

# 主席報告書

## 一、引言

2006年是本集團發展歷史中不平凡的一年：

我們完成了引入華平基金作為戰略股東的工作；

我們為海外上市進行了安排和籌備；

我們籌備了溫州、金華兩店的開業；

我們與韓國領先百貨店經營商——樂天百貨有限公司（「樂天」）簽署了合資協議；

我們走出浙江省，投資了湖北省最大的百貨集團——武漢武商集團股份有限公司（「武商」）。

經過八年的發展歷程，本集團秉承「傳遞新的生活美學」這一經營理念，逐步發展成為了浙江省內最大的百貨連鎖集團。目前在杭州、溫州、金華各擁有一家及在寧波擁有兩家百貨店。同時，集團還於2006年收購了百大集團股份有限公司（「百大」）及武商分別29.88%及22.62%的股權。本集團附屬企業——浙江銀泰百貨有限公司（「浙江銀泰」）與樂天簽署了合資協議，以共同經營位於北京王府井核心商圈的一間百貨店。

本集團於年度內啟動了上市計劃，並於2007年3月20日順利完成首次公開招股，使本公司於聯交所成功上市。

本人謹此代表本公司董事（合稱或各稱為「董事」）會（「董事會」），欣然向各位呈報本集團在聯交所上市以來首份全年業績報告並同時宣布本集團2006年的業績超越本集團在上市招股書中所載之盈利預測：

本集團2006年年度收入約為人民幣676,342,000元，比去年增加約42%；本公司權益持有人應佔綜合利潤約為人民幣206,406,000元，比去年增加約140%。每股基本盈利約為人民幣0.15元。



## 二、行業

近20年來，中國經濟取得了舉世矚目的強勁增長。伴隨著經濟高速增長，城鎮居民可支配收入亦持續增加，相信這為本公司百貨零售業的發展提供了前所未有的契機。

2004年底中國政府履行有關加入世界貿易組織的承諾，大幅度放寬外資進入中國零售業的限制，導致了百貨業，乃至零售業市場的整體競爭更加激烈，但百貨業迎來了蓬勃發展的新紀元已既成事實，為本集團展示了廣闊的發展空間及令人興奮的發展前景。

## 三、策略

為抓住中國百貨業的發展機遇，本集團的總體戰略為：「擴大優勢、密佈浙江；有選擇性收購以複製區域優勢；在多個區域優勢的基礎上建立全國連鎖」。

中國百貨業的供應商體系具有明顯的區域化特徵。鑒於此，本集團已立足於全國最富裕的省份之一浙江省，在目前已取得區域領導地位的基礎上，進一步將省內市場做深、做透；同時，本集團在省外擇合適時機與對象，在有機會取得區域優勢的情況下，選擇性收購優質百貨資產、物業、業務，以求在該地區複製區域領先優勢；在取得多個區域領先地位的情況下逐步建立全國連鎖。

## 四、經營

年度內，本集團精耕細作、專心打造銀泰品牌及已有的省內三家門店。伴隨門店業績的提升，本集團亦努力加強核心管理能力的歷煉，牢牢佔據著浙江省百貨業的領導地位；同時，本集團積極尋求業務發展機會，並於2007年初於省內成功開設了金華福華店和溫州世貿店。同時聯盟國際上先進同行，與韓國最大的百貨運營商樂天簽訂了合資協議，將共同擁有及運營一家位於北京王府井地區的百貨店，以期借鑒樂天先進的管理經驗，進一步提高本集團的管理質素。

# 主席報告書

## 五、展望

展望2007年，本集團將一如既往的推行既定的發展戰略，密佈浙江，在省內再籌備增設門店，進一步擴大本集團在浙江百貨業的領先優勢，同時謀求在已擁有少數股權的公司中獲得更多的影響力及發掘業務整合機會。

## 六、感謝

本人作為董事會主席（「主席」）謹此代表董事，感謝出色表現的管理層和辛勤努力的全體員工；此外，本人與銀泰百貨並肩奮鬥了八年，謹此代表公司全體同仁感謝各位股東、顧客及供應商對銀泰百貨的支持與厚愛。

我們將繼續努力、繼往開來、再創輝煌，為股東價值的最大化而奮進！

沈國軍

主席