2016年6月30日止年度內，提名委員會曾召開一次會議。考慮到本公司的營運模式及個別需要，提名委員會成員認為董事會的經驗及多元化適合本公司的業務具體需要。

企業管治報告

於年度內，成員出席提名委員會會議情況如下：

姓名	已出席／舉行 提名委員會會議次數
余振輝先生	1/1
鄭志剛博士	1/1
湯鏗燦先生	1/1

董事會成員多元化政策

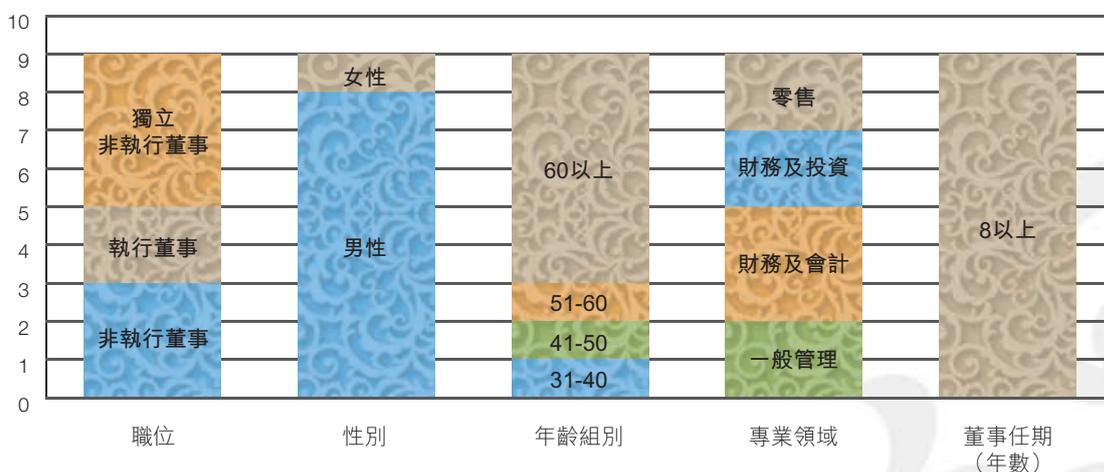
本公司已採納董事會成員多元化政策（「政策」），當中載列董事會為達致及維持成員多元化以提升董事會之有效性而採取之方針。根據政策，本公司為尋求達致董事會成員多元化會考慮眾多因素，包括但不限於性別、年齡、文化及教育背景、族群特性、專業經驗、技能、知識及服務

年資及是否符合本公司本身的業務模式及具體需要。

董事會將考慮制定可計量目標以推行政策，並不時檢視該等目標以確保其合適度及確定達致該等目標之進度。提名委員會將不時檢討政策，以確保政策行之有效。

目前董事人數

多元化組成



企業管治功能

董事會執行企業管治的職責，並具有書面的職權範圍，其中包括守則內所列適用的守則條文。董事會已檢討有否遵守守則及本公司於本企業管治報告內的披露，以及釐定本公司的企業管治政策以及董事會履行的職責。

董事培訓

全體董事均按時獲悉可能影響本集團業務的重大轉變，包括相關法規及規定，並能在必要時作出

進一步的查詢。彼等亦擁有獲取獨立的及專業的建議及諮詢的途徑。為加強對本公司的營運及業務、法例及其他法規的要求及對董事的角色、功能及職責有適當及最新的理解，本公司曾安排研討會及向董事提供閱讀材料，作為給予彼等的專業發展計劃。於年度內，全體董事均參與持續專業發展以發展及更新彼等的知識及技能。本公司已接獲董事的培訓記錄如下：

姓名	本公司 已接獲培訓記錄
非執行董事	
鄭家純博士 (主席)	✓
歐德昌先生	✓
顏文英女士	✓
執行董事	
鄭志剛博士	✓
張輝熱先生 (董事總經理)	✓
獨立非執行董事	
張英潮先生	✓
陳耀棠先生	✓
湯鏗燦先生	✓
余振輝先生	✓

董事薪酬

為了讓董事有機會參與本公司之股本權益，並推動彼等發揮其表現，本公司根據於2007年6月12日採納的購股權計劃（「該計劃」）已向全體董事授出可認購本公司股份之購股權。此外，本公司已為全體董事就因管理本集團業務所產生之風險而致令董事所需承擔之責任作出適當之投保。

財務匯報、風險管理及內部監控

於年度內，本公司年度及中期業績已各自按時刊發。董事確認其有責任編製本公司年報及財務報表以保證根據適用的法律及會計準則顯示該等帳目。董事認為在編製賬目時，本集團已根據適用的會計政策，作出合理及審慎的判斷。

企業 管治報告

本公司的外聘核數師羅兵咸永道會計師事務所之申報責任載於本年報第72至73頁之獨立核數師報告。

董事會全權負責本集團風險管理及內部監控系統，並審閱其成效及程序。所制訂之程序乃作為防止資產未經授權使用或出售、確保存有正確會計記錄以提供可靠財務資料作內部使用或刊發，以及確保遵守適用法律、法規及規例。該等程序可合理保證不會出現重大誤差、損失或詐騙，並識別主要風險。通過審核委員會，董事會定期審閱本集團的風險管理及內部監控系統。於回顧年內，審核委員會及董事會亦已審閱本集團的風險管理及內部監控系統，確保已制定有效的及合理的措施。

董事的責任聲明

董事承認彼等有責任保存妥善的會計記錄，並編製每個財政期間的財務報表，而該等會計記錄及財務報表須真實及公正地反映本集團於有關期間的狀況、業績及現金流量。編製截至2016年6月30日止年度的財務報表時，董事已：

1. 批准採納由香港會計師公會頒佈的所有適用香港財務報告準則；
2. 揀選並貫徹應用適用的會計政策；及
3. 按持續經營基準編製財務報表。

公司秘書

本公司的公司秘書（「公司秘書」）為本公司的僱員，其責任包括就企業管治事項向董事會提出意見。董事會可在任何時間尋求公司秘書的意見及幫助。於截至2016年6月30日止年度內，公司秘書已參加不少於15小時的相關專業培訓。

與股東的溝通

董事會主席、各董事會委員會的主席、董事會成員及外聘核數師將出席本公司股東週年大會，董事將解答股東就本集團表現提出的問題。為確保股東大會以公平及具透明度之方式進行，於過去一年，各項在股東大會上審議之決議案，均以投票方式表決，並委任本公司於香港的股份過戶登記分處擔任監票人於會上點票及向股東解釋以投票方式表決之程序。投票表決結果及其他公司通訊均會登載及可分別於本公司網站(www.nwds.com.hk)及聯交所網站(www.hkexnews.hk)下載。

