

【請即時發放】



### 新世界百貨2009/10中期業績

\*\*\*

收益增加 **11.8%**至 **9.89 億港元**  
股東應佔溢利(不含利息收入)上升 **18.3%**至 **2.54 億港元**  
派發中期股息每股 **0.08 港元**

\*\*\*

上海成山店與北京時尚店將於 2010 年對外營業  
鄭州店與瀋陽津橋路店預計於 2011 年開業

#### 財務摘要

單位：千港元	二零零九/一零 上半年	二零零八/零九 上半年	變動
收益	<b>988,581</b>	883,899	11.8%
經營利潤不含利息收入	<b>334,594</b>	280,458	19.3%
經營利潤率	<b>35.7%</b>	36.7%	-1 百份點
純利 <sup>(1)</sup> 不含利息收入	<b>253,906</b>	214,702	18.3%
純利 <sup>(1)</sup>	<b>272,014</b>	258,592	5.2%
純利潤率	<b>27.5%</b>	29.3%	-1.8 百份點
派息	每股 <b>8 港仙</b>	每股 8 港仙	-

(1) 純利等同於股東應佔溢利

(二零一零年三月十五日 - 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十二月三十一日止六個月之中期業績。

於回顧期內, 公司的收益增加 **11.8%**, 達九億八千八百五十八萬港元(二零零八/零九上半年: 約八億八千三百九十萬港元)。純利增加 **5.2%**, 約二億七千二百萬港元(二零零八/零九上半年: 約二億五千八百六十萬港元), 若扣除利息收入, 則純利的增幅為 **18.3%**。董事會宣佈就截至二零零九年十二月三十一日止六個月派發中期股息每股 **8 港仙**(二零零八/零九上半年: 每股 8 港仙)。

收益增長主要受惠於自營銷售及租金收入, 較去年同期分別上升 **78%**及 **18.3%**。截至二零零九年十二月三十一日止, 包括專櫃銷售及自營銷售的總銷售收益上升 **6.4%**至三十二億三千八百萬港元(二零零八/零九上半年: 約三十億四千四百萬港元)。總銷售收益的增長主要原因為: 第一, 自營銷售的增長。自營銷售比去年同期增長 **78%**, 主要來自銷售推廣及產品種類擴闊所致, 自營銷售包括男女服裝、化妝品、食品、家居用

新世界百貨2009/10 中期業績  
收益增加11.8%至9.89 億港元  
股東應佔溢利(不含利息收入)上升18.3%至2.54 億港元  
派發中期股息每股0.08 港元  
上海成山店與北京時尚店將於2010 年對外營業  
鄭州店與瀋陽津橋路店預計於2011 年開業  
二零一零年三月十五日 / 第 2 頁 共 4 頁

品、配飾、手袋及內衣等之銷售。回顧期內，專櫃佣金收入率為 19.4%，自營銷售毛利率則為 27.2%。

管理費較去年同期下跌 23.8%。主要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，相對去年同期，昆明店及寧波匯美店不再為回顧期內帶來管理費收入。同時，北京利瑩店於 2008 年 9 月開業前，提供了一次性的管理費貢獻，相對去年同期，本期間不再有此一次性的管理費收入貢獻。至於租金收入在回顧期內則增長 18.3%。

截至 2009 年 12 月 31 日止，公司的百貨店數目為 33 家，遍佈中國 17 個主要城市，概約總樓面面積為 1,068,330 平方米。為把握 2010 上海世界博覽會的零售商機，公司於 2010 年 1 月 5 日宣佈收購上海浦建管理店的經營權，成為自有店。與此同時，公司在上海的第八家百貨店－上海寶山店已於 2010 年 1 月對外營業；公司在上海的第九家百貨店－上海成山店亦計劃於 2010 年內開業。此外，公司積極擴充重點城市及幅射城市之市場份額，除計劃於 2010 年在北京開設首家俱樂部式女子時尚百貨外，籌備中的鄭州店及瀋陽津橋路店預計於 2011 年開業。

公司將持續推行形象革新計劃，不斷改善分店形象及服務，提升競爭能力。繼 2009 年 9 月開始在東北區瀋陽市推行形象革新計劃後，華東區及華北區之形象革新於 2010 年開展，華中區及西南區則計劃於 2011 年推行，預計整個形象革新項目將於 2011 年內完成。

談及是次中期業績，新世界百貨執行董事鄭志剛先生表示：「展望未來，環球經濟還需一段時間才可恢復持久的增長動力，國內零售市場仍面對重重考驗。儘管如此，公司將維持穩定的擴張步伐，貫徹『一市多店』及『幅射城市』之發展策略，積極發揮集團全國連鎖的優勢，致力創建更大的品牌零售版圖。在經營策略方面，我們會透過視覺、聽覺、嗅覺、觸覺及味覺的感官營銷策略，逐步提升百貨店整體購物氛圍，務求為顧客帶來嶄新舒適的購物環境，刺激客人消費意欲。同時，我們會以 N-ONLY 獨有品牌策略來強化品牌形象，加強顧客對新世界百貨獨有品牌的認識，突顯公司競爭優勢。我們更會努力提升現有 VIP 服務，讓顧客以尊貴優越的身份，享受我們不斷求新求變的服務，以維持顧客對我們的忠誠度及長遠支持。」

- 完 -

新世界百貨2009/10 中期業績  
收益增加11.8%至9.89 億港元  
股東應佔溢利(不含利息收入)上升18.3%至2.54 億港元  
派發中期股息每股0.08 港元  
上海成山店與北京時尚店將於2010 年對外營業  
鄭州店與瀋陽津橋路店預計於2011 年開業  
二零一零年三月十五日 / 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8間於上海以「巴黎春天」命名的百貨店，當中24家為自有店，10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。

鄭志剛為新世界百貨中國有限公司執行董事，掌管遍佈全國共34家的新世界百貨（包括八家位於上海的巴黎春天百貨），總樓面面積約110萬平方米；並計劃每年開設兩至三家新店。2009年，鄭先生統領新世界百貨的形象革新計劃，一改傳統百貨店以檔次作定位的模式，率先引入「時尚」及「生活」的新概念經營模式，為消費者帶來嶄新購物體驗。

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。

作為周大福董事會成員，鄭志剛亦參與管理遍布亞洲共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。2008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名車品牌法拉利(FERRARI)。

另一方面，鄭先生以董事總經理身分，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。

鄭志剛更創立LUXBA Group，並任主席，在中國代理國際頂尖意大利服飾品牌MOSCHINO，未來亦將代理更多世界知名品牌。

新世界百貨2009/10 中期業績  
收益增加11.8%至9.89 億港元  
股東應佔溢利(不含利息收入)上升18.3%至2.54 億港元  
派發中期股息每股0.08 港元  
上海成山店與北京時尚店將於2010 年對外營業  
鄭州店與瀋陽津橋路店預計於2011 年開業  
二零一零年三月十五日 / 第4 頁 共4 頁

此外，鄭先生又創立全新品牌 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。

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年加入新世界集團前，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：nwdsca@nwds.com.hk

網址：http://www.nwds.com.hk

