



新宇亨得利宣佈 2009 年度中期業績

* * *

專注於以零售為核心的業務結構 逆勢完成經營業績平穩增長

財務摘要	(截至 6 月 30 日止 6 個月)		
	2009 年 (人民幣千元)	2008 年 (人民幣千元)	變更 (%)
銷售額	2,694,978	2,725,609	-1.1%
毛利率 (%)	24.6 %	24.4 %	+0.8%
期間溢利	225,555	253,709	-11.1%
剔除可轉債及匯兌損益影響的稅後溢利	247,033	228,517	+8.1%

【2009 年 8 月 12 日 — 香港訊】中國最具領導地位的國際名表零售商及分銷商 - 新宇亨得利控股有限公司（「新宇亨得利」或「公司」及其子公司「集團」，股票編號：3389）宣佈截至 2009 年 6 月 30 日止 6 個月未經審計（「回顧期內」）之中期業績。

回顧期內，中國高端消費品零售行業面臨一定的困難和挑戰，但憑藉自身的優勢，集團仍錄得令人滿意的成績。截至 2009 年 6 月 30 日止 6 個月，集團之銷售額約為人民幣 26.9 億元，較去年同期基本持平，微降 1.1%；受有關非經常性項目損益的影響（包括匯兌損益和可轉債），期間溢利約為人民幣 2.3 億元，較去年同期下降 11.1%。而毛利率與去年同期相比則仍有上升，達 24.6%；剔除可轉債市場公允值評估及匯兌損益影響的期間溢利約為人民幣 2.5 億元，較去年同期增加 8.1%。董事會不建議派發截至 2009 年 6 月 30 日止之中期股息。

新宇亨得利主席張瑜平先生表示：「二零零九年上半年，在全球性金融危機爆發，宏觀經濟萎縮的背景下，高端消費品零售行業面臨著一定的困難和挑戰。憑藉豐富的市場經驗，根據市場變化，集團積極主動地對業務進行了一系列調整和整合，在確保財務健康的基礎上，專注於中國內地及香港零售業務的發展，降低部份利潤較低的批發業務，優化資源分配，逆勢完成了年初制定的計劃，取得了經營性業績的穩定增長。」

集團在回顧期內緊貼市場脈搏，以穩妥而積極的方針拓展零售網絡，大力優化庫存結構及致力提升零售網點的質素。新增門店 6 間，截至 2009 年 6 月 30 日止，本集團零售門店從去年同期的 190 間，增加至 216 間。集團實現零售業務之銷售人民幣 19.5 億元，較去年同期增長 4.4%，佔集團總銷售額的 72.4%；零售業務之毛利為人民幣 5.6 億元，較去年同期上升 4.0%，佔集團總毛利的 84.6%，符合集團的戰略發展方向。

一直以來，集團致力在大中華地區建設完善的零售網絡，在回顧期內集中掌握中高檔品牌的佈局調整與銷售，鞏固及擴充中國內地二、三線城市的零售網絡，並繼續加大在上海、北京、東北、浙江、江蘇、河南、山西等重點區域的覆蓋。一般而言，中國內地一家手錶零售店的成熟期通常在 3 年以上，相比之下，集團目前在中國內地的 204 間零售店仍然處於較為年輕的培育期，70%的銷售貢獻均來自於佔零售店總數 30%的 3 年以上的成熟店，因此，集團在中國內地之零售業務仍具有巨大的增長潛力。

~ 續 ~

截至 2009 年 6 月 30 日，集團在香港共經營 10 間零售門店，其中 3 間為多品牌的三寶名表店，其餘 7 間則為單品牌專賣店。香港三寶名表店在香港歷史悠久，其忠實的客戶基礎有助集團抵禦金融危機的影響。在台灣，集團已設有兩間品牌專賣店，不僅為集團在台灣樹立了企業之標識，更成為集團建立大中華區業務互動平台的開端，為集團國際業務的拓展奠定良好基礎。

集團與眾多國際著名手錶品牌商一直保持良好的合作關係，其中包括斯沃琪 (SWATCH) 集團、路威酩軒 (LVMH) 集團、歷峰 (RICHEMONT) 集團、勞力士 (ROLEX) 集團以及 DKSH 集團等，經銷包括上述五大品牌商所屬之約 50 個國際知名品牌。此外，集團不斷豐富及完善其品牌銷售結構，有利於業務的長遠發展及整體業績的不斷提升。