股東權利

根據章程細則，任何一位或以上於遞呈要求日期持有不少於本公司繳足股本（賦有於本公司的股東大會上投票權）十分之一的股東，於任何時間有權透過向董事會或公司秘書發出書面要求，要求董事會召開股東特別大會及按以下程序提出有關要求中指明的建議：

股東可遞呈書面要求，以要求召開股東特別大會，並把建議送交本公司的總辦事處，地址為香港銅鑼灣興發街88號7樓全層（致：公司秘書），或本公司的香港股份過戶登記分處—卓佳證券登記有限公司，地址為香港皇后大道東183號合和中心22樓（致：李錦鴻先生）。

有關遞呈須包括於要求召開的股東特別大會中將要處理的事項，並必須由有關股東簽署。若該遞呈獲確認為適當及有效，股東特別大會將於遞呈要求後的兩個月內舉行，惟須受相關章程細則及上市規則的規定所規限。如若股東特別大會未能按要求召開，本公司將相應地通知該股東。

若於遞呈後21日內，董事會未有召開該大會，則遞呈要求人士可自發以同樣方式作出此舉，而遞呈要求人士因董事會未有召開大會而合理產生的所有開支應由本公司向遞呈要求人士作出償付。

於章程細則或開曼群島法例第22章公司法（1961年第3號法例，經綜合及修訂），概無有關股東於股東大會上除推舉董事候選人以外事項的建議程序的規定。股東可按上述方式以該書面要求就任何事項召開股東特別大會。

股東如希望向董事會提出查詢，應聯絡本公司總辦事處的企業事務部，地址為香港銅鑼灣興發街88號7樓全層，或電郵至nwdscad@nwds.com.hk。本公司將竭力適時回覆他們的查詢。

組織章程文件

於年度內，本公司的組織章程文件並沒有重大改變。

投資者關係

回顧年內，本集團通過良好、有效的投資者關係管理，加強了與現有投資者和潛在投資者的溝通，切實保護投資者的合法權益，加深投資者對新世界百貨的瞭解和認同，樹立本集團在境內外資本市場的正面形象。

本集團的投資者關係團隊由高級管理層組成。自本集團於2007年7月在香港聯合交易所有限公司主板上市以來，此團隊以面對面會議、電話會議及參觀分店的方式，積極與本地及海外機構投資者和分析員接觸。回顧年內，我們與投資者安排了多次會議及分店參觀。至於每年的全年業績及中期業績公佈，本集團均舉辦分析員簡報會，積極向分析員及投資機構進行訊息披露，並獲得麥格理證券及星展唯高達證券等主要的證券研究機構發表研究報告。

企業 管治報告

此外，本集團亦積極出席各大銀行或證券公司舉行的投資者會議，包括在2015年10月由麥格理證券於香港舉辦的「Macquarie Greater China Consumer Corporate Day 2015」及2016年5月由摩根士丹利於北京舉辦的「Morgan Stanley Second Annual China Summit」。

為確保所有股東適時取得本集團的資訊，新世界百貨網頁www.nwds.com.hk特設「投資者關係」一欄，以提供有關本集團最新的公告、通函、新聞稿、財務報告及簡報資料。投資者關係團隊亦利用中期報告、年報、通告、股東週年大會及即時發佈至登記用戶的網上資訊速遞等，讓投資者更全面掌握本集團的業務發展策略及最新營運概況。

本集團對維持企業透明度極為重視，故此，於2012年12月成立了信息披露委員會，並建立相關的內部程序，以公平的方式披露公司資料。新世界百貨的投資者關係團隊將繼續積極與投資者進行交流，增強投資者對新世界百貨的信心，為本集團創造良好的資本市場融資環境。

與僱員、顧客及供應商的關係

本集團非常重視人才的發展及員工與集團的共同發展。本集團嚴格遵守中華人民共和國的法律及香港特別行政區的勞工法例中的有關要求，在提供就業、薪酬、假期、福利等方面均遵循公開及公正的原則。所有的勞工標準及招聘流程均嚴格按照中國及香港相關勞工法例執行。

同時，本集團十分重視員工的培訓與發展工作，從新員工入職起，即安排其接受企業文化、公司介紹、管理規定等崗前培訓，以提升員工在工作中解決存在問題的綜合能力。

本集團致力照顧顧客利益，維持理想的購物環境。並按監管機構規定及要求營運。

此外，本集團年內與主要供應商均維持良好及穩定合作工作關係。

核數師薪酬

核數服務費用約為7,080,000港元（2015年：約為6,540,000港元）及非核數服務費用（主要包括中期審閱、會計、稅務顧問及其他相關服務）約為2,323,000港元（2015年：約為2,837,000港元）。

企業 可持續發展



本集團積極履行企業社會責任，於回顧年內發表第二份獨立的可持續發展報告，向持份者分享其於**2015**財年在可持續發展上的表現。本集團更制訂了「環保工作間政策」及《可持續辦公室指引》，成功減少碳排放強度**7.8%**、每平方米用電量**5.1%**，在環保議題上取得重大成果。本集團於各領域的成就備受讚譽，榮獲多個本地及國際獎項。未來，本集團將充分發揮「工匠精神」，持續優化可持續發展政策及計劃，追求更理想的表現。

社會公益

回顧年內，本集團不斷深耕現有的社會公益項目，務求惠及更多缺乏資源兒童，並通過自行籌組及贊助活動的方式，提升社會對他們的關注度。

「新世界百貨@Dream愛夢想年度運動會」提供切磋技藝的平台

本集團自2013年啟動「@Dream愛夢想可持續發展計劃」（「@Dream愛夢想計劃」或「計劃」），為缺乏資源的兒童提供多元化的培訓，至今受惠人數超過7,000人。回顧年內，此計劃已邁向第三週年，本集團積極檢討計劃的成效，集中資源豐富有關運動及音樂培訓的內容，持續推行「@音樂－彩虹樂團」、「@運動－悅網飛揚」網球訓練計劃及「@運動－酷樂足球」訓練計劃，並擴大有關計劃的廣度及深度，以進一步提升受惠學員的技術水平。

