



	建築面積 (平方米)		
	自有	租賃	小計
南京新街口店	33,447		33,447
南通店	8,795		8,795
揚州店	37,562	3,450	41,012
蘇州店		14,960	14,960
徐州店	51,266		51,266
西安國貿店		10,029	10,029
西安高新店	25,476		25,476
泰州店	47,327		47,327
昆明店	33,702		33,702
南京珠江店		30,823	30,823
淮安店	48,000		48,000
鹽城店	62,000		62,000
總計	347,575	59,262	406,837
比例	85.4%	14.6%	100%

構築連鎖化發展網絡，立足江蘇，志在全國

本集團自第一家百貨店南京新街口店開業起，經過12年的潛心經營，於本年報日期，已成功開設十二家自有店，總建築面積超過400,000平方米，總營業面積近270,000平方米，分佈於江蘇、陝西和雲南三個省份，覆蓋南京、南通、揚州、蘇州、徐州、泰州、淮安、鹽城、西安和昆明共10個城市。

江蘇省為本集團的主要市場，本集團已成功在該區域建立行業領導優勢。通過開設西安國貿店、西安高新店及昆明店，本集團累積了跨區域拓展和經營管理的寶貴經驗，為本集團的全國連鎖目標的實現奠下堅實的基礎。

堅持自有物業為主，長期租賃為輔的發展策略

本集團百貨店均位於所在城市的黃金購物區。除了蘇州店、西安國貿店及南京珠江店以外，本集團百貨店所在之物業均為自有物業。自有物業的比例達85.4%，可使本集團未來免受租金上漲的影響。為了把握發展機會，本集團亦以長期租約形式租用優質物業，減少租金上漲對百貨店運營的影響，目標租約年限均為十年以上。

強化VIP拓展計劃，贏得高忠誠度VIP貴賓

通過提供貴賓超值專屬服務，並持續改進服務質量水平，於本報告日期，本集團已成功吸納一羣忠誠顧客，為本集團的長遠發展建立了良好的基礎。截至二零零八年十二月三十一日，本集團約有600,000名VIP貴賓。VIP貴賓的消費額佔本集團銷售所得款項的比例約64.6%。

實施標準化的質量管理體系和領先同業的ERP管理系統

本集團達到ISO9001質量管理體系，以標準化的管理體系管理每家百貨店。本集團為了實現連鎖店集中化管理，成功開發ERP管理系統，為總部和 management 層高效及時地提供重要經營、財務和人力資源資訊。該系統有助於本集團有效監督旗下各連鎖店的經營狀況，以及制定發展策略以迎合不斷變化的市場。

加強國際化管理視野和本土化經營戰略

本集團尊重員工的付出及貢獻，並通過安排管理層及員工進行定期專業培訓和海外考察，提高員工的可持續發展能力及國際化管理視野。本集團已實行一套適合當地市場的本地化管理系統，在本地招聘熟知本地市場的人才組成管理團隊對百貨店進行管理。截至二零零八年十二月三十一日，本集團擁有約3,200名僱員。