

【请实时发放】



新世界百貨2010财政年度业绩表现稳健

收益增加 **8.8%**至 **1,872.9** 百万港元
股东应占溢利上升 **5.5%**至 **577.6** 百万港元

回顾年内共开设三间百货店
下年度将有三间新店开业

财务摘要

单位: 千港元	二零一零财年	二零零九财年	变动
收益	1,872,905	1,721,246	8.8%
经营利润	811,507	695,032	16.8%
经营利润率	43.3%	40.4%	+2.9 百份点
纯利 ⁽¹⁾	577,607	547,309	5.5%
纯利不含其它收益、相关所得税支出及银行存款的利息收入	443,308	408,875	8.4%
纯利润率	30.8%	31.8%	-1 百份点
末期股息	每股 7 港仙	每股 7 港仙	-

(1) 纯利等同于股东应占溢利

(二零一零年十月四日 - 香港) 中国最大的百货店拥有人及经营者之一**新世界百货中国有限公司**(「新世界百货」或「公司」; 香港股份代号: 825), 今天欣然宣布其截至二零一零年六月三十日止之年度业绩。

于回顾年内, 公司的收益增加 **8.8%**, 约 **1,872.9** 百万港元(二零零九财年: 约 **1,721.2** 百万港元)。纯利增加 **5.5%**, 约 **577.6** 百万港元(二零零九财年: 约 **547.3** 百万港元)。董事会建议就截至二零一零年六月三十日止年度派发末期股息每股 7 港仙 (二零零九财年: 每股 7 港仙)。

收益增长主要受惠于专柜销售佣金收入、自营销售及租金收入的贡献。截至二零一零年六月三十日止, 包括专柜销售及自营销售的销售总收益上升 **9.3%**至 **6,554.1** 百万港元(二零零九财年: 约 **5,994.5** 百万港元)。销售总收益增加主要受惠于: 自营销售及专柜佣金收入均有所增长, 以及自有百货店之同店销售增长达 **5.3%** (全线百货店之同店销售增长为 **8.5%**)。自营销售比上年度增长 **45.2%**, 增长主要来自加强自营销售推广及扩阔产品种类所致, 包括化妆品、男女服装、杂货、家居用品及食品、配饰、手袋及内衣。回顾年内, 自营销售毛利率为 **25.5%**, 专柜佣金收入率则为 **19.4%**。

時 新 尚 創 生 性 活
Enriching Lives Enhancing Character

新世界百货2010财政年度业绩表现稳健
收益增加8.8%至1,872.9百万港元
股东应占溢利上升5.5%至577.6百万港元
回顾年内共开设三间百货店
下年度将有三间新店开业
二零一零年十月四日 / 第2页共4页

管理费较上年度下跌**16.4%**，主要由于昆明店及宁波汇美店分别于二零零九年三月及四月由管理店转为自有店，对本年度之管理费不再带来贡献，而二零零九财年则带来约**9**个月的管理费收入。此外，上海浦建店于二零一零年一月由管理店转为自有店，故于本年度只带来约**6**个月的管理费收入，而上年度则确认全年的管理费收入。至于租金收入在回顾年内则增长**24.2%**。

中国政府一直积极、迅速及果断地对应金融危机，使中国能继续保持平稳的经济增长，故公司仍按照既定步伐扩张业务。回顾年内，公司于北京及上海共增设三个新零售据点，新增楼面面积约**117,000**平方米，较去年增长**10.44%**。虽然沈阳太原街店于二零一零年四月终止成为本公司自有店，但连同本年度新增的三家百货店，截至二零一零年六月三十日，公司百货店总数增加至**35**间，概约总楼面面积达**1,174,530**平方米。此外，公司已于二零一零年一月收购了上海浦建店的经营权，进一步强化上海作为核心发展城市的地位，有利公司长远发展。

为配合未来业务发展，公司已于二零一零年八月，成功收购北京店之经营权，由管理店转为自有店；同月，公司同意收购成都店的经营权，有关收购的申请现正进行中。此外，公司今天正式宣布收购位于沈阳南京街店旁，沈阳新世界商业中心的物业权，有助沈阳南京街店的发展。而公司亦已于同年九月在北京开设第五家百货店 - 北京千姿店；筹备中的郑州店及沈阳津桥路店则预计于二零一一年开业，进一步向成为中国连锁百货龙头经营商之目标迈进。