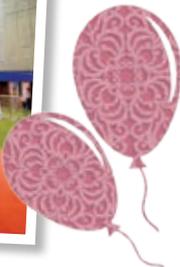


2015年7月至9月期間，本集團與多個機構合辦「新世界百貨@Dream愛夢想年度運動會」（「運動會」），為受惠學員提供一個技藝切磋及交流的平台，旨在提升他們的自信心及技術水平。運動會的一系列活動共獲得125篇媒體報導，而「愛夢想陽光少年」投票活動更錄得逾77萬公眾投票，成功於線上線下宣傳兒童全人發展的重要性。

第二年冠名贊助「新世界百貨苗圃挑戰12小時慈善越野馬拉松」

回顧年內，本集團連續第二年冠名贊助「新世界百貨苗圃挑戰12小時慈善越野馬拉松」（「苗圃挑戰12小時」），為活動籌得45萬港元善款，更首次邀請國內員工及顧客來港參賽，勇奪42公里個人男子公開組第三名，成績驕人。活動打破歷年紀錄，吸引逾2,300名健兒參加，為國內缺乏資源兒童籌募超過300萬港元的助學善款。

為了讓國內顧客感受到馬拉松的熾熱氣氛，本集團首次發起「LOL X苗圃行動愛心義賣」，並於全線分店舉行「挑戰吧！尋圃大擂台」，吸引超過660名顧客組隊在店



企業 可持續發展

內接受挑戰；同時於新百公益微博舉行「界面·挑戰」宣傳活動及「新百公益·挑戰祝福台」轉發有賞，成功吸引約6.2萬網友關注，成功提升了「苗圃挑戰12小時」於國內的知名度。



分店積極響應 向缺乏資源兒童傳遞關愛

為響應香港的馬拉松賽事，北方區分店與中華少年兒童慈善救助基金會於2015年10月合辦「感恩陪伴五年大愛相隨永遠」舞彩淺山五公里挑戰賽，以競跑形式呼籲社會人士對玉樹孤兒的關注，共吸引逾300名市民參加。上海巴黎春天分店則持續關注病童，與上海愛好兒童康復培訓中心合辦「一份愛心，兩份感動」義賣活動，為自閉症患者及貧困兒童籌募約人民幣10萬元善款，資助他們的醫療及生活開支。

義工隊



新世界百貨義工隊自2013年成立以來不斷壯大，於回顧年內舉辦第三次義工擴招，首次將招募對象擴展至顧客，令義工總人數上升至2,400餘人。回顧年內，新世界百貨義工隊共舉辦義工活動344個，總義工服務時數高達7,477小時，較去年上升約11.6%。為感謝義工們的無私付出，本集團於2015年11月舉辦「2014-2015年度優秀義工及明星義工評選」，以表揚優秀的義工。

自2014年起，本集團每年組織兩檔全線義工活動，為全線分店提供主題及執行上的指導，提升活動於全國的影響力。2015年12月，全線分店舉辦名為「乒乓很忙」的義工活動，逾150名義工與超過650名缺乏資源兒童大玩乒乓球遊戲。2016年6月舉辦的第三屆「義工月」活動則以「快樂小工匠，動起手來我最棒」為主題，全國250多名義工為缺乏資源兒童舉辦多元化的才藝活動，超過730名兒童受惠。此外，各分店亦經常舉辦義賣、捐款及探訪等公益活動，為當地的弱勢社群送上溫暖。



企業 可持續發展

環境保護

本集團致力推動環境保護，於回顧年內制訂了「環保工作間政策」及《可持續辦公室指引》，指導分店及辦事處進行節能減廢，成效顯著。同時，本集團充分發揮「工匠精神」，為全年四個標誌性的全線環保活動加添創意及線上元素，以提升顧客的參與度。

匠心打造全線環保活動 線上線下齊宣傳

2015年9月至10月，本集團連續五年舉辦全線環保活動－「環保中秋－新百月光寶盒回收行動」，成功收集超過2,800個閒置月餅盒。該活動更首次以「環保花燈」為主題，成功吸引逾700名顧客利用閒置月餅盒製作環保花燈，並於店內舉辦的「環保花燈展覽」展出；同時於「新百公益」微博舉行「新百公益·尋找月餅盒」轉發有賞，推廣變廢為寶的環保習慣。



本集團連續七年參與「地球一小時」關燈行動，全線分店於3月19日晚上8時30分將非必要的照明關閉一小時，其中四家分店更以音樂作嚮導，舉辦「不插電音樂會」，吸引眾多顧客圍觀。本集團更善用線上平台，於「新百公益」微博舉辦「新世界百貨·二度不插電」轉發有賞，近20,000名網友參與互動，進一步鼓勵大眾實踐低碳生活。



2016年春季，本集團再接再厲，舉行第二屆「出走大自然」全線戶外環保活動，帶領2,400多名顧客前往附近的生態景區及農場，一同採摘有機瓜果及種植樹木等，親近大自然，參與人數較去年提高約26%。本集團的環保力量更進駐線上平台，於「新百公益」微博首次舉辦「新世界百貨·出走大自然」轉發有賞，成功向約9,000名網友分享環保訊息。



本集團於2016年6月舉辦第五屆「與新百齊GO GREEN」全線環保活動，全新打造亮點活動－「我是大廚·低碳飲食好煮意」烹飪比賽，吸引逾180名顧客大展身手比拼廚藝。本集團同時為網友準備了綠色驚喜，於「新百公益」微博同步舉辦「新世界百貨·齊來Go Green」轉發有賞，獲得近12,000名網友轉發。



企業 可持續發展

分店落地社區 動手宣揚環保

回顧年內，各分店義工隊深入社區，身體力行向公眾宣揚環保理念。除舉行植樹活動之外，北京千姿店、煙台店更於當地社區及海濱撿拾垃圾，保持環境整潔；天津店於植樹節期間舉辦「我是環保小能手」種植綠植活動，培育下一代的環保意識；瀋陽新世界百貨—中華路店（「瀋陽中華路店」）及瀋陽津橋路店則開展「依心而造、變廢為寶」環保活動，呼籲大眾重新利用廢棄塑膠水瓶。



員工發展及福利

本集團深明員工是企業的寶貴資產，一直十分重視員工的事業發展及工作滿足感，遂於回顧年內舉辦1,507個員工培訓課程及超過900個關愛員工活動，以打造一個優越的工作環境。

融入工匠精神 持續推進重點培訓項目

回顧年內，本集團再度舉辦大型人才梯隊建設培育專案—「飛鵬展翅—新百中層管理者『黃金階梯』培育計劃」，並連續第三年與上海交通大學合辦《零售營運管理研修證書班》，透過實習及提供商品管理、視覺美學及市場策略等課程，培養多名中高層員工成為零售業的專業人才。