在提升客戶服務方面，集團引進了 CSMS 管理系統 (Customer Service Management System)。該系統能夠及時跟蹤手表維修週期，提供及時零件耗用財務信息，並可以完整導出整個網絡維修的相關數據，有效地代替了傳統的手工維修單據處理，同時更便於品牌商對其手表質量作出及時跟蹤瞭解，從而加以改進。此外，集團再獲兩個國際知名品牌夏利豪 (Charriol) 及百年靈 (Breitling) 於中國的手錶獨家代理維修權。

除了零售業務外，分銷業務也發展良好，集團已在遍佈中國 40 多個城市中，擁有 300 多家批發客戶，分銷及獨家分銷多個國際知名品牌手錶。回顧期內，集團再次成為斯沃琪集團之美度 (Mido) 品牌於中國內地的獨家分銷商。

另外，集團不斷加強配套工業公司的內部管理，嚴格控制產品成本，並不斷增強產品的研發能力。回顧期內，銷售收入與去年同期基本持平，經營利潤更保持上升。

展望未來，張主席表示：「隨著中國經濟保持平穩較快發展，預期下半年中國消費市道將持續向好。集團於七月完成配股，在穩健的財務策略下，我們將以積極進取的業務策略發展零售業務，並輔以客戶服務及品牌分銷等業務，加快中國內地二、三線城市的拓展步伐，不斷提升市場佔有率，藉以進一步加強與鞏固新宇亨得利在大中華區之中高檔名表行業的領軍地位。集團將會充分把握商機，竭誠實現穩步而持續性的利潤增長，為股東及廣大的投資者帶來更加理想的回報。」

~ 續 ~

按業務劃分的銷售額分析

	截至 6 月 30 日止 6 個月			
	2009 年		2008 年	
	人民幣千元	百分比 (%)	人民幣千元	百分比 (%)
零售業務 (內地)	1,270,355	47.1	1,190,054	43.7
零售業務 (香港)	681,940	25.3	680,372	25.0
批發業務	680,687	25.3	787,369	28.9
客戶服務及配套業務	61,996	2.3	67,814	2.4
總計	2,694,978	100.0	2,725,609	100.0

關於新宇亨得利控股有限公司

新宇亨得利控股有限公司為中國最大國際名表零售集團及分銷商，全球最大手錶製造及分銷商 SWATCH Group (斯沃琪)，全球最大奢侈品集團 LVMH Group (路威酩軒) 為公司策略股東。

集團擁有龐大的零售網絡，其體系包括：三寶名表 (頂級國際名表)、盛時表行 (中高檔國際名表) 及 TEMPTATION (高檔時尚名表) 及品牌專賣店等。截至 2009 年 6 月 30 日止，在中國內地、香港及台灣等地，本集團擁有 216 間零售門店，經銷逾 50 個國際知名品牌手錶；在超過 40 個主要城市中，擁有 300 多家批發客戶。

作為零售發展不可或缺的組成部分，集團擁有一間客戶服務公司，為客戶提供專業的全方位售後服務。集團並擁有一間行業配套產品生產公司，為主營業務提供有力支援。

集團與國際頂級品牌供應商有著良好而深入的合作，其中包括：SWATCH 集團、LVMH 集團、歷峰集團 (RICHEMONT Group)、勞力士集團 (ROLEX Group) 等，分銷及獨家分銷多個國際知名品牌手錶。此外，集團擁有國際著名奢侈品牌 OMAS；並擁有 NIVADA (尼維達)，OLMA (奧爾瑪) 等著名瑞士手錶品牌。

新宇亨得利於 2005 年 9 月在香港聯合交易所主板上市，股份代號：3389，股份簡稱：新宇亨得利。

此新聞稿由博達國際 (財經) 公關傳訊集團代新宇亨得利控股有限公司發佈。
如有垂詢，請聯絡：

博達國際(財經)公關傳訊集團

鍾小珊小姐 電話：3150 6730 / 9585 5027
馮嘉莉小姐 電話：3150 6763 / 9289 2974
傳真：3150 6728

電郵：helen.chung@pordafinance.com.hk
電郵：kelly.fung@pordafinance.com.hk