

【請即時發放】



新世界百貨公佈二零一一/一二年度中期業績

收益增加 **32.9%** 至 **1,705.9** 百萬港元
股東應佔溢利增加 **12.1%** 至 **330.0** 百萬港元
同店銷售增長上升 **5.1** 個百分點至 **17.0%**

回顧期內開設了綿陽店及收購蘭州店和上海「調頻壹」

財務摘要

單位：千港元	二零一一/二零一二財年 上半年	二零一零/二零一一財年 上半年	變動
同店銷售增長	17.0%	11.9%	+5.1 百分點
收益	1,705,872	1,283,880	32.9%
經營利潤	436,746	378,143	15.5%
純利 ⁽¹⁾	330,048	294,539	12.1%
純利不包括投資 物業公平值變動 及/或其他收益	284,042	263,322	8.0%
每股盈利	0.20 港元	0.17 港元	17.6%
中期股息	每股 9.8 港仙	每股 8.5 港仙	15.3%

(1) 純利等同於股東應佔溢利

(二零一二年二月二十八日- 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二零一一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 32.9%，達 1,705.9 百萬港元(二零一零/一一上半年：約 1,283.9 百萬港元)。純利增加 12.1% 至約 330.0 百萬港元(二零一零/一一上半年：約 294.5 百萬港元)。董事會建議就截至二零一一年十二月三十一日止六個月派發中期股息每股 9.8 港仙 (二零一零/一一上半年：每股 8.5 港仙)。

收益增長主要受惠於專櫃銷售佣金收入、自營銷售及租金收入的貢獻。截至二零一一年十二月三十一日止，包括專櫃銷售及自營銷售的銷售總收益上升 36.3% 至 6,801.5 百萬港元(二零一零/一一上半年：約 4,988.3 百萬港元)。銷售總收益主要受惠於專櫃銷售及自營銷售均有所增長，以及自有百貨店之同店銷售增長達 17.0%。自營銷售比去年同期增長 21.3%，包括化妝品、雜貨、家居用品及食品、女裝及男裝、配飾、手袋及內衣。專櫃銷售則比去年同期增長 37.2%。回顧期內，自營銷售毛利率為 16.5%，專櫃佣金收益率為 18.4%。

時 新 尚 創 生 活
Enriching Lives Enhancing Character

新世界百貨公佈二零一一年度中期業績
收益增加 32.9%至 1,705.9 百萬港元
股東應佔溢利增加 12.1%至 330.0 百萬港元
同店銷售增長上升 5.1 個百分點至 17.0%
回顧期內開設了綿陽店及收購蘭州店和上海「調頻壹」

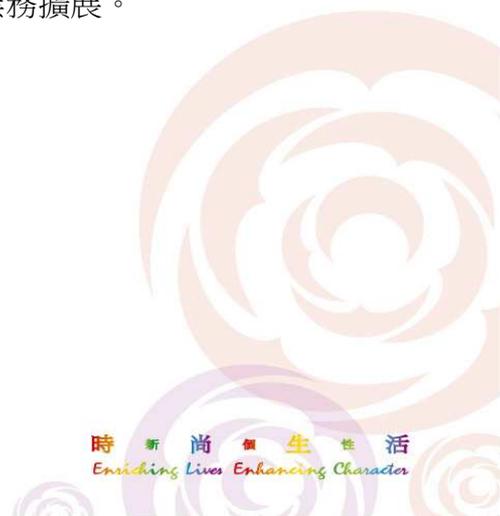
二零一二年二月二十八日/ 第 2 頁 共 3 頁

至於租金收入於回顧期內增長86.8%，主要由於北京店、成都店、長沙時尚廣場、北京彩旋店及重慶店於二零一一年財政年度由管理店轉為自有店帶來全期的租金收入，以及北京千姿店、鄭州店及瀋陽津橋路店的開業，令出租面積上升；其次，「Channel 1調頻壹」購物商場（「上海調頻壹」）於二零一一年十一月完成收購，蘭州新世界百貨（「蘭州店」）於二零一一年十一月由管理店轉為自有店，及綿陽新世界百貨（「綿陽店」）於二零一一年十二月開業均令出租面積增加，帶動租金收入上升。