此外，為了加深員工對嶄新品牌個性—「The Artisanal Movement」(工匠精神)的瞭解，本集團於回顧年內舉辦專題的「工匠精神」內涵培訓課程，並於入職及其他培訓課程中加入相關內容，致力培養員工成為向顧客提供貼心服務的「工匠」。



邀請員工大展身手 激發個人潛能

2016年3月至8月，本集團舉辦「我為銷售匠人—銷售匠藝·服務匠心」銷售服務活動，以比賽方式評選出銷售及服務匠人，鼓勵員工在工作中發揮「工匠精神」。同時，各分店亦舉行各類技能比賽，如中西區開展了第一屆「新百服務之星—全員快樂競技大賽」；武漢三家分店合辦「服務Get 技能Show大比拼」，以提升前線員工的服務質素及團隊凝聚力。除了技能的提升，本集團亦十分重視員工的思維訓練及提案能力，遂於2016年5月召開《新思匯提案發表大會》，全線逾250名員工為本集團的發展出謀劃策，共收集超過100個優秀提案。



企業 可持續發展

關愛員工 倡導工作與生活的平衡

回顧年內，本集團舉辦「炫動新百」首屆新世界百貨文化節，為員工提供展示才藝的平台。為期四個月的活動共吸引500多名員工參加，代表本集團出戰的隊伍憑藉精彩的鼓舞表演於「新世界集團中港才藝大賽2016」中勇奪「最佳整體演出獎」。此外，各分店亦經常舉辦運動會、出遊及節日慶祝等員工活動，及提供員工專屬的購物優惠，提升他們對本集團的歸屬感。



企業榮譽

本集團於企業社會責任、員工培訓、投資者關係、環境保護及企業傳訊等領域的出色表現屢獲各界讚譽。回顧年內，本集團榮獲40多個本地及國際殊榮，對本集團整體的超卓表現予以肯定。

企業社會責任

- 1 於「2015中國公益節」中獲頒「公益節5年特別致敬獎」、「2015中國公益獎—集體獎」及「2015年度最佳綠色貢獻獎」
- 2 於「2014-2015年度中國傑出營銷獎」中獲頒「傑出公益獎」
- 3 於「中國好作業」公益活動中獲頒「優秀組織獎」
- 4 榮獲香港社會服務聯會頒發2015/16年度5年Plus「商界展關懷」標誌
- 5 於「第六屆香港傑出企業公民獎」之「企業」及「義工隊」組別獲頒「企業公民嘉許標誌」
- 6 獲義務工作發展局頒發「香港義工團（團體會員）嘉許狀」
- 7 獲社會福利署頒發「義務工作嘉許狀銅狀」
- 8 於「新世界百貨苗圃挑戰12小時慈善越野馬拉松2015」中獲頒「工商參與銅獎」

員工培訓

- 1 於「中國最佳企業大學排行榜」頒獎盛典中獲頒「2015年中國最佳企業大學」、「2015年中國企業最佳學習項目」、「2015年度最具傳播價值獎」及「2015年度最具人氣企業大學」榮譽
- 2 於「CCFA十佳企業大學」中獲選為「中國十佳企業大學」，並獲頒「零售創新獎」



企業 可持續發展

投資者關係

- 1 於「《財資》最佳公司治理獎2015」中獲頒「財務表現、企業管治、社會責任及投資者關係」組別金獎
- 2 於「第六屆亞洲卓越大獎」勇奪「最佳投資者關係企業(香港)」及「最佳企業社會責任」榮譽

環境保護

- 1 於「綠色辦公室獎勵計劃」中獲頒「綠色辦公室」標誌及聯合國千禧發展目標的「環球愛心企業」標誌
- 2 於「香港綠色機構認證」之「減廢證書」計劃中獲頒「減廢證書」
- 3 於「香港綠色機構認證」之「節能證書」計劃中獲頒「節能證書」



2014及2015財年年報

2015 Galaxy Awards

- 年報－印刷：零售－百貨榮譽獎

Mercury 2015/2016 Awards

- 年報－封面設計：圖像／圖表金獎

Astrid 2016 Awards

- 年報－封面：插圖金獎
- 年報－封面：藝術銀獎

LACP 2015 Vision Awards年報比賽

- 年報：最佳報告封面白金獎

- 年報：零售－各類零售金獎
- 年報：消費者服務銅獎

2016國際ARC Awards

- 封面照片／設計：零售－便利店及百貨公司銀獎
- 內頁設計：零售－便利店及百貨公司榮譽獎
- 傳統年報：零售－便利店及百貨公司榮譽獎

2015財年可持續發展報告

Astrid 2016 Awards

- 年報－專項：可持續發展報告至尊大獎
- 年報－專項：可持續發展報告金獎

LACP 2015 Vision Awards年報比賽

- 可持續發展報告：零售－各類零售金獎
- 可持續發展報告：消費者服務銅獎
- 全球可持續發展報告100強
- 亞太區可持續發展報告80強
- 2015中文可持續發展報告50強





目錄

財務資料

- 058 董事會報告
- 072 獨立核數師報告
- 074 綜合收益表
- 075 綜合全面收益表
- 076 綜合財務狀況表
- 078 綜合權益變動表
- 080 綜合現金流量表
- 082 財務報表附註
- 140 五年財務概要
- 141 主要投資物業總覽



董事會報告

董事會謹此提呈本公司年報以及本集團截至2016年6月30日止年度經審核綜合財務報表。

主要業務

本公司為投資控股公司，本集團於中國內地從事百貨及其他相關業務，以及物業投資業務。而其主要附屬公司所經營的業務載於本集團綜合財務報表附註39。

業績

本集團截至2016年6月30日止年度的業績載於本年報第74頁的綜合收益表。

業務回顧

本集團截至2016年6月30日止年度的業務回顧載於本年報標題為「主席報告書」、「業務回顧」、「管理層討論與分析」、「企業管治報告」、「企業可持續發展」及「財務報表附註」部份內。

末期股息

董事決議不建議派發截至2016年6月30日止年度之末期股息（2015年：每股0.018港元）。

發行股份及債券

年內，本公司並無發行任何股份及債券。

股票掛鈎協議

除於本年報內披露本公司購股權計劃外，本年度內，本集團並無訂立或於年度末仍然生效的任何股票掛鈎協議。

可分派儲備

於2016年6月30日，本公司可供分派儲備達2,002.9百萬港元（2015年：1,963.9百萬港元）。

五年財務概要

2012年至2016年的財務概要載於第140頁。

慈善捐款

本集團於年內作出的慈善捐款約為339,000港元（2015年：約為1,267,000港元）。

優先購買權

章程細則或開曼群島法例概無任何關於優先購買權的規定。

董事會報告

董事

年內及截至本報告日期的董事如下：

非執行董事

鄭家純博士 (主席)
歐德昌先生
顏文英女士

執行董事

鄭志剛博士
張輝熱先生 (董事總經理)

