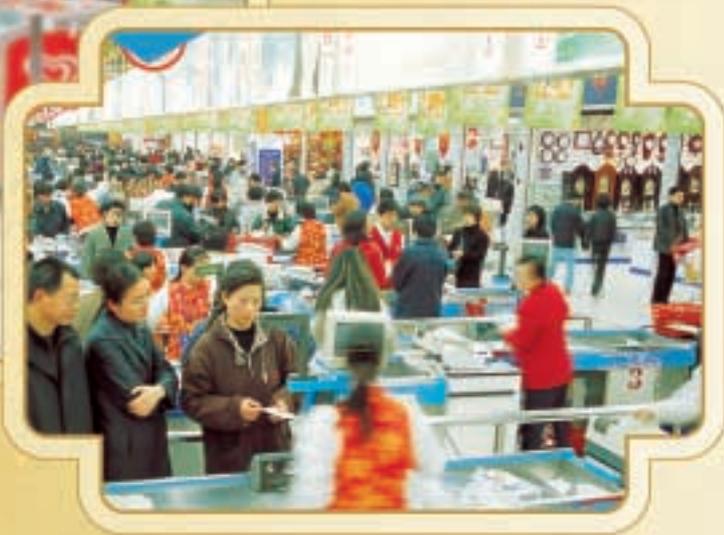




成長

拓展未來 隨著中國零售業快速發展，聯華超市不斷成長，集團已建立深厚的根基，成為業內的領導者，集團將緊握發展商機，為股東帶來豐盛回報。



董事長報告

致各位尊敬的股東：

本人謹代表聯華超市之董事局(「董事局」)，欣然呈奉本集團截至二零零四年十二月三十一日止年度的年度報告。

宏觀市場情況

回顧年內，中國的經濟繼續強勁發展，中國國內生產總值同比增長達到9.5%，其中上海的國內生產總值同比增長13.6%。

中國政府在年內針對投資過熱的行業實施宏觀調控，有利國家經濟的健康發展，進一步提升國內消費，帶動經濟增長。人民生活水平不斷提升，中國社會消費品零售總額達人民幣53,950億元，與二零零三年相比，增幅約達13.3% (扣除物價因素，實際增長10.2%)，其中上海社會消費品零售總額約達人民幣2,454.61億元，同比增長約10.5%。

中國內地零售業的發展

根據中國加入WTO的承諾，中國於二零零四年十二月十一日取消對外商投資商業企業在地域、股權和數量方面限制。全球50家最大的零售商絕大部分已進入中國，他們在中國的擴張步伐已從導入期轉向了大規模佈點的快速擴張期。基於對中國零售市場增長前景的良好預期，新的強勢零售商通過併購加快直接進入市場的步伐。

中國零售市場行業格局繼續發生深刻變化，本土大型零售集團和外資零售企業將更加頻繁地運用重組、併購等手段爭奪市場空間，行業集中度將得到進一步加強。

中國各區域的經濟發展極其不平衡，經濟發達地區已進入連鎖業發展的成熟期，是各連鎖零售企業發展的重點和盈利的主要來源，經濟欠發達地區開始紛紛進入連鎖零售業發展的導入期，是各連鎖零售企業長遠發展的主要目標市場，因此本土化和差異化成為各連鎖零售企業所面對的巨大挑戰。

中國居民收入水平進一步提高，城市消費需求呈多元化趨勢，消費者的行為及購買模式也在發生變革。消費者除了對購物環境的需求外，購買的需求更加理性及多元化，對健康及綠色食品的需求也正不斷增長。

我們的發展

本集團之業務持續穩健增長。截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團的營業額錄得人民幣約1,085,496.70萬元，比對去年的人民幣約928,224.80萬元，升幅約達16.94%。本集團連續第八年成為以營業額計中國最大的零售連鎖營辦商。為了達成這個目標，本集團31,318名員工上下同心協力，共同迎接競爭與挑戰。本公司董事有信心繼續能夠保持我們在中國零售業的領先地位。

❖ 股東應佔盈利亦由去年的人民幣約16,362.30萬元，上升至回顧年內的人民幣約21,554.00萬元，同比升幅約達31.73%。每股盈利達到人民幣0.36元，較去年上升9.09%。

❖ 於二零零四年十二月三十一日，集團的門店達到3,123家（不計聯營公司經營的門店），本集團三大品牌的門店深深地樹立在上海、浙江、江蘇、北京等20個省、直轄市，佈點在中國超過80個城市。本集團較早就注意到區域規模優勢對公司從區域性公司向全國性公司的發展過程當中的重要性。年內，我們的新開網點全部集中於已進入的區域，共新增加了620家門店（不計聯營公司經營的門店）。目前聯華超市的加盟門店的總數已經達到了1,298家，加盟商們與本集團共同分享我們在連鎖網絡方面形成的網絡價值。

❖ 回顧年內，本集團的聯營公司也持續擴大經營規模，截至二零零四年十二月三十一日止年度上海迪亞在上海開設了103家「迪亞天天」品牌的折扣店，上海聯家經營的8家「家樂福」品牌大型綜合超市，本集團受託管理的聯營公司世紀聯華經營了26家「世紀聯華」品牌的大型綜合超市，進一步深化了本集團零售業態的全國佈點。

