

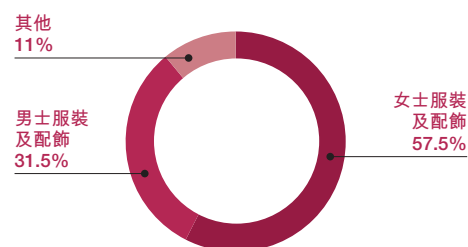
管理層討論與分析

財務回顧

收益

本集團的收益由2006財政年度的749.9百萬港元上升31.0%至2007財政年度的982.2百萬港元。增長主要由於所有收益來源均表現出色，包括專櫃銷售佣金收入、自營銷售額及管理費，較去年分別錄得22.7%、34.5%及139.6%之增長。

於2007財政年度的銷售總收益(包括專櫃銷售佣金收入及自營貨品銷售額)為3,693.5百萬港元，較去年的2,962.2百萬港元增長了24.7%。雖然本年度出售了三間百貨店，銷售總收益仍錄得增長，主要原因為：第一、經營三年以上的分店之同店銷售增長強勁，約16.5%；第二、確認去年開業的若干百貨店於一整年期間經營帶來的銷售總收益；第三、於本回顧年度新開業的若干百貨店帶來的銷售總收益。2007財政年度佣金收入率為21.2%，略低於去年的21.5%。於2007財政年度內，女士服裝及配飾佔銷售總收益約為57.5%，男士服裝及配飾約佔31.5%，其餘銷售總收益為童裝、運動裝、手錶、精品及文具。



管理費於2007財政年度增長了139.6%至106.4百萬港元，主要來自若干新開管理店，包括長沙時尚廣場、成都店、重慶店、上海五角場分店及北京彩旋百貨開業，於2007財政年度成為管理店的大連店、昆明店及寧波滙美店亦對管理費的增長有貢獻。

其他收入

本集團的其他收入由去年的81.8百萬港元增加了18.7%或15.3百萬港元至2007財政年度的97.1百萬港元。此增長乃主要由於本年度租金收入增加了7.8百萬港元或13.7%，以及銀行存款的利息收入增加了6.0百萬港元或103.5%。於租金收入及利息收入兩方面的增長有賴於中國內地蓬勃的零售市場及本集團的營運表現。

購買存貨及存貨變動

購買存貨及存貨變動反映自營貨品銷售之成本。為配合自營貨品銷售的增長，購買存貨及存貨變動由去年的65.0百萬港元增加了31.2%至2007財政年度的85.3百萬港元。毛利潤率佔自營貨品銷售的百分比，由去年的25.0%增加了1.8%至2007財政年度的26.8%，增長主因乃由於本集團於商品組合策略改變包括轉向較高邊際利潤商品。



僱員福利開支

僱員福利開支由2006財政年度的128.8百萬港元增加了14.4%至2007財政年度的147.4百萬港元。此增長主要由於確認在去年開業的若干百貨店一整年期間以及於本回顧年度新開業的百貨店而導致工資、薪酬和其他僱員福利增加。於2007財政年度僱員福利開支佔收益減少了2.2%，主要歸因於經營效率的改善。

折舊及攤銷

折舊及攤銷開支由2006財政年度的81.4百萬港元增加了19.8%至2007財政年度的97.5百萬港元。此增長主要由於確認去年開業的若干百貨店一整年經營及於本回顧年度新開業百貨店帶來的折舊及攤銷影響。於2007財政年度折舊及攤銷佔收益之百分比減少了1.0%，主要由於收益之強勢表現。

經營租賃租金開支

經營租賃租金開支由2006財政年度的234.7百萬港元增加了14.1%至2007財政年度的267.7百萬港元。此增長主要由於確認於去年開業的若干百貨店一整年經營及於本回顧年度新開業百貨店的影響。於2007財政年度經營租賃租金開支佔收益的百分比減少了4.0%，主要受開支的營運槓桿影響。

其他經營開支

其他經營開支由2006財政年度的149.8百萬港元增加了23.8%至2007財政年度的185.5百萬港元。此增加乃主要由於本年度新開業百貨店、確認若干百貨店於一整年期間經營的影響令水電費用增加了13.7百萬港元，及促銷、廣告宣傳及相關開支增加了6.4百萬港元。其他經營開支於2007財政年度佔收益之百分比下降了1.1%。

