

# 董事長報告

各位尊敬的股東：

聯華超市繼續保持中國最大的零售連鎖超市  
企業的地位，並繼續圍繞

**「發展、轉型、提升」**的工作方針  
積極提升長遠競爭力。

本人謹代表聯華超市之董事會（「董事會」），欣然呈奉本集團截至二零零五年十二月三十一日止年度報告。

中國政府實施宏觀調控初見成效，這不但調整及重置中國經濟增長的長遠驅動力，更為激活內需及潛在消費力定下基調。年內，中國國內生產總值已達182,321億元，較去年增長達到9.9%，人民生活水平逐步提升，整體消費增長緊隨中國經濟的增長步伐。根據中國國家統計局的資料顯示，二零零五年中國社會消費品零售總額達人民幣67,177億元，較二零零四年增長12.9%。居民收入也穩步增長，城鎮居民實際收入較二零零四年增長9.6%，另一方面，

經濟增長動力正從大城市逐步擴展致鄉鎮。可以預期，另一股巨大的潛在消費力正在醞釀當中。

二零零五年中國零售市場正式全面對外資開放，零售競爭形勢較以往更加激烈。在市場開放及競爭的過程中，連鎖零售公司相繼通過優化零售網絡、兼併、重組等手段加快規模擴張和跨地區發展。

本集團繼續保持中國最大的零售連鎖超市企業的地位，連續第九年成為以營業額計中國最大的零售連鎖營辦商。在回顧期內，繼續圍繞「發展、轉型、提升」的工作方針，在鞏固發展成果的同時，更加重視內部管理的提升，不斷細化顧客需求，改善供應鏈體系，降低營運成本，提升內部管理效率，從而達到積極提升長遠競爭力、創造網絡價值及樹立品牌形象的目的。

本集團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，因此在回顧年內，集團進一步深化區域性零售網絡，加快滲透已進入地區併建立優勢。本集團保持強健的網絡擴展能力，新開網點全部集中於已進入的區域，共淨增加了486家門店(不計聯營公司經營的門店)。於二零零五年十二月

三十一日，集團的門店達到3,609家(不計聯營公司經營的門店)，本集團三大品牌的門店分佈在上海、浙江、江蘇、北京等21個省、直轄市。加盟商們分享了本集團在連鎖網絡方面形成的網絡及商業價值，於二零零五年十二月三十一日，本集團的加盟門店總數已經達到了1,614家。

回顧年內，本集團的大型綜合超市業務繼續保持快速增長的趨勢，成為公司最大的營業額貢獻者。本集團開始為該業態搭建具有國際水平的供應鏈管理平台(「B2B」項目)，於二零零五年十二月三十一日，供應商已經初步上線使用該試運行中的平台。通過使用該平台，供應商訂單金額滿足率大幅度提升，供應商滿意度達到77%。本集團超級市場業態轉型試點成功，截止二零零五年底，已轉型的門店達到十家，銷售同比上升48.84%，客單價同比上升23.04%，盈利也同步上升，顧客對本集團超級市場業態的滿意度顯著提高。本集團在超級市場業態轉型的探索處於行業領先地位，代表了該業態未來的發展方向。本集團計劃二零零六完成上海地區一百家超級市場門店轉型。本集團杭州、寧波和北京地區便利店業務成為繼上海、大連後本集團便利店業務的三個盈利的城市，便利店新標識已覆蓋四百家門店。

# 董事長報告



回顧年內，本集團對位於上海的常溫配送中心實施現代化改造，總投資約人民幣4,715萬元，對流程進行了優化，同時引進了國際先進的物流設備。改造後配送中心的配送差錯率降低了91.89%，只有萬分之三，商品損耗率降低了94.67%，只有十萬分之一點六。常溫配送中心的成功改造，使整個供應鏈體系效率得以大幅提高，門店要貨滿足率得以顯著改善。

回顧年內，本集團的營業額錄得人民幣約1,431,250.3萬元，比對去年的人民幣約1,085,496.7萬元，升幅約達31.85%。股東應佔盈利亦由去年的人民幣約21,554.0萬元，上升至回顧年內的人民幣約23,967.7萬元，同比升幅約達11.20%。每股盈利達到人民幣0.39元，較去年上升8.33%。為了達成這個目標，本集團四萬多名員工上下同心協力，共同迎接競爭與挑戰。

良好的業績表現和業務拓展速度，顯示集團發展方向和策略的正確性，股東們對本集團價值與未來發展的潛力高度認可。為回報股東的支持，董事會建議派發截至二零零五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0.06元，全年度共派發每股股息人民幣0.13元（二零零四年度：人民幣0.12元）。

展望未來，董事相信中國連鎖零售業務機遇與競爭並存。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。然而，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開的市場環境。未來的一年裡，本集團仍然會堅持有質量、有績效的發展策略，堅持業態轉型和創新發展，加快發揮集團資源的集約效應。本集團於二零零六年繼續貫徹以下的策略：

進一步突出優勢地區的集中化戰略，80%以上的新增面積將集中於華東地區。堅持有質量的發展，提高對網點發展的評估標準，及優化網點開發的流程，在二零零六年度，我們全年仍然保持新開500家左右的發展速度。

進一步繼續貫徹堅持在中國實施併購及整合的策略。

將積極探索合適的特許加盟方式，加快特許加盟的供應鏈支撐體系建設，對加盟店的管理向需求導向型轉變，深入研究加盟商的需求，以品牌為紐帶，為加盟商提供更好的服務。

進一步以提升單店績效為目標，提升運營管理能力，保持較好的同店增長。

加強科學管理，以創新提高效率，從而嚴格控制營運成本。

進一步推進超級市場的業態轉型，為上海地區1/3的超級市場直營門店（100家左右）完成轉型。

進一步發揮地區與業態的協同效應，進一步加強已有規模優勢地區的不同業態之間供應鏈體系的共享效應。

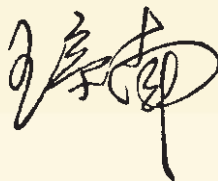
通過供應鏈管理平台系統（「B2B」項目）降低業務運行中的缺貨率、提高商品滿足率，加快庫存周轉、從而優化整個供應鏈的效率

進一步完善我們的會員制的品牌體系建設，加強對消費者的需求分析，提高會員購買的頻率及與會員客單價。

建立全國的物流的規劃及實施方案，擴建江蘇地區物流配送中心，為江蘇地區的大型綜合超市、超級市場實施配送。

加強企業文化建設力度，增強對員工培訓，增強組織能力。

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所做出的寶貴貢獻。期望大家在未來的日子里繼續與本集團併肩攜手，共同進步。董事相信，面對不斷變化的市場競爭格局，本集團仍然會持續地提升核心競爭能力，憑藉對本土市場的瞭解，先進的零售技術與經營理念，專業化與國際化相結合的管理團隊，本集團在不斷變化的中國零售業市場當中仍能佔據領先地位。



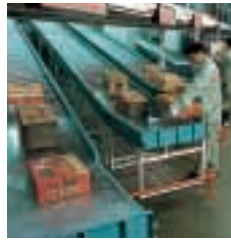
承董事會命  
董事長  
王宗南

二零零六年四月十八日  
中國上海









聯華超市繼續堅持以**國際化為目標**，力爭鞏固本土優勢、優化全國佈局，提升核心競爭能力，專注於三大業態的**核心業務**，以滿足消費者需要為目標，進一步鞏固全國領先地位。