对于是次年度业绩，新世界百货执行董事郑志刚先生表示：「国内消费增长基本已摆脱了金融危机的影响，进入正常增长轨道，而国内零售业亦随之逐渐走出金融危机的阴霾，渐见曙光，故本集团对行业发展持审慎乐观态度。公司将维持『一市多店』及『幅射城市』的扩张策略，每个财政年度开设2-3家共约100,000-120,000平方米之自有店。在营运策略方面，我们会继续按计划进行形象革新，将『时尚』、『生活』新概念带进人群。又会继续以『N-only』标识及独有品牌策略与竞争对手形成错位经营，加强顾客对公司独有品牌的认识；以及针对不同客群，打造主题百货和于分店设立皇牌商品种类，以突显公司竞争优势。此外，我们会继续提升现有的VIP服务，针对不同顾客，提供合适活动与贴心服务，增强他们的专属感及尊贵感。我们将因时制宜，配合国家政策制定发展策略，致力成为中国连锁百货店的龙头企业之一。」

- 完 -



新世界百货2010财政年度业绩表现稳健
收益增加 8.8%至 1,872.9 百万港元
股东应占溢利上升 5.5%至 577.6 百万港元
回顾年内共开设三间百货店
下年度将有三间新店开业
二零一零年十月四日 / 第 3 页 共 4 页

关于新世界百货中国有限公司

作为新世界发展有限公司(香港股份代号: 17) 于中国的零售旗舰, 新世界百货是中国最大的百货店拥有人及经营者之一。新世界百货于1993年成立, 目前经营管理的全国性大型网络包括27间以「新世界」命名的百货店及9间于上海以「巴黎春天」命名的百货店, 当中27家为自有店, 9家为管理店。其百货零售连锁网络覆盖中国17个重点城市, 包括北京、上海、沈阳及武汉等。公司成功在2007年7月12日于香港联合交易所有限公司主板上市。

郑志刚 - 创建品牌新版图

作为郑裕彤家族继承人及周大福企业有限公司和新世界集团的新一代掌舵人, 郑志刚以新视野及创新精神, 引领集团的庞大品牌业务走向全新一页。

郑志刚为新世界百货中国有限公司执行董事, 掌管遍布全国共 36 家的新世界百货店 (包括九家位于上海的巴黎春天百货), 总楼面面积约 121 万平方米; 并计划每年开设两至三家新店。2009 年, 郑先生统领新世界百货的形象革新计划, 一改传统百货店以档次作定位的模式, 率先引入「时尚」及「生活」的新概念经营模式, 为消费者带来崭新购物体验。

作为周大福董事会成员, 郑志刚参与管理遍布亚洲共 1,000 家的周大福珠宝店, 并计划进一步扩张, 目标到 2020 年将分店数目增至 2,000 家。郑先生更为品牌创立全新高尚首饰系列。2008 年, 郑先生带领周大福收购内地著名品牌「海鸥表」, 将品牌引入香港, 并计划将大中华区的海鸥表店增加至 30 间。另外, 周大福亦在中国代理国际顶尖意大利名车品牌法拉利 (FERRARI)。

K11 是首个把艺术、人文、自然三大核心元素融合的全球性原创品牌, 由创办人兼主席郑志刚亲自策划三年诞生; 品牌以城市多元文化生活为起点, 在 K11 所在的独特区域揉合多维艺术形式的欣赏交流、本土人文的重塑及再现、自然环保的建筑空间、充满活力的日常生活场所, 从而产生微妙的互动化学作用, 为大众带来前所未有的独特五官体验。位于香港的首家 K11 购物艺术馆及位于武汉的 K11 多元文化生活区经已开幕, 而 K11 品牌旗下环保行动之重要展览项目 - K11 环保体验馆亦已于北京开展。品牌并计划于未来五年内在北京、上海、广州等多个城市陆续以 K11 的概念打造当地的多元文化生活区、购物艺术中心及写字楼, 总营业及租赁面积将超过 100 万平方米。

另一方面, 郑志刚以董事总经理身份, 带领新世界策略投资有限公司积极投资于零

新世界百货2010财政年度业绩表现稳健
收益增加 8.8%至 1,872.9 百万港元
股东应占溢利上升 5.5%至 577.6 百万港元
回顾年内共开设三间百货店
下年度将有三间新店开业
二零一零年十月四日 / 第 4 页 共 4 页

售行业，包括人和商业控股有限公司，并成为其第二大股东。人和商业为中国最大成衣、服饰及配件批发地下商业区的经营及发展商。

郑志刚更创立 LUXBA Group，并任主席，在中国代理国际顶尖意大利服饰品牌 MOSCHINO，未来亦将代理更多世界知名品牌。

郑志刚亦为新世界发展执行董事及新世界中国地产执行董事。2003 年以荣誉成绩毕业于美国哈佛大学，主修东亚文学及文化。于 2005 年加入新世界集团前，郑先生曾出任瑞士银行及高盛投资公司副董事，具有丰富的企业金融及资产管理经验。

如有垂询，请联络：

新世界百货中国有限公司

胡玉君 女士

企业事务总监

电话：(852) 2753 3903

传真：(852) 2318 0884

邮箱：nwdscad@nwds.com.hk

网址：<http://www.nwds.com.hk>

