

## 概 要

### 概覽

根據深圳市零售商業行業協會發出的**2009**年度深圳市特區內百貨商場顧客滿意度調查報告（「**調查報告**」）<sup>（附註1）</sup>，我們是深圳主要且歷史悠久的百貨連鎖企業之一，以著名品牌「**歲貨百貨**」經營。我們主要專攻深圳及其他華南城市的中檔市場階層（即中等收入客戶），務求向客戶提供系列廣泛的優質商品、以客為本的服務及方便舒適的「一站式」購物環境。我們相信，這個市場定位使我們能在經濟及市場狀況波動的情況下保持高度的應變能力。此外，我們亦自我定位為社區購物中心連鎖企業。

在穩定及資深的管理層領導下，我們已經營業務逾**14**年，往績彪炳。我們於**1996**年創展業務，在深圳開設首家百貨店－紅嶺店，自此，我們在深圳市內不同的策略性地點開設新店，業務和零售網絡擴充起來。於**2004**年，我們憑藉已建立的聲譽及家居品牌，加上當時八年多的零售業經驗，包括我們對消費者喜好的深入了解及與商品供應商及專營商的關係，我們百貨店的業務成功拓展至深圳以外的華南其他城市。

根據調查報告，我們是深圳百貨業的四大企業之一。調查報告更指出，就顧客忠誠度評級而言，我們是深圳百貨業四大企業之首。我們的行政總裁楊筱妹女士為深圳市零售商業行業協會副會長，但並無參與協會的管理工作；我們的董事確認深圳市零售商業行業協會為獨立第三方，且確認調查報告並非我們委託編製。

我們現擁有及經營**11**家**歲貨百貨**百貨店，當中九家位於深圳，兩家分別位於長沙（湖南省省會）及汕尾（廣東省東部沿海城市）。目前，我們有十家百貨店於租賃物業內經營，並只有一家百貨店於我們的自有物業內經營。將來〔●〕後，我們擬繼續實行主要於租賃物業內經營百貨店的策略，但視乎日後市況而定，倘機會出現，我們於進行預計資本開支及購地相關資金來源的詳盡可行性研究後，或會考慮選擇於購入土地上開設百貨店。

我們全部百貨店的布局、色調及裝潢等內外觀設計相近，藉以加深客戶對我們**歲貨百貨**品牌的認識。除現有的**11**家百貨店外，我們亦於**2010**年**2**月訂立了一份租賃協議以在深圳寶安區開設沙井店，現預計該店於**2010**年**7**月或前後開業。我們另將在

**附註1**：我們的行政總裁楊筱妹女士為深圳市零售商業行業協會的副會長，並無參與協會的管理工作。我們的董事確認深圳市零售商業行業協會為獨立第三方，並確認調查報告並非我們委託編製，乃由萬人市場調查於日常業務過程中編製。

## 概 要

深圳福田區開設另一家新店，為深圳地鐵鐵路系統益田站上蓋發展項目的一部分。現預計這新店將於**2012年**開業。我們亦已於**2010年5月**就深圳寶安區民治店訂立一份租賃協議，現預計該店將於**2010年9月**或前後開業。我們對各百貨店位置、商品組合、布局、客戶及配套服務以及推廣活動的設計及安排，專為迎合我們目標客戶的喜好、日常需要及消費模式而設。我們以日用品及消費品為焦點的策略，有助我們在當地居民當中建立穩健的客戶關係及品牌忠誠度。

我們的**11家**現營業百貨店的總建築樓面面積約為**159,000**平方米，當中三家的建築樓面面積各超過**20,000**平方米，餘下五家百貨店的建築樓面面積則各超過**10,000**平方米。我們所有百貨店均策略性地位於享受高人流的黃金地段，鄰近住宅區及公共交通系統。

我們的百貨店提供種類廣泛的商品，包括鞋履、紡織品、服裝、化妝品、兒童及家庭用品、電器、日耗品及家需品，使我們吸納到不同層面的廣大客戶。我們的董事相信，我們提供一應俱全的中檔產品（優質產品逾**200,000**款）使我們在競爭對手中脫穎而出。

我們在若干類型產品方面亦照顧到零售市場的高端階層，在店內提供知名的國內外品牌產品，以滿足消費力較高的客戶需求。另外，我們為深圳以舊換新計劃的家電認可銷售企業。以舊換新計劃為中國政府於**2009年6月**實行為期一年的短期試行刺激經濟政策，其後已延期至**2011年12月31日**止，但不確定該計劃於屆滿時會否進一步延長效期。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－我們適用的若干政府優惠政策屆滿或改變可能對我們的經營業績構成重大不利影響，或可能室礙我們在目標市場的擴展計劃」一段。