獨立非執行董事

張英潮先生
陳耀棠先生
湯鏗燦先生
余振輝先生

根據章程細則第87(1)及87(2)條，鄭家純博士、鄭志剛博士及顏文英女士將於應屆股東週年大會上輪席退任，惟彼等具資格及願意膺選連任。其餘現任董事繼續留任。

審核委員會

本公司已根據上市規則的規定成立審核委員會，以審閱及監督本集團的財務匯報程序及風險管理及內部監控。審核委員會由四名獨立非執行董事組成。審核委員會已審閱風險管理及內部監控系統及截至2016年6月30日止年度的財務報表，並與管理層討論相關事宜。

董事服務合約

概無董事與本公司或其任何附屬公司訂立不可於一年內毋須支付任何賠償（法定補償除外）而終止的服務合約。

非執行董事

本公司與鄭家純博士及歐德昌先生分別重新訂立一份固定任期由2016年7月1日至2019年6月30日的服務合約，與顏文英女士重新訂立一份固定任期由2014年7月1日至2017年6月30日的服務合約。除非任何一方於事先一個月發出書面通知或與董事會互相協定的其他期限而終止（惟該互相協定的其他期限不得超過12個月），或根據(i)章程細則；(ii)公司條例（香港法例第622章）；或(iii)任何法例、規定、規則、規例、常規及／或上市規則當彼等停止出任董事時自動終止。彼等須根據章程細則輪席退任。

執行董事

本公司與鄭志剛博士及張輝熱先生分別重新訂立一份固定任期由2014年7月1日至2017年6月30日的服務合約。除非任何一方於事先一個月發出書面通知或與董事會互相協定的其他期限而終止（惟該互相協定的其他期限不得超過12個月），或根據(i)章程細則；(ii)公司條例（香港法例第622章）；或(iii)任何法例、規定、規則、規例、常規及／或上市規則當彼等停止出任董事時自動終止。彼等須根據章程細則輪席退任。

董事會報告

獨立非執行董事

本公司與張英潮先生、陳耀棠先生、湯鏗燦先生及余振輝先生分別重新訂立一份固定任期由2016年7月1日至2019年6月30日的服務合約。除非任何一方於事先一個月發出書面通知或與董事會互相協定的其他期限而終止（惟該互相協定的其他期限不得超過12個月），或根據(i)章程細則；(ii)公司條例（香港法例第622章）；或(iii)任何法例、規定、規則、規例、常規及／或上市規則當彼等停止出任董事時自動終止。彼等須根據章程細則輪席退任。

董事於交易、安排或合約的權益

本公司、其控股公司或任何其附屬公司或其同系附屬公司概無任何於2016年6月30日或年度內任何時間仍然生效且任何董事直接或間接擁有重大利益的重大交易、安排或合約訂約方。

獲准許的彌償條文

章程細則規定，每位董事有權就其任期內或因執行其職務而可能遭致或發生與此相關之損失或責任從本公司資產中獲得賠償。

本公司於年內已購買及維持董事責任保險，為本公司及本集團附屬公司董事提供適當的保障。

董事於競爭業務的權益

年內，概無董事在被視為與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的業務（董事根據上市規則獲委任為董事以代表本公司及／或本集團權益的業務除外）中擁有權益。

不競爭契據

根據新世界發展有限公司（「新世界發展」，或與其附屬公司統稱「新世界發展集團」）於2007年6月22日與本公司訂立的不競爭契據（「該契據」）（詳情載於本公司於2007年6月28日刊發的招股章程中），新世界發展承諾不會在中國從事或經營（包括透過任何聯營公司、附屬公司、法人團體或其他合約安排）以下業務（「受限制業務」）：

- (a) 百貨店；
- (b) 超市；
- (c) 大型綜合超市；
- (d) 便利店；
- (e) 專賣店；及
- (f) 超級購物中心

如本公司與新世界發展對新世界發展集團的活動是否構成受限制業務有任何歧異，該等事宜將由大多數獨立非執行董事作出具約束力的決定。

獨立非執行董事已回顧由新世界發展發出的年度確認書，確認新世界發展並沒有違反並已符合該契據的條款。

董事會報告

關連交易

本公司已訂立下列根據上市規則應受於年報內披露的規定所規限的持續關連交易：

A. 綜合租賃協議

於2014年4月11日，本公司及新世界發展訂立一份綜合租賃協議（「綜合租賃協議」），自2014年7月1日開始三個年度及須遵守年度上限分別不超過人民幣550,000,000元、人民幣550,000,000元及人民幣593,000,000元。內容有關按綜合租賃協議項下由本集團成員公司與新世界發展集團成員公司向新世界發展集團成員公司（反之亦然）就租賃物業進行的所有現存與日後交易。待遵守（其中包括）上市規則，於首個期限或隨後續期屆滿之時，綜合租賃協議將自動接連重續三年。綜合租賃協議、相關的交易及相關的年度上限，已於2014年6月23日舉行的本公司股東特別大會中獲批准。

於年度內，根據綜合租賃協議的總代價約為人民幣275,604,000元（2015年：約為人民幣315,398,000元）。

新世界發展為主要股東，因此根據上市規則，為本公司的關連人士，而本公司所訂立的綜合租賃協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。

B. 綜合專櫃協議

於2012年3月22日，本公司及周大福珠寶集團有限公司（「周大福珠寶」及其附屬公司（「周大福珠寶集團」）訂立一份綜合專櫃協議（「綜合專櫃協議」），自2012年4月24日開始直至2014年6月30日（包括該日）為止，內容有關按綜合專櫃協議項下，由本集團成員公司及周大福珠寶集團成員公司（就周大福珠寶集團於本集團於中國所擁有或租賃或經營其業務的物業銷售珠寶產品及鐘錶的零售櫃位的專櫃安排或租賃協議）擬進行所有現存及日後的交易。待遵守（其中包括）上市規則，於首個期限或隨後續期屆滿之時，綜合專櫃協議將自動接連重續三年。綜合專櫃協議、相關的交易及相關的年度上限，已於2014年6月23日舉行的本公司股東特別大會中獲批准。綜合專櫃協議已自2014年7月1日開始重續三年及須遵守年度上限分別不超過人民幣205,000,000元、人民幣265,000,000元及人民幣345,000,000元。

