

【请即时发放】



新世界百貨2009财政年度业绩表现稳健

收益增加 **15.6%**至 **17.21** 亿港元
股东应占溢利上升 **14.8%**至 **5.47** 亿港元

回顾年内共开设三间百货店
未来两年将有五间新店开业

财务摘要

单位：千港元	二零零九财年	二零零八财年	变动
收益	1,721,246		
经营利润	695,032		
经营利润率	40.4%		百份点
纯利	547,309		
纯利润率	32%		
末期股息	每股 7 港仙	每股 港仙	

(1) 纯利等同于股东应占溢利

二零零九年十月六日 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： ，今天欣然宣布其截至二零零九年六月三十日止之年度业绩。

于回顾年内，公司的收益增加 ，逾十七亿二千一百万港元 二零零八财年：约十四亿八千九百万港元 。纯利增加 ，逾五亿四千七百万港元 二零零八财年：约四亿七千六百万港元 。董事会建议就截至二零零九年六月三十日止年度派发末期股息每股 **7** 港仙（二零零八财年：每股 港仙）。

收益增长主要受惠于专柜销售佣金收入、自营销售、管理顾问费用及租金收入均有稳健表现，四项收益比对上年度分别上升 、 、 及 。截至二零零九年六月三十日止，包括专柜销售及自营销售的总销售收益上升至五十九亿九千四百万港元 二零零八财年：约五十亿五千七百万港元 。销售总收益增加主要受惠于以下因素，包括经营两年以上的自有百货店之同店销售增长达 全线百货店之同店销售增长为 ；于二零零八财政年度开业、扩充及收购的百货店 包括鞍山店、南京店、上海虹口店之扩充及武汉店 带来全年的销售总收益；于回顾年内武汉汉阳自有店对外开业以及收购昆明店及宁波汇美店为自有店所带来的销售收益。

- 续 -

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_____，自營銷售利潤率則為_____。自營銷售比去年增長_____，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_____，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_____。

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_____平方米。雖然香港店於_____年_____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_____間，概約總樓面面積達_____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经营權，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，公司已宣布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沈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：「縱然面對嚴峻的经营環境，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_____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经营策略應對市場，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经营模式，引入「時尚館」、「生活館」的嶄新经营概念，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

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26间以「新世界」命名的百货店及7间于上海以「巴黎春天」命名的百货店, 当中22家为自有店, 11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 - 创建品牌零售新版图

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零售业务走向全新一页。

郑先生为新世界百货中国有限公司执行董事, 掌管遍布全国共33家的新世界百货(包括七家位于上海的巴黎春天百货), 总楼面面积约106万平方米; 并计划每年开设两至三家新店。

郑先生同时现任K11主席及创办人, 他以艺术. 人文. 自然为理念, 创设及管理位于香港的全球首家艺术购物馆K11, 并计划于未来五年在北京、武汉、沈阳等地陆续以K11的概念开设艺术购物中心, 总营业面积将达70万平方米。郑先生亦计划在未来两年以同一理念建构创新的环保家居及办公室项目。

而作为周大福董事会成员, 郑志刚亦参与管理遍布亚洲共870家的周大福珠宝店, 到2010年门店数目将增加至1,000家。郑先生更为品牌创立全新高尚首饰系列。去年, 郑先生带领周大福收购内地著名品牌「海鸥表」, 并将品牌引入香港, 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品牌, 包括服饰品牌MOSCHINO及名车品牌法拉利 (FERRARI), 未来亦将代理更多世界知名品牌。

另一方面, 郑先生又以董事总经理身分, 带领新世界策略投资有限公司积极投资于零售行业, 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。

此外, 郑先生更参与创立全新品牌 QSL 体育联盟, 促进中国体育运动发展专业化及普及化。郑先生并发起成立 QSL 青少年体育发展基金, 资助希望小学配备体育器材, 让广大青少年特别是贫困地区青少年享受运动的快乐。

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

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年加入新世界发展有限公司前，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>

