

【請即時發放】



新世界百貨2009財政年度業績表現穩健

收益增加 **15.6%** 至 **17.21 億港元**
股東應佔溢利上升 **14.8%** 至 **5.47 億港元**

回顧年內共開設三間百貨店
未來兩年將有五間新店開業

財務摘要

單位：千港元	二零零九財年	二零零八財年	變動
收益	1,721,246	1,489,345	15.6%
經營利潤	695,032	589,394	17.9%
經營利潤率	40.4%	39.6%	+0.8 百分點
純利 ⁽¹⁾	547,309	476,575	14.8%
純利潤率	32%	32%	-
末期股息	每股 7 港仙	每股 9 港仙	

(1) 純利等同於股東應佔溢利

(二零零九年十月六日 - 香港) 中國最大的百貨店擁有人及經營者之一**新世界百貨中國有限公司**(「新世界百貨」或「公司」; 香港股份代號: 825), 今天欣然宣佈其截至二零零九年六月三十日止之年度業績。

於回顧年內, 公司的收益增加 **15.6%**, 逾十七億二千一百萬港元(二零零八財年: 約十四億八千九百萬港元)。純利增加 **14.8%**, 逾五億四千七百萬港元(二零零八財年: 約四億七千六百萬港元)。董事會建議就截至二零零九年六月三十日止年度派發末期股息每股 **7 港仙** (二零零八財年: 每股 **9 港仙**)。

收益增長主要受惠於專櫃銷售佣金收入、自營銷售、管理顧問費用及租金收入均有穩健表現, 四項收益比對上年度分別上升 **14.4%**、**21.9%**、**11.4%** 及 **21.8%**。截至二零零九年六月三十日止, 包括專櫃銷售及自營銷售的總銷售收益上升 **18.5%** 至五十九億九千四百萬港元(二零零八財年: 約五十億五千七百萬港元)。銷售總收益增加主要受惠於以下因素, 包括經營兩年以上的自有百貨店之同店銷售增長達 **5%** (全線百貨店之同店銷售增長為 **9%**); 於二零零八財政年度開業、擴充及收購的百貨店(包括鞍山店、南京店、上海虹口店之擴充及武漢店)帶來全年的銷售總收益; 於回顧年內武漢漢陽自有店對外開業以及收購昆明店及寧波匯美店為自有店所帶來的銷售收益。

- 續 -

新世界百貨2009財政年度業績表現穩健
收益增加15.6%至17.21億港元
股東應佔溢利上升14.8%至5.47億港元
回顧年內共開設三間百貨店
未來兩年將有五間新店開業
二零零九年十月六日 / 第2頁 共4頁

回顧年內，專櫃佣金收入率為20.3%，自營銷售利潤率則為23.5%。自營銷售比去年增長21.9%，主要包括化妝品、雜貨、家居用品及食品、配飾、手袋及內衣之銷售。管理費增長達11.4%，增幅來自公司在上年度開業的管理店帶來全年的管理費收入及在本年度新增了北京利瑩管理店。然而，由於昆明店及寧波匯美店分別自二零零九年三月及四月起由管理店轉為自有店，及香港店於二零零八年七月終止成為管理店後，不再為回顧年內帶來全年的管理費收入，故管理費收入之增幅有部份被抵銷。此外，武漢店於上一個財政年度提供七個月的管理費收入，但自二零零八年二月起由管理店轉為自有店，故本年度對管理費收入沒有貢獻。至於租金收入在回顧年內則增長21.8%。

在經濟不明朗因素充斥市場下，公司按照既定步伐謹慎地擴張業務。回顧年內，公司於北京、武漢及台州共增設三個新零售據點，連同哈爾濱店的擴充面積，本年度新增樓面面積約143,000平方米。雖然香港店於2008年7月終止成為本公司管理店及廈門店於二零零九年六月開始終止成為本公司自有店，但連同本年度新增的三家百貨店，回顧年內，公司百貨店總數增加至33間，概約總樓面面積達1,063,470平方米。此外，公司亦於本年度向母公司分別收購昆明店及寧波匯美店的經營權，進一步強化在西南區及浙江省的市場地位，有利公司長遠發展。

展望未來業務發展，公司已宣佈於二零一零年在北京開設第四家百貨店 - 北京時尚新世界百貨，此店為公司於北京的首家自有店。公司亦將於河南省鄭州市及遼寧省瀋陽市發展自有百貨店，預計於二零一一年開業。此外，公司在上海的第八及第九家分店 - 香港新世界百貨-上海巴黎春天寶山店及香港新世界百貨-上海巴黎春天成山店預計於二零一零年對外營業，兩店均為自有店。