出售附屬公司收益

出售附屬公司所得58.0百萬港元之收益，主要來自於2006年7月1日出售大連店所得的31.9百萬港元收益，其餘主要為於2007年1月1日出售昆明店及寧波滙美店予本集團關連公司 Solar Leader Limited 所得的26.1百萬港元收益。

管理層討論與分析

經營利潤

經營利潤(包括出售附屬公司收益)於2007財政年度佔收益之百分比增加了13.1%，達36.0%。經營利潤(不包括出售附屬公司收益)於2007財政年度佔收益之百分比增加了7.2%，至30.1%，主要原因是由於收益的強勢增長及開支佔收益百分比較低所致。

融資收入

融資收入減少了8.5百萬港元，主要由於外匯換算淨收益減少。換算收益減少主要由於應付新世界發展有限公司(「新世界發展」)以港元計值的款項的會計處理方法所致。根據與新世界發展於2006年12月28日達成的協議，共397.7百萬港元已於2007財政年度內撥充資本。

所得稅支出

所得稅支出由2006財政年度的24.7百萬港元增加了115.8%至2007財政年度的53.3百萬港元，主要由於除所得稅前利潤增長了95.0%或173.5百萬港元達至同年的356.1百萬港元。於2007財政年度的所得稅支出佔除所得稅前利潤為15.0%，較去年的13.5%略高。

年度利潤

基於上述原因，年度利潤由2006財政年度的157.9百萬港元增加91.8%至2007財政年度的302.8百萬港元。淨利潤率(不包括出售附屬公司收益)由去年的21.1%增至2007財政年度的24.9%。

流動資金及財務資源

本集團的現金及現金等值物增長了478.8百萬港元達至於2007年6月30日的967.5百萬港元(2006年6月30日：488.7百萬港元)。此增長主要由於經營活動所帶來的現金淨額，而該現金淨額受到百貨店租賃物業裝修導致的現金流出量而所緩減。

本集團於2007年6月30日並無借貸。於2006年6月30日應付新世界發展的397.7百萬港元款項已根據2006年12月28日達成之協議撥充資本。

本集團於2007年6月30日的資本開支及資本承擔為105.2百萬港元，其中5.4百萬港元已訂約但未於資產負債中撥備。

本集團於2007年6月30日的經營租賃承擔為3,861.9百萬港元，其中2,742.6百萬港元為五年以上應付租賃開支。



資產抵押

於2007年6月30日，本集團並無將資產抵押。

庫務政策

本集團主要於中國內地經營，且本集團大部分交易均以人民幣結算。本集團承受由港元兌人民幣匯率變動所產生的外匯風險。本集團並無使用任何遠期合約或外匯借貸以對沖本集團的外匯風險。

或然負債

於2007年6月30日，本集團並無任何重大或然負債。

擔保

本集團就部分管理店若干租戶的租賃及物業管理責任向若干業主提供擔保。該等租戶為獨立第三方，所有該等已發出的擔保均已於2007年3月前解除。

出售附屬公司

於2006年7月1日，本集團將大連店100%的權益以人民幣1元向獨立第三方出售。於2007年1月1日，本集團將昆明店及寧波滙美店100%的權益向本集團關連公司Solar Leader Limited出售，代價共為人民幣2元。根據本集團與該三間分店訂立的管理顧問合同，本集團繼續管理該三間分店並收取管理費。

管理層討論與分析

集團未來發展策略

十多年來，本集團一直致力經營中國百貨零售業務，以成為全國百貨連鎖店之領導者為企業目標。針對中國零售市場的消費模式和發展趨勢，本集團制定了長遠而完備的發展策略及方針：

全力發掘中國零售業之發展潛力

隨著中國迅速的經濟發展，本集團深信中國零售市場有巨大的發展潛力。根據國家統計局發佈的數據，2006年中國國內生產總值為209,407億元人民幣，同比增長10.7%，比上年同期增長上升了0.3個百分點。2007年上半年生產總值為106,768億元人民幣，同比增長11.5%，比上年同期增長上升了0.5個百分點，社會消費品零售總額42,044億元人民幣，同比增長15.4%。我們相信，2007年下半年國內經濟仍會持續高速增長。