❖ 回顧年內，本集團進一步加快策略性併購力度。本集團繼續以全國市場為平台，加快由區域性公司向全國發展的步伐，積極運用併購策略，在瀋陽、石家莊和

浙江等地成功進行了一系列企業併購，進一步加強在已進入區域的網點集中度。

❖ 我們的網絡所提供的快速消費品越來越成為中國消費者生活當中不可缺少的一部分，消費者對我們的信心也不斷增強。目前我們已擁有超過350萬名會員。董事們深信在未來我們的會員繼續可在我們的門店獲得具有價值的優質服務。

營運與管理的特點

❖ 本集團根據目前的市場環境，制定的「發展、轉型、提升」的經營方針。本集團在繼續擴大經營規模的同時，繼續積極地與國際領先的營運商的主要營運指標進行「對標」管理，本集團將不斷提高門店的客流量與客單價，進一步改善了同店增長率。這使集團在回顧年內的經營利潤上升了21.09%，經營利潤率也達到了2.35%。

❖ 回顧年內，本集團進一步充分運用併購成功後的整合經驗，在浙江地區的優勢進一步擴大，原杭州聯華華商集團旗下的「家友」品牌的門店根據業態的劃分，更換成為了「聯華超市」和「世紀聯華」品牌的門店。回顧年內，整個浙江地區的營業額同比升幅達到17.01%，股東應佔盈利同比升幅達61.46%。對於年內剛併購的新門店，根據地區及業態的劃分，本集團建立了詳細的整合計劃，將其有效地整合到本集團系統內。

❖ 回顧年內，本集團進一步加強旗艦店及樣板店的建設。我們的目的不是追加投資，而是不斷提高與改善這些入選門店的主要營運指標，提升其在所屬區域的競爭能力，並為同區域的其他門店提供人才，營運方面的資源支撐，為本集團「未來店」的探索提供經驗。

❖ 本集團於年內完善現代零售技術，繼續完善供應鏈體系、物流建設及信息系統的整體集成，對於這些後台的基礎工作投入較大的力量。集團在快速的擴張過程當中，我們深信基礎設施的建設是我們核心競爭力所在，基礎設施的改進支持了我們門店銷售的自身增長。

策略與計劃

❖ 展望未來，董事相信中國經濟仍會保持強勁的增長動力，這將繼續推動中國的零售市場尤其是連鎖零售業的發展。中國零售市場將迎來全面競爭的新時代，開放的市場將帶來更加公平和公開的市場環境，同時國內零售企業也將面臨著更多考驗。

❖ 本集團將緊握發展契機，於二零零五年集團將繼續實施區域集中發展策略，通過直接經營、加盟、併購和託管等多種發展形式繼續在全國經濟增長最迅速的市場內集中佈點。未來幾年，「擴張、併購、重組、整合」仍將成為本集團加快發展的主要方式。於二零零五年，我們爭取繼續保持600家左右的開店速度。同

時，本集團在加快發展的同時不斷改善同店增長，力求給投資者一個兼顧長短期的投資價值。

❖ 本集團是在中國本土成長起來的連鎖零售商，經過世界品牌實驗室(World Brand Lab)的評估，目前本集團的品牌價值為人民幣67億元。本集團將繼續發揮本土化的優勢，發揮我們幾大主要業態聯動支持、資源共享的優勢，力爭各大零售業態均成為消費者首選購物品牌之一。

❖ 面對在中國連鎖零售業務全面對外開放後的競爭壓力，本集團以開放的態度向國際營運商學習，不斷創新、不斷完善提高我們的零售技術，全面提高集團旗下三大核心業態，以區別於我們競爭對手的核心競爭力，通過創新來增強我們門店的吸引力。

❖ 本集團還將通過管理的不斷精益求精，務求實施低成本的運作。成本領先是零售業致勝的重要原因，通過嚴謹而科學的運營模式來嚴格控制成本。

❖ 在行業快速發展的時候，分享共同的「企業文化」的員工是公司最大的財富，本集團會更加注重人性化的管理，讓我們的員工有好的工作和好的職業生涯。

❖ 良好的業績表現和業務拓展速度，顯示集團發展的方向和策略的正確性，股東們對本集團對本集團價值與

未來發展的潛力高度認可。本集團於二零零四年十月四日成功配售3,450萬股H股，籌集資金約3億港元。這些資金將繼續用於推動聯華超市向前發展。為回報股東的支持，董事局建議派發截至二零零四年十二月三十一日止年度的末期股息每股人民幣0.07元，連同中期股息每股人民幣0.05元，全年度共派發每股股息人民幣0.12元（二零零三年度：人民幣0.08元）。

❖ 我們非常榮幸擁有具備豐富知識及經驗的獨立董事，是他們壯大聯華超市的董事會，本人就他們對本集團的貢獻深表謝意。

❖ 最後，本人謹代表董事會感謝股東對聯華超市的信任及支持，同時亦感謝本集團員工於過去的一年內上下

一心，忠心竭誠地為本集團的長遠發展做出寶貴的貢獻。期望大家在未來的日子裏繼續與聯華超市並肩攜手，共同進步。



承董事會命
董事長
王宗南

二零零五年四月十九日
中國上海

