

【请即时发放】



## 新世界百貨公布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  
股東應占溢利增加 **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 <sup>(1)</sup>	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) 純利等同於股東應占溢利

(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), 今天欣然宣布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

新世界百货公布二零一一年度中期业绩  
收益增加 32.9%至 1,705.9 百万港元  
股东应占溢利增加 12.1%至 330.0 百万港元  
同店销售增长上升 5.1 个百分点至 17.0%  
回顾期内开设了绵阳店及收购兰州店和上海「调频壹」

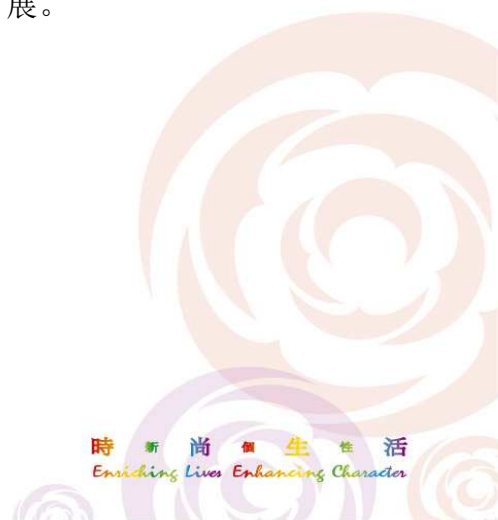
二零一二年二月二十八日/ 第 2 页 共 3 页

至于租金收入于回顾期内增长86.8%，主要由于北京店、成都店、长沙时尚广场、北京彩旋店及重庆店于二零一一年度由管理店转为自有店带来全期的租金收入，以及北京千姿店、郑州店及沈阳津桥路店的开业，令出租面积上升；其次，「Channel 1调频壹」购物商场(「上海调频壹」)于二零一一年十一月完成收购，兰州新世界百货(「兰州店」)于二零一一年十一月由管理店转为自有店，及绵阳新世界百货(「绵阳店」)于二零一一年十二月开业均令出租面积增加，带动租金收入上升。

尽管面对欧债危机对中国经济带来负面影响，公司已提前制定相应的经营策略，并把握中央政府以内需拉动整体经济所带来的契机，策略性进行各区域的业务扩展。回顾期内，公司于二零一一年十一月收购位于上海普陀区的上海调频壹之物业权及经营权。而公司的管理店——兰州店亦于同月正式转为旗下自有店，强化公司在西北区的发展优势。此外，公司于二零一一年十二月进驻绵阳市，开设了以「一站式购物」生活馆为定位的绵阳店。截至二零一一年十二月三十一日，公司的百货店/商场数目为 39 家，遍布中国 18 个主要城市，概约总楼面面积为 1,353,670 平方米。

为提高营运效率及配合未来扩展策略，公司于回顾期内重新调整了营运架构，把全国版图划分为三个大营运区——中西区、东南区和北方区；各大营运区再划分共 9 个小营运区，形成大区设小区的管理模式。在全新的区域管理模式下，公司将继续推行「时尚馆」和「生活馆」的经营理念，强调「时尚馆」作为「时尚」、「个性」的主题性百货及打造「生活馆」成为「一站式购物百货」。品牌策略方面，公司将积极建立及强化皇牌商品种类，突出差异化经营的优势。此外，公司还将进一步加强品牌结构分析和市场调研，通过商品交叉陈列、以消费者取向及习惯来组合品牌分类，引导重复购买和增加消费。

在业务扩充方面，公司以积极审慎的态度制定全面而长远的业务拓展策略，并因应中国政府的政策导向、各大区域的实际运营情况及市场发展趋势等作出调整。分店布局方面，公司将由一、二线城市扩展至具发展潜力的二、三线城市，并贯彻「一市多店」及「幅射城市」两大策略拓展业务。未来五年，公司将按计划增加共约一百万平方米的自有店面积，并将继续透过开设新店、收购现有管理店和具潜力的百货店，以及开拓新项目，以实现中国百货业务版图的扩张。为逐步将核心城市的业务幅射扩展至周边城市，未来公司会重点加强「幅射城市」的策略，进行区域性业务扩展。



新世界百货公布二零一一年度中期业绩  
收益增加 32.9%至 1,705.9 百万港元  
股东应占溢利增加 12.1%至 330.0 百万港元  
同店销售增长上升 5.1 个百分点至 17.0%  
回顾期内开设了绵阳店及收购兰州店和上海「调频壹」

二零一二年二月二十八日/ 第 3 页 共 3 页

对于是次中期业绩，新世界百货董事总经理兼执行董事张辉热先生表示：「中国政府已明确地把扩大内需作为推动经济发展的战略重点。在政府相关政策的扶持下，居民收入持续增长，将带动二、三线城市的消费上升。尽管欧债危机的影响依然存在，但公司已重新检讨经营状况，并提前准备好应对措施。我们将贯彻「一市多店」及「幅射城市」两大拓展策略，按计划于二零一二至二零一四财政年度扩充沈阳津桥路店、实现沈阳南京街店二期之营运，同时将进驻盐城、西安、衡阳及烟台四个城市，进一步增加自有店数目及拓展零售版图；同时将会增加管理店及管理商场，包括计划于宁波开设一间新管理店及于烟台管理商场项目，以提供稳定的管理费收入。此外，我们一向重视 VIP 会员的维护，回顾期内已在原有三个 VIP 俱乐部的基础上新增『水晶鞋俱乐部』，而无消费门槛的新世界百货 VIP 普卡将于三月隆重推出。未来，公司将继续推行结合营销活动、公关、市场推广及俱乐部活动之四合一市场营销策略，力争于中国百货业中突围而出。」

- 完 -

### 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29间以「新世界」命名的百货店、9间于上海以「巴黎春天」命名的百货店，及1家于上海以「调频壹」命名的购物商场，当中36家为自有店，3家为管理店。其百货零售连锁网络覆盖中国18个重点城市，包括北京、上海、沈阳、武汉及成都等。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。

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](mailto:nwdscad@nwds.com.hk)

网址：[www.nwds.com.hk](http://www.nwds.com.hk)

博客：[blog.nwds.com.hk](http://blog.nwds.com.hk)

微博：[t.sina.com.cn/xinshijiebaihuo](http://t.sina.com.cn/xinshijiebaihuo)

Facebook：[www.facebook.com/nwds.hk](http://www.facebook.com/nwds.hk)

