

【請即時發放】

# SUN ART

Retail Group Limited

(於香港註冊成立之有限公司)

## 高鑫零售有限公司

### 高鑫零售公佈二零一一年中期業績

\* \* \*

本公司營業額穩定增長 **24.1%** 達人民幣 **344.59** 億元  
期內溢利增長 **30.6%** 至人民幣 **11.18** 億元  
成功的零售網絡擴張進一步鞏固市場地位

#### 財務摘要:

(除另有標示外，均以人民幣百萬元呈列)	截至六月三十日六個月		
	二零一一年	二零一零年	變幅 (%)
營業額	<b>34,459</b>	27,760	+24.1
毛利	<b>6,844</b>	5,274	+29.8
經營溢利 (息稅前溢利)	<b>1,658</b>	1,340	+23.7
期內溢利	<b>1,118</b>	856	+30.6
本公司權益股東應佔溢利 <sup>1</sup>	<b>784</b>	554	+41.5
每股基本及攤薄盈利 <sup>2</sup> (人民幣分)	<b>13.0</b>	10.0	+30.0

(二零一一年八月三十日 — 香港) — 中國領先的大賣場運營商**高鑫零售有限公司** (「高鑫零售」或「集團」; 香港聯交所股份代號: 6808), 今天宣佈其截至二零一一年六月三十日六個月之中期業績。

回顧期內，集團的營業額按年上升 **24.1%** 至人民幣 **344.59** 億元。毛利上升 **29.8%** 至人民幣 **68.44** 億元，而毛利率亦由二零一零年同期的 **19.0%** 上升至期內的 **19.9%**。毛利率上升反映貨品品類管理的改善，以及因集團持續擴大業務營運導致規模經濟的實現。本公司權益股東應佔溢利為人民幣 **7.84** 億元，較二零一零年同期的人民幣 **5.54** 億元增加人民幣 **2.30** 億元或 **41.5%**。截至二零一一年六月三十日止的每股基本盈利為人民幣 **13** 分，上升 **30.0%**。

集團首席執行官兼執行董事梅思聰先生表示：「二零一一年是中國十二五計劃的開局之年，根據十二五規劃，未來五年中國的城市化率及居民收入將不斷上升，社會消費品總額年均名義增速將達到兩位數。年內各地最低工資水準普遍上調和個人所得稅免稅額上調預期將提升居民收入水準，對中國消費市場發展更加有利。憑藉中國的蓬勃經濟，集團繼續策略性地擴張我們的零售網絡，優化門店、商品及服務，並透過流程、資訊系統及物流系統的優化，持續提升營運效率。另外，集團亦積極提升人力資源管理的效率，以應對人工成本上漲的趨勢。通過優化集團營運的各個範疇，繼續帶動業務表現穩步增長。」

-續-

1. 二零一一年五月十三日，本集團完成收購歐尚 (香港) 及 CCIL 的非控股權益，完成重組  
2. 每股盈利乃根據二零一一年六月二十七日就股份拆細進行調整後的期間內已發行的股份加權平均數計算

集團的營業額來自銷售貨品及租金收入。截至二零一一年六月三十日止六個月，集團銷售貨品所得營業額增長 24.1% 至人民幣 337.12 億元。營業額增長主要由於可比較店舖銷售增長以及新店所致。可比較店舖的貨品銷售所得營業額增加約 12.0%，超過通貨膨脹水平，主要由於不斷改善店舖的購物環境及產品組合管理以切合客戶偏好所致。期內集團的租金收入所得營業額上升 27.3% 至人民幣 7.47 億元。增長主要由於新店開張導致可出租面積增加及因租戶組合管理改善使來自現有店舖的租金收入增加所致。

截至二零一一年六月三十日止六個月，集團的經營溢利率為 4.8%，與二零一零年同期相比保持穩定，顯示集團在擴大業務規模的同時能夠保持盈利能力。門店營運成本由去年同期的人民幣 34.53 億元，上升 32.9% 至人民幣 45.90 億元。成本增長主要由於新開店舖增聘員工和現有員工工資水準上漲致人工成本上漲及於自二零一零年十二月一日開始生效的城建稅及教育費附加導致繳納額外的附加費及稅項所致。