於年度內，根據綜合專櫃協議的總代價約為人民幣63,201,000元（2015年：約為人民幣81,843,000元）。

新世界發展為主要股東，因而為本公司的關連人士。周大福企業有限公司（「周大福」）為新世界發展的主要股東，而周大福珠寶為周大福的同系附屬公司，因此周大福珠寶為新世界發展的關連人士，亦同時被視為本公司的關連人士。根據上市規則，綜合專櫃協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。

董事會報告

關連交易 (續)

C. 綜合銷售協議

於2014年4月11日，本公司、新世界發展及周大福珠寶訂立一份綜合銷售協議（「綜合銷售協議」），自2014年7月1日開始直至2017年6月30日（包括該日）為止及須遵守年度上限分別不超過(i)人民幣132,000,000元、人民幣149,000,000元及人民幣192,000,000元有關本集團向新世界發展集團、周大福珠寶集團及周大福及新世界中國地產有限公司（「新世界中國地產」）共同控制的合營企業（「新世界中國地產及周大福共同控制的合營企業」）進行銷售（「銷售交易」）；及(ii)年度上限分別不超過人民幣10,000,000元、人民幣10,000,000元及人民幣10,000,000元有關新世界發展集團、周大福珠寶集團及新世界中國地產及周大福共同控制的合營企業向本集團進行銷售（「採購交易」）。綜合銷售協議內容有關根據綜合銷售協議項下就使用消費券、團購卡、聯名消費券或以本集團所接納作為於百貨店購買貨品的付款的其他方式，以及就該等消費券（連同消費券佣金及讓利）、團購卡（連同折扣（倘適用））、聯名消費券（連同聯名消費券佣金）或以本集團所接納的任何其他方式所代表的相關價值結付進行的所有現存及日後交易。待遵守（其中包括）上市規則，於首個期限或隨後續期屆滿之時，綜合銷售協議將自動接連重續三年。綜合銷售協議、相關的交易及相關的年度上限，已於2014年6月23日舉行的本公司股東特別大會中獲批准。

於年度內，根據綜合銷售協議下銷售交易及採購交易的總代價分別約為人民幣3,022,000元及約為人民幣43,000元（2015年：分別約為人民幣29,462,000元及約為人民幣12,000元）。

新世界發展為主要股東，因而為本公司的關連人士。周大福為新世界發展的主要股東。周大福珠寶為周大福的同系附屬公司，因此周大福珠寶為新世界發展的關連人士，亦同時被視為本公司的關連人士。根據上市規則，綜合銷售協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。

D. 綜合服務協議

於2014年4月11日，本公司及杜惠愷先生（「杜先生」）訂立一份綜合服務協議（「綜合服務協議」），首個期限自開始至2017年6月30日止三個年度及須遵守年度上限分別不超過人民幣130,000,000元、人民幣130,000,000元及人民幣130,000,000元。據此，杜先生同意彼可控制的公司（「服務集團」）成員公司於綜合服務協議期限內，向相關的本集團成員公司提供建築機電服務、清潔及園藝服務、物業管理及租賃服務及服務集團成員公司及本集團成員公司可能不時以書面協定之該等其他類別的服務（統稱「服務」），而若干服務協議於2014年7月1日尚未屆滿。本集團及服務集團有意繼續維持服務協議，並可能不時就服務集團向本集團提供服務訂立新服務協議。待遵守（其中包括）上市規則，於首個期限或隨後續期屆滿之時，綜合服務協議將自動接連重續三年。

董事會報告

關連交易 (續)

D. 綜合服務協議 (續)

於2015年11月20日，杜先生與本公司同意(豐盛機電控股有限公司(「豐盛機電」)及豐盛創建管理有限公司(「豐盛管理」)加入為訂約方)訂立綜合服務協議補充協議，作為能更好反映由豐盛機電及豐盛管理就上述營運及租賃服務進行計提撥備及收入的明確協議。豐盛機電及豐盛管理均為服務集團的成員公司。

於年度內，根據綜合服務協議的總代價約為人民幣1,466,000元(2015年：約為人民幣35,137,000元)。

杜先生為若干董事的聯繫人，因此根據上市規則為本公司的關連人士。據此，根據上市規則，綜合服務協議項下之交易構成本公司的持續關連交易。

E. 終止現有持續關連交易

於2015年12月11日，北京時尚新世界百貨有限公司(本公司的間接全資附屬公司)(「北京時尚」)與華美財富(北京)科技有限公司(新世界中國地產的間接全資附屬公司)(「華美科技」)為終止由北京時尚與華美科技於2010年4月12日訂立關於租賃位於中國北京市崇文區總樓面面積共40,286平方米的物業的租賃協議，初步為期三年並可其後自動接連重續三年至整個租賃期最長為十五年(「租賃協議」)訂立解除協議(「解除協議」)，據此，北京時尚及華美科技同意終止租賃協議，於2016年1月1日起生效。由華美科技向北京時尚支付總金額人民幣25,000,000元作為提前解除租賃協議的補償款項。

華美科技為新世界中國地產的間接全資附屬公司，而新世界中國地產為新世界發展的附屬公司。新世界發展為主要股東，因而為本公司的關連人士。故此，根據上市規則第14A.13條，華美科技為本公司關連人士的聯繫人。而根據上市規則第14A章，解除協議項下之交易因而構成本公司的關連交易。

F. 持續關連交易的年度審核

於(i)綜合租賃協議(上文第A段)；(ii)綜合專櫃協議(上文第B段)；(iii)綜合銷售協議(上文第C段)；及(iv)綜合服務協議(上文第D段)提述的持續關連交易價格及條款，乃根據載於本公司相關公告及通函中所述的定價政策及指引而釐定，獨立非執行董事於年度內已審核該等持續關連交易並確認此等交易乃：

- i 本公司在其日常及一般業務範圍內進行；
- ii 根據一般商務條款進行；及
- iii 根據各有關協議的條款進行，而條款屬公平合理，並符合股東的整體利益。

董事會報告

關連交易 (續)

F. 持續關連交易的年度審核 (續)

本公司核數師已獲委聘根據香港會計師公會頒佈的《香港核證工作準則》第3000號(經修訂)「審核或審閱歷史財務資料以外的核證工作」及參照實務說明第740號「關於香港《上市規則》所述持續關連交易的核數師函件」報告本集團的持續關連交易。本公司核數師已根據主板上市規則第14A.56條發出無保留意見函件，而該函件載有核數師對有關本集團披露的持續關連交易的發現及結論。本公司已將核數師函件副本送呈聯交所。