對於是次年度業績，新世界百貨執行董事鄭志剛先生表示：「縱然面對嚴峻的經營環境，公司對中國百貨零售業市場依然保持審慎樂觀態度。新世界百貨將維持既定步伐每年開設2-3間自有店，貫徹採取『一市多店』及『輻射城市』的擴張策略，繼續物色具發展潛力的百貨項目並適時進行收購，以穩固務實的方式拓展，保持公司在同業的領先地位。同時將以靈活有效的經營策略應對市場，包括引入多用途活動館(Event Hall)及時尚折扣館(Brand Outlet)，以及積極分階段推行形象革新計劃，一改傳統百貨店以檔次作定位的經營模式，引入「時尚館」、「生活館」的嶄新經營概念，為消費者帶來全新購物體驗的同時，亦打造富品味及個性化之形象，為創建品牌零售新版圖奠下穩固的基石。」

- 完 -

新世界百貨2009財政年度業績表現穩健
收益增加15.6%至17.21億港元
股東應佔溢利上升14.8%至5.47億港元
回顧年內共開設三間百貨店
未來兩年將有五間新店開業
二零零九年十月六日 / 第3頁 共4頁

關於新世界百貨中國有限公司

作為新世界發展有限公司(香港股份代號:17)於中國的零售旗艦,新世界百貨是中國最大的百貨店擁有人及經營者之一。新世界百貨於1993年成立,目前經營管理的全國性大型網絡包括26間以「新世界」命名的百貨店及7間於上海以「巴黎春天」命名的百貨店,當中22家為自有店,11家為管理店。其百貨零售連鎖網絡覆蓋中國17個重點城市,包括北京、上海、瀋陽及武漢等。公司成功在2007年7月12日於香港聯合交易所有限公司主板上市。

鄭志剛 - 創建品牌零售新版圖

作為鄭裕彤家族繼承人及周大福企業有限公司和新世界集團的新一代掌舵人,鄭志剛以新視野及創新精神,引領集團的龐大品牌零售業務走向全新一頁。

鄭先生為新世界百貨中國有限公司執行董事,掌管遍佈全國共33家的新世界百貨(包括七家位於上海的巴黎春天百貨),總樓面面積約106萬平方米;並計劃每年開設兩至三家新店。

鄭先生同時現任K11主席及創辦人,他以藝術·人文·自然為理念,創設及管理位於香港的全球首家藝術購物館K11,並計劃於未來五年在北京、武漢、瀋陽等地陸續以K11的概念開設藝術購物中心,總營業面積將達70萬平方米。鄭先生亦計劃在未來兩年以同一理念建構創新的環保家居及辦公室項目。

而作為周大福董事會成員,鄭志剛亦參與管理遍佈亞洲共870家的周大福珠寶店,到2010年門店數目將增加至1,000家。鄭先生更為品牌創立全新高尚首飾系列。去年,鄭先生帶領周大福收購內地著名品牌「海鷗錶»,並將品牌引入香港,並計劃將大中華區的海鷗錶店增加至30間。另外,周大福亦在中國代理國際頂尖意大利品牌,包括服飾品牌MOSCHINO及名車品牌法拉利(FERRARI),未來亦將代理更多世界知名品牌。

另一方面,鄭先生又以董事總經理身分,帶領新世界策略投資有限公司積極投資於零售行業,包括人和商業控股有限公司,並成為其第二大股東。人和商業為中國最大成衣、服飾及配件批發地下商業區的經營及發展商。

此外,鄭先生更參與創立全新品牌QSL體育聯盟,促進中國體育運動發展專業化及普及化。鄭先生並發起成立QSL青少年體育發展基金,資助希望小學配備體育器材,讓廣大青少年特別是貧困地區青少年享受運動的快樂。

新世界百貨2009財政年度業績表現穩健
收益增加15.6%至17.21億港元
股東應佔溢利上升14.8%至5.47億港元
回顧年內共開設三間百貨店
未來兩年將有五間新店開業
二零零九年十月六日 / 第4頁 共4頁

鄭志剛亦為新世界發展執行董事及新世界中國地產執行董事。2003年以榮譽成績畢業於美國哈佛大學，主修東亞文學及文化。於2005年加入新世界發展有限公司前，鄭先生曾出任瑞士銀行及高盛投資公司副董事，具有豐富的企業金融及資產管理經驗。

如有垂詢，請聯絡：

新世界百貨中國有限公司

胡玉君 女士

企業事務總監

電話：(852) 2753 3903

傳真：(852) 2318 0884

郵箱：nwdscad@nwds.com.hk

網址：<http://www.nwds.com.hk>