鞏固及建立全國性網絡及大規模運作模式

本集團網絡遍佈全中國，目前擁有十六家自有店及十二家管理店，採用職責區分清晰的三層管理架構，由香港總部及上海管理中心所在的中央管理、六大地區管理及各分店本地管理系統組成。中央管理主要負責進行投資評估及作出投資決定、洽談重大合同、監察本集團業績及擬定全國性的業務目標及發展策略；地區管理分為六大營運區域（華東、華中、華北、東北、西南及上海區），由來自各區其中一家分店的區域總經理負責相關營運區域；而每間分店亦在相關區域總經理的領導下獨立營運。各分店的管理人員專責推動銷售、本地營銷及與本地專櫃商／自營供應商洽談合同、維持客戶關係、與本地政府部門溝通及為其本身的分店提供客戶服務等。

盡佔各大城市黃金地段之地利

本集團的百貨店均位於經濟發達、人口眾多而交通網絡四通八達的大、中城市，並座落於人流量多的黃金地段。上海浦建路新店、遼寧省鞍山市新店、武漢徐東新店及北京利瑩新店，將分別計劃於2007年9月、2007



年10月、2007年12月及2008奧運年年底隆重開業。此外，我們正積極於其他具潛力發展百貨業務的城市開設新店，例如南京、西安、鄭州及太原等地。

把握收購具潛力百貨店及開設新店之良機

本集團未來的業務發展將採取最符合經濟效益的途徑開發新的百貨店項目。我們會考慮收購現有的管理店及收購符合本集團要求的商業物業或經營中的百貨店，亦會考慮與政府或開發商洽購土地或商業裙房的擁有權，然後按本集團要求建造百貨店。此外，我們會繼續選擇合適的物業租賃經營百貨店，並爭取擁有優先續租權和優先購買權。

實行高效率、高透明度及促進業務增長之經營模式

為使本集團能從競爭日益激烈的零售市場脫穎而出，並維持市場優勢地位，我們將會於專櫃銷售、自營銷售及管理顧問服務三方面採取一系列高效率、高透明度及促進業務增長的經營模式及策略。例如強化自營銷售商品，以提高利潤結構及豐富商品組合，維持較同業更優勢的毛利率；增加化妝品類之銷售比例，使銷售商品組合更能迎合市場需求，快速提高銷售量；繼續鞏固與忠誠消費者的關係，更普及地推行VIP活動計劃，令其內涵更豐富；快速擴展新店，以自有店及管理店雙頭並進；優化品牌組合，以提升下單率及客單價。

保持與專櫃經營商及供應商之良好合作伙伴關係

本集團向來重視維護與供應商的良好合作關係，經營十多年來，已經建立了十分穩定的供應商團隊。目前及未來將重點推行策略合作夥伴計劃、TOP150品牌維護計劃、新商網平臺(全國性及區域性的百貨與供應商溝通機制)等，藉此與供應商維持更緊密的伙伴關係。

管理層討論與分析

擁有經驗豐富之管理團隊經營及拓展業務

本集團擁有一支來自不同背景、具有豐富中國零售業經驗及專業知識的強大管理團隊。高級管理團隊成員大部分從事零售行業已十多年，加盟本集團亦已超過五年。未來，我們的管理團隊將更加大力培養本地的中高層管理人員、重點推行中階管理人員的培訓，以及根據區域未來發展需要制定管理團隊的培訓規劃。我們深信，通過周詳規劃，我們將會一如以往培養出具豐富經驗的管理團隊，拓展及經營全國多個地區的百貨分店。

充分利用高效率之資訊管理系統

在本年度，本集團成功開發了圖示分析系統，大大提高了集團總部對分店經營的管理及調控能力。未來，我們將繼續增強電腦網絡性能，提升分店與總部之資料傳送效率，使總部能在更短時間內掌握分店的營運狀態。我們亦會加強財務管理系統，增強財務分析能力，以便更好地對各類型新專案進行投資回本分析，加強對新投資專案的評估能力。另外，會有效運用資源，進一步加強對VIP客戶的消費習慣與分店客流分析，以滿足顧客的需要。



著重人才培訓

本集團按照文化之道、服務之道、日常營運之道及領導之道四大類別，發展員工培訓課程體系，從而持續提升員工質素。我們成立了新世界百貨管理學院，與上海交通大學聯合提供專門課程。我們並定期舉辦海外行業考察和各類別發展策略研討會，為中、高級管理人員開拓視野。此外，以「理想、使命、信念」為核心，有效傳承及推廣公司文化，以「新百核心才幹能力模型」為基礎，有效開發骨幹人才員工職業生涯規劃。