除上文所披露者外，年度內根據上市規則並未構成關連交易的重大有關連人士交易載於綜合財務報表附註37。

管理合約

年內概無訂立或存在與本公司全部或任何主要部分業務相關的管理及行政合約。

董事認購股份或債券之權利

除下文標題為「董事於證券之權益」一節所披露者外，本公司、其附屬公司、同系附屬公司或控股公司並無於年內任何時間訂立任何安排，致使董事或最高行政人員或任何彼等之配偶或十八歲以下子女可藉以收購本公司或任何其他法人團體的股份或債券獲益。

董事於證券之權益

於2016年6月30日，董事及本公司最高行政人員於本公司及其任何相聯法團(定義見證券及期貨條例(「證券及期貨條例」)第XV部)的股份、相關股份及債權證中擁有一如本公司根據證券及期貨條例第352條須予備存的登記冊所記錄者；或如依據證券及期貨條例第XV部第7及第8分部或標準守則通知本公司及聯交所的權益及淡倉如下：

(a) 於股份之好倉

身份	權益性質	持有股份數目	合計	持股概約百分比 (直接或間接)	
新世界發展有限公司 (普通股)					
鄭家純博士	配偶權益	家族權益	600,000	600,000	0.01
新創建集團有限公司 (每股面值1.00港元之普通股)					
鄭家純博士	實益擁有人 受控法團	個人權益 法團權益	18,349,571 12,000,000 ⁽¹⁾	30,349,571	0.79

附註：

(1) 該等股份由鄭家純博士全資擁有的公司實益擁有。

董事會報告

董事於證券之權益 (續)

(b) 於相關股份之好倉 – 購股權

i. 新世界中國地產有限公司

根據同系附屬公司新世界中國地產的購股權計劃，下述董事於購股權擁有個人權益，以認購新世界中國地產的股份。彼等於年內持有的新世界中國地產購股權若干詳情如下：

姓名	授予日期	行使期 (附註)	持有購股權數目				於2016年 6月30日 結存	每股 行使價 港元
			於2015年 7月1日 結存	年內授出	年內行使	年內失效		
鄭家純博士	2011年1月18日	(1)	2,077,922	-	(2,077,922)	-	-	3.036
鄭志剛博士	2011年1月18日	(2)	935,066	-	(935,066)	-	-	3.036
顏文英女士	2011年1月18日	(1)	1,038,961	-	(1,038,961)	-	-	3.036
			4,051,949	-	(4,051,949)	-	-	

附註：

- (1) 分為五批，行使期分別由2011年2月19日、2012年2月19日、2013年2月19日、2014年2月19日及2015年2月19日至2016年2月18日。
- (2) 分為三批，行使期分別由2013年2月19日、2014年2月19日及2015年2月19日至2016年2月18日。
- (3) 上述各董事已繳付10.00港元作為每次獲授購股權的現金代價。

董事會報告

董事於證券之權益 (續)

(b) 於相關股份之好倉 – 購股權 (續)

ii. 新世界發展有限公司

根據控股公司新世界發展的購股權計劃，下述董事於購股權擁有個人權益，以認購新世界發展的股份。彼等於年內持有的新世界發展購股權若干詳情如下：

姓名	授予日期	行使期 (附註)	持有購股權數目				於2016年 6月30日 結存	每股 行使價 ⁽⁶⁾ 港元
			於2015年 7月1日 結存	年內調整 ⁽⁶⁾	年內授出	年內失效		
鄭家純博士	2012年3月19日	(1)	10,664,813	10,824	-	(10,675,637)	-	9.152
	2016年6月10日	(5)	-	-	10,675,637	-	10,675,637	7.540
鄭志剛博士	2012年3月19日	(1)	3,732,683	3,788	-	(3,736,471)	-	9.152
	2016年3月9日	(4)	-	-	4,500,000	-	4,500,000	7.200
	2016年6月10日	(5)	-	-	3,736,471	-	3,736,471	7.540
歐德昌先生	2012年3月19日	(2)	1,345,328	1,365	-	(1,346,693)	-	9.152
	2014年1月22日	(3)	532,442	540	-	-	532,982	9.756
	2016年6月10日	(5)	-	-	1,346,693	-	1,346,693	7.540
			16,275,266	16,517	20,258,801	(15,758,801)	20,791,783	

附註：

- (1) 分為四批，行使期分別由2012年3月19日、2013年3月19日、2014年3月19日及2015年3月19日至2016年3月18日。所有尚未行使購股權已於2016年3月19日失效。
- (2) 分為三批，行使期分別由2013年3月19日、2014年3月19日及2015年3月19日至2016年3月18日。所有尚未行使購股權已於2016年3月19日失效。
- (3) 分為四批，行使期分別由2014年1月22日、2015年1月22日、2016年1月22日及2017年1月22日至2018年1月21日。
- (4) 分為四批，行使期分別由2016年3月9日、2017年3月9日、2018年3月9日及2019年3月9日至2020年3月8日。
- (5) 分為四批，行使期分別由2016年6月10日、2017年6月10日、2018年6月10日及2019年6月10日至2020年6月9日。
- (6) 新世界發展於年內透過有以股代息選擇權以現金宣派截至2015年6月30日止年度之末期股息，據此須調整未行使購股權數目及行使價。於2012年3月19日授出的購股權的每股行使價於2015年12月29日由9.161港元調整至9.152港元。於2014年1月22日授出的購股權的每股行使價於2015年12月29日由9.766港元調整至9.756港元。
- (7) 上述各董事已繳付10.00港元作為每次獲授購股權的現金代價。

董事會報告

董事於證券之權益 (續)

(b) 於相關股份之好倉 – 購股權 (續)

iii. 新創建集團有限公司

根據同系附屬公司新創建集團有限公司(「新創建」)的購股權計劃，下述董事於購股權擁有個人權益，以認購新創建的股份。彼於年內持有的新創建購股權若干詳情如下：

姓名	授予日期	行使期 (附註)	持有購股權數目				於2016年 6月30日 結存	每股 行使價 ⁽²⁾ 港元
			於2015年 7月1日 結存	年內授出	年內調整 ⁽²⁾	年內失效		
鄭家純博士	2015年3月9日	(1)	7,401,080	-	10,978	-	7,412,058	14.137
			7,401,080	-	10,978	-	7,412,058	