儘管面對歐債危機對中國經濟帶來負面影響，公司已提前制定相應的經營策略，並把握中央政府以內需拉動整體經濟所帶來的契機，策略性進行各區域的業務擴展。回顧期內，公司於二零一一年十一月收購位於上海普陀區的上海調頻壹之物業權及經營權。而公司的管理店 — 蘭州店亦於同月正式轉為旗下自有店，強化公司在西北區的發展優勢。此外，公司於二零一一年十二月進駐綿陽市，開設了以「一站式購物」生活館為定位的綿陽店。截至二零一一年十二月三十一日，公司的百貨店/商場數目為 39 家，遍佈中國 18 個主要城市，概約總樓面面積為 1,353,670 平方米。

為提高營運效率及配合未來擴展策略，公司於回顧期內重新調整了營運架構，把全國版圖劃分為三個大營運區 — 中西區、東南區和北方區；各大營運區再劃分共 9 個小營運區，形成大區設小區的管理模式。在全新的區域管理模式下，公司將繼續推行「時尚館」和「生活館」的經營理念，強調「時尚館」作為「時尚」、「個性」的主題性百貨及打造「生活館」成為「一站式購物百貨」。品牌策略方面，公司將積極建立及強化皇牌商品種類，突出差異化經營的優勢。此外，公司還將進一步加強品牌結構分析和市場調研，通過商品交叉陳列、以消費者取向及習慣來組合品牌分類，引導重複購買和增加消費。

在業務擴充方面，公司以積極審慎的態度制定全面而長遠的業務拓展策略，並因應中國政府的政策導向、各大區域的實際運營情況及市場發展趨勢等作出調整。分店佈局方面，公司將由一、二線城市擴展至具發展潛力的二、三線城市，並貫徹「一市多店」及「幅射城市」兩大策略拓展業務。未來五年，公司將按計劃增加共約一百萬平方米的自有店面積，並將繼續透過開設新店、收購現有管理店和具潛力的百貨店，以及開拓新項目，以實現中國百貨業務版圖的擴張。為逐步將核心城市的業務幅射擴展至周邊城市，未來公司會重點加強「幅射城市」的策略，進行區域性業務擴展。



新世界百貨公佈二零一一年度中期業績
收益增加 32.9%至 1,705.9 百萬港元
股東應佔溢利增加 12.1%至 330.0 百萬港元
同店銷售增長上升 5.1 個百分點至 17.0%
回顧期內開設了綿陽店及收購蘭州店和上海「調頻壹」

二零一二年二月二十八日/ 第 3 頁 共 3 頁

對於是次中期業績，新世界百貨董事總經理兼執行董事張輝熱先生表示：「中國政府已明確地把擴大內需作為推動經濟發展的戰略重點。在政府相關政策的扶持下，居民收入持續增長，將帶動二、三線城市的消費上升。儘管歐債危機的影響依然存在，但公司已重新檢討經營狀況，並提前準備好應對措施。我們將貫徹「一市多店」及「幅射城市」兩大拓展策略，按計劃於二零一二至二零一四財政年度擴充瀋陽津橋路店、實現瀋陽南京街店二期之營運，同時將進駐鹽城、西安、衡陽及煙臺四個城市，進一步增加自有店數目及拓展零售版圖；同時將會增加管理店及管理商場，包括計劃於寧波開設一間新管理店及於煙台管理商場項目，以提供穩定的管理費收入。此外，我們一向重視 VIP 會員的維護，回顧期內已在原有三個 VIP 俱樂部的基礎上新增『水晶鞋俱樂部』，而無消費門檻的新世界百貨 VIP 普卡將於三月隆重推出。未來，公司將繼續推行結合營銷活動、公關、市場推廣及俱樂部活動之四合一市場營銷策略，力爭於中國百貨業中突圍而出。」

- 完 -

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29間以「新世界」命名的百貨店、9間於上海以「巴黎春天」命名的百貨店，及1家於上海以「調頻壹」命名的購物商場，當中36家為自有店，3家為管理店。其百貨零售連鎖網絡覆蓋中國18個重點城市，包括北京、上海、瀋陽、武漢及成都等。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。

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：www.nwds.com.hk

博客：blog.nwds.com.hk

微博：t.sina.com.cn/xinshijiebaihuo

Facebook：www.facebook.com/nwds.hk