截至二零一一年六月三十日，集團在全國共有 198 家綜合性大賣場，覆蓋全國 21 個省、自治區及直轄市。二零一一年上半年，集團新開 14 家「大潤發」品牌綜合性大賣場，其中 5 家門店以自有物業經營，9 家通過租賃物業經營。截至二零一一年六月三十日，集團的綜合性大賣場的總建築面積上升至 5,631,895 平方米。

回顧期內，集團的零售網絡擴展兼顧一線及二、三、四線城市。集團向二線及以下城市的擴張，契合中國城市化發展進程，使得集團可以不斷抓住中國各地區城市增長潛力。期內新開的門店中，10 家位於新的市場。集團亦於已進入市場如上海市等進一步開拓新門店，不斷提高市場滲透率。按主要地區計，其中 5 家位於華東地區，5 家位於華北地區，2 家位於東北地區，1 家位於華中地區，1 家位於華南地區。

隨著新店擴張，「大潤發」品牌的顧客會員計劃得以不斷增長，截至二零一一年六月三十日止，會員總數已逾 1,506 萬名。

期內，集團通過門店建築品質提升及設計改善等方面，對門店進行持續性優化。集團旗下「大潤發」品牌對東北地區的營口店及上海地區春申店兩家門店進行整修改造。「歐尚」品牌亦於期內完成對北京科興店的改造，及對成都高新店屋頂停車位的擴建。改造完成的門店，深受顧客喜愛，不但來客數增加，客單價也有所提升。期內集團亦在部份門店對商店街的商戶進行調整，引入更符合消費趨勢的新品牌，保持對顧客的吸引力，提升客流和租金收益。

物流系統是大賣場的後勤支援。為持續提升供應鏈管理的效率，集團不斷改善物流系統的作業流程，更新硬體及軟體。回顧期內，集團位於華南及東北的兩個「大潤發」大賣場配送中心正在建設中，預計下半年均可啓動運作。新的配送中心配送範圍將覆蓋：廣東、廣西、福建、雲南、海南以及東北三省。

高鑫零售公佈二零一一年中期業績  
本公司營業額穩定增長 24.1% 達人民幣 344.59 億元  
期內溢利增長 30.6% 至人民幣 11.18 億元  
成功的零售網絡擴張進一步鞏固市場地位  
第三頁，二零一一年八月三十日

營運資金週轉維持健康狀況。截至二零一一年六月三十日止六個月，存貨週轉天數及貿易應付款項週轉天數分別為 40 天及 72 天。

展望未來，梅思勰先生說：「二零一一年下半年，政府政策的重心將放在控制通脹和調整經濟結構上，零售行業長期發展的有利環境不會改變。」

邁向未來，本集團將繼續積極擴大零售網路，開拓新門店及開發潛在網點，不斷優化商品結構和定價策略，致力於營運效率的進一步提升，優化供應鏈管理，持續推進員工培訓並保持良好的企業文化，為獲得良好業績和持續性發展打下更好基礎。」

#### 補充事項：

本集團於二零一一年七月二十七日於香港聯交所主板上市。

- 完 -

#### 關於高鑫零售有限公司

按二零一零年銷售額及二零零八年至二零一零年市場份額增幅計算，高鑫零售為中國規模最大及發展最快的大賣場運營商。按單店平均銷售額計，集團於二零一零年為中國營運效率最高的大賣場運營商，二零一零年的單店平均銷售額達到人民幣 3.23 億元。高鑫零售以「歐尚」及「大潤發」兩大知名品牌經營大賣場業務。截至二零一一年六月三十日，集團已於全國 31 個省、自治區及直轄市中的 21 個開設了 198 間綜合性大賣場。

若有垂詢，請聯絡：

#### iPR 奧美公關

譚寶瑩／丘倩瑜／梁詩雅／方正怡／勞子穎

電話： (852)2136 6182/ 2136 6183/ 2136 8059/ 3920 7609/ 3920 7625

傳真： (852) 3170 6606

電郵： natalie.tam@iprogilvy.com/ charis.yau@iprogilvy.com/ polly.leung@iprogilvy.com/  
jenny.fang@iprogilvy.com/ demi.lo@iprogilvy.com