附註：

- (1) 60%的購股權可於2015年5月9日至2020年3月8日期間行使，其餘40%的購股權分兩個期間行使，分別由2016年3月9日及2017年3月9日至2020年3月8日。
- (2) 新創建於年內透過有現金選擇權以股代息方式宣派截至2015年6月30日止年度末期股息及截止2015年12月31日止六個月的中期股息，據此須調整未行使購股權數目及行使價。購股權的每股行使價於2015年12月29日由14.158港元調整至14.145港元，並於2016年5月16日進一步調整至14.137港元。
- (3) 上述董事已繳付10.00港元作為每次獲授購股權的現金代價。

除上文所披露者外，於2016年6月30日，概無董事及本公司最高行政人員於本公司或其任何相聯法團(定義見證券及期貨條例第XV部)的股份、相關股份或債權證中擁有一如本公司根據證券及期貨條例第352條須予備存的登記冊所記錄者，或如依據證券及期貨條例第XV部第7及第8分部或標準守則通知本公司及聯交所的任何權益及淡倉。

董事會報告

主要股東於證券之權益

於2016年6月30日，下列人士（董事或本公司最高行政人員除外）於本公司股份或相關股份中擁有權益或淡倉，而須根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部向本公司披露，一如本公司根據證券及期貨條例第336條須予備存的登記冊所記錄者：

於本公司股份之好倉

名稱	身份	權益性質	持有股份數目	合計	持股概約 百分比 (直接或間接)
Cheng Yu Tung Family (Holdings) Limited (「CYTFH」) ⁽¹⁾	受控法團	法團權益	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29
Cheng Yu Tung Family (Holdings II) Limited (「CYTFH-II」) ⁽²⁾	受控法團	法團權益	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29
Chow Tai Fook Capital Limited (「CTFC」) ⁽³⁾	受控法團	法團權益	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29
周大福(控股)有限公司 (「周大福控股」) ⁽⁴⁾	受控法團	法團權益	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29
周大福企業有限公司 (「周大福」) ⁽⁵⁾	受控法團	法團權益	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29
新世界發展有限公司 (「新世界發展」)	實益擁有人	-	1,218,900,000	1,218,900,000	72.29

附註：

(1) CYTFH持有CTFC 48.98%直接權益，故被視作由CTFC擁有或被視作擁有權益的本公司股份中擁有權益。

(2) CYTFH-II持有CTFC 46.65%直接權益，故被視作由CTFC擁有或被視作擁有權益的本公司股份中擁有權益。

(3) CTFC持有周大福控股78.58%直接權益，故被視作由周大福控股擁有或被視作擁有權益的本公司股份中擁有權益。

(4) 周大福控股持有周大福100%直接權益，故被視作由周大福擁有或被視作擁有權益的本公司股份中擁有權益。

(5) 周大福連同其附屬公司擁有新世界發展超過三分之一已發行股份的權益，故被視作由新世界發展擁有或被視作擁有權益的本公司股份中擁有權益。

董事會報告

其他人士於證券的權益

於2016年6月30日，其他人士（董事或本公司最高行政人員或主要股東（按上市規則所界定）以外）於本公司股份及相關股份中擁有權益或淡倉，而須根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部向本公司披露，一如本公司根據證券及期貨條例第336條須予備存的登記冊所記錄者如下：

於本公司股份之好倉

名稱	身份	權益性質	持有股份數目	合計	持股概約 百分比 (直接或間接)
GMT Capital Corp	受控法團	法團權益	85,117,000	85,117,000	5.05

除上文所披露者外，於2016年6月30日，本公司並無接獲任何其他人士（董事或本公司最高行政人員以外）於本公司股份或相關股份中擁有權益或淡倉，而須根據證券及期貨條例第XV部第2及第3分部向本公司披露，一如本公司根據證券及期貨條例第336條須予備存的登記冊所記錄者。

購股權計劃

根據該計劃，董事可酌情向任何合資格人士（定義見下文）授出購股權以認購本公司股份。該計劃已在新世界發展於2007年11月27日舉行的股東週年大會上獲得批准。

根據上市規則，該計劃的概要披露如下：

該計劃的目的	該計劃旨在吸引及保留最佳員工及為本公司的僱員、董事、諮詢人、業務夥伴及顧問提供額外獎勵，以促進本集團的成功。
該計劃的參與者	董事可向本公司及其附屬公司任何僱員（不論全職或兼職）、董事、諮詢人、業務夥伴或顧問授出購股權，以按該計劃條款計算的價格認購本公司股份。
根據該計劃可發行的本公司股份總數及於本年報日期佔本公司已發行股份總數百分比	於本年度期間至本報告日期止，概無在該計劃下授出的或尚未行使的購股權。本公司可授出之購股權涉及可認購本公司股份162,520,000股，佔本公司於本報告日期的已發行股份總數約9.64%。

董事會報告

購股權計劃 (續)

根據該計劃各參與者的配額上限	除非獲股東根據該計劃所載方式批准，否則於任何12個月期間因行使授予各合資格人士的購股權（包括已行使、註銷及尚未行使的購股權），而已發行及將發行的本公司股份總數不得超過本公司相關已發行證券類別的1%。
須接納購股權所附本公司股份的期限	由授出購股權日期起計不少於1年至不超過10年止期間。
於購股權可行使前所必須持有的最短期間	由董事授出購股權當日起計不少於1年。
申請或接納購股權時應付的金額以及必須或可以付款或發出繳費通知或須就此償還貸款的期限	接納購股權應付的金額為1.00港元，須於接納該購股權的要約時支付。購股權的要約須於營業日由本公司以書面提出，並由該參與者按董事會規定的方式於21個曆日（自本公司發出要約的日期起（包括當日））內書面接納，否則有關要約將告失效。
釐定行使價的基準	董事釐定之行使價為以下之較高者：(a)於購股權授出日期聯交所每日報價表所報本公司股份收市價；(b)緊於購股權授出日期前五個營業日聯交所每日報價表所報本公司股份的平均收市價；或(c)本公司股份面值。
該計劃剩餘年期	自採納日期（即2007年6月12日）起計10年內該計劃一直有效及生效。

僱員、薪酬政策及退休金計劃

於2016年6月30日，本集團總僱員數目為4,957名（2015年12月31日：5,133名）。本集團確保所有級別的僱員的薪金水平與市場水平相若，且會根據本集團的薪金及獎勵制度向僱員發放按表現相關基準的獎金。

本集團按照法規，向員工相關計劃或基金作出供款，如退休金計劃、醫療保險、失業援助金、工傷保險及生育保險。該等安排乃符合有關法例及法規。