

[即時發佈]



高鑫零售有限公司公佈截至二零二四年三月三十一日止全年業績

(二零二四年五月二十一日，香港訊) 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）今日公佈截至二零二四年三月三十一日止十二個月之全年業績。

高鑫零售董事長黃明端先生表示：「增收降本是重中之重，扭虧為盈是集團第一目標。我們一定要瞭解顧客需求，重新喚回顧客。作為為民生服務的零售商，我們要堅持為顧客節省每一分錢。」

高鑫零售首席執行官沈輝先生表示：「集團正在快速行動，以回歸零售本質，回到大潤發建立的初心和立根之本，重塑價格心智，加強起跳價商品及堡壘商品，將愈來愈多的優質商品，以愈來愈低的價格，銷售給愈來愈多的顧客。集團重視可比店業績進步率，以及線下來客數增長，追求營收最大化、費用最小化，以實現二零二五財年扭虧為盈。」

財務概要

截至二零二四年三月三十一日止十二個月之全年業績：

- 收入達人民幣725.67億元，較同期減幅為13.3%。供應鏈服務業務^{附注1}收縮及關店對收入影響約8.4%。報告期內，租金收入達人民幣31.2億元，與上財年同期基本持平。
- 同店銷售^{附注2}（「SSSG」）增長率為-6.6%。線上訂單量增加，抵減了客單的略微下滑，使全年實現低位數正增長。線下客流略有回暖，客單下滑導致線下營收高單位數下滑。
- 毛利錄得人民幣179.58億元，較同期減少人民幣26.23億元。毛利率為24.7%，略好於上財年同期。
- 減值損失（「減值」）為人民幣13.48億元，較上財年同期增加人民幣9.64億元。主要由於負現金流門店和關閉門店及擬關閉門店的使用權資產及固定資產減值、商譽減值等。

附注1：供應鏈業務包含淘菜菜及天貓共享庫存業務。

附注2：同店銷售不包含供應鏈業務。

- **費用及開支**為人民幣204.29億元，較同期減少人民幣4.50億元。若不考慮減值影響，費用及開支較同期減少人民幣14.14億元。
- **經營溢利**錄得虧損為人民幣10.09億元。若不考慮減值影響，經營溢利為人民幣3.39億元，較上財年同期減少為人民幣12.22億元。
- 優化庫存，**庫存周轉天數**平穩。**淨現金**約人民幣165.04億元，**受限資金**約人民幣46.95億元。

業務表現

財年內，線上業務銷售佔本集團總收入約 29%，其中 B2C 業務銷售佔比約 22%。集團自有 App 銷售額佔 B2C 業務的約 36%；自財年第四季度起，集團加快拓展第三方平台銷售。

集團有三家位於揚州、南京和常州的會員店開業；另有四家會員店專案已經啟動，分別位於常熟、嘉興、無錫及江陰。財年內，首家 M 會員店的付費會員人數已破六萬，會員總數破十一萬。常熟及嘉興亦已啟動會員招募，財年內，累計付費會員人數接近十四萬，會員總數已接近二十四萬。

未來，集團將憑藉大潤發多年沉澱的基礎，充分發揮優勢，聚焦營收規模的企穩增長，持續打磨並優化會員店及中型超市的盈利模式；加快區域佈局的優化並改善尾部店，更堅決的降本增效和組織精簡，實現扭虧為盈，讓我們的顧客獲得實實在在的讓利和優質的商品，讓員工凝心聚力，讓大潤發成為一個欣欣向榮的有機體。

- 完 -

關於高鑫零售有限公司

高鑫零售是擁有大賣場及多渠道電商業務的中國領先零售商。集團以「大潤發」、「大潤發 Super」、「M 會員店」品牌經營大賣場、中型超市以及會員店業務。截至二零二四年三月三十一日止，集團在全國 29 個省市自治區內 207 個城市共擁有 472 家大賣場、32 家中型超市及三家會員店，總建築面積約為 1,352 萬平方米。集團一直致力於以質價比為基礎，以健康和快樂為客戶價值，為顧客提供新鮮、便宜、舒適、便利，且一次性購足的優質購物體驗，成為生活服務中心和社區的好鄰居，值得消費者信賴的購物代表。

截至二零二四年三月三十一日止，淘寶中國有限公司（「淘寶中國」）直接或間接持有本集團已發行股本的78.70%，成為本集團最終控股股東。

高鑫零售將融合線上及線下的專業能力，探索中國零售行業的新零售發展機遇，成為實體零售數字化轉型的領先者及新零售標杆。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳慧怡 +852 2864 4831

何芷晴 +852 2114 4911

sprg_sunart@sprg.com.hk