我們的營業額由**2007年**約人民幣**1,004.5**百萬元增至**2009年**約人民幣**1,148.0**百萬元，複合年增長率約為**6.9%**。我們的權益持有人應佔利潤及全面收入總額由**2007年**約人民幣**100.7**百萬元增至**2009年**約人民幣**140.3**百萬元，複合年增長率約為**18.0%**。

## 概 要

我們百貨店內的銷售大致可分為直接銷售及專營銷售。我們的董事相信，直接與專營銷售間的協同效益使我們能加強存貨控制，同時能受惠於專營商的能力，繼而提高百貨店整體收入及資源管理效益。

我們有部分利潤乃來自出售持作買賣投資（為上市證券及金融產品投資）的淨收益。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度，我們出售持作買賣投資的淨收益分別約為人民幣11.1百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣32.7百萬元，分別佔我們於該三年的利潤及全面收入總額11.0%、5.5%及23.3%。有關我們的持作買賣投資的進一步資料，載於本文件「財務資料－全面收入報表若干項目概述－融資收入」一節。

本集團於1996年1月開始發行預付禮品卡。於最後實際可行日期，我們的百貨店全線發行預付禮品卡。我們發行預付禮品卡所收取的現金，為我們從客戶所收取的墊款，有關款項增加我們資產負債表的貿易及其他應付款項，但不屬於營業額或銷售收益總額的部分，直至客戶以預付禮品卡結餘（而非其他付款方法如現金、信用卡或其他扣賬卡等）購買貨品或服務付款為止。截至2007年、2008年及2009年12月31日止三個年度各年，銷售貨品或服務而客戶以預付禮品卡結餘結付發票的銷售收益總額分別約為人民幣480.2百萬元、人民幣565.3百萬元及人民幣592.6百萬元，分別佔上述各年度的合計銷售收益總額30%、33%及32%。我們的中國法律顧問認為，我們發售預付禮品卡的行為已違反國家經濟貿易委員會、國務院糾正行業不正之風辦公室及人民銀行於2001年1月19日聯合頒佈的《關於嚴禁發放使用各種代幣券（卡）的緊急通知》（「緊急通知」）及有關法律法規的規定。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節中「我們發行預付禮品卡的行為已違反中國適用法律、法規及監管政策，我們或因有關違規行為被採取執法行動」一段。

## 概 要

### 競爭優勢

我們相信，我們具備以下主要競爭優勢：

- 在富裕的深圳經濟特區享有領先地位
- 擁有穩固的社區購物中心地位
- 享有規模經濟
- 我們向商品供應商取得具競爭力的產品定價，並以具競爭力的價格向客戶提供一應俱全的產品
- 資深而穩定的管理團隊
- 於識別及開發具高增長潛力的新零售市場方面能力超卓
- 卓越的客戶服務及忠誠的客戶基礎

### 業務策略

我們致力維持可持續發展，並為股東創造價值。為達致該目標，在擁有資深的零售行業經驗以及其他競爭優勢的基礎上，我們計劃採用以下業務策略。

- 增加我們現有商店的每平方米銷售額、收入及利潤
- 提升我們在深圳的領先地位並繼續將業務拓展至深圳鄰近地區
- 與物業開發商合作取得新店位置
- 進一步改善我們的資訊科技系統
- 搬遷我們的深圳配送中心

## 概 要

### 經營業績

下表載列本集團截至2007年、2008年及2009年12月31日及於2007年、2008年及2009年12月31日的合併財務資料概要。有關概要乃摘錄自本文件附錄一所載的合併財務資料。以下概要應與本文件附錄一內的合併財務資料（包括隨附附註）一併閱讀。

我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

### 合併全面收入報表

	截至12月31日止年度		
	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元	2009年 人民幣千元
營業額 <sup>(1)</sup>	1,004,464	1,079,940	1,148,030
其他收入	63,341	78,886	85,448
其他淨收入	532	364	187
存貨採購及變動	(702,839)	(770,260)	(812,712)
員工成本	(87,999)	(101,837)	(87,619)
折舊	(32,469)	(30,874)	(34,798)
經營租賃租金開支	(79,077)	(82,155)	(90,153)
其他開支	(65,532)	(69,648)	(70,042)
<b>經營利潤</b>	<b>100,421</b>	<b>104,416</b>	<b>138,341</b>
融資收入	13,822	8,685	37,729
融資成本	(7,059)	(4,380)	(1,238)
淨融資收入	6,763	4,305	36,491
<b>除稅前利潤</b>	<b>107,184</b>	<b>108,721</b>	<b>174,832</b>
所得稅開支	(6,437)	(19,205)	(34,528)
<b>年度利潤及全面收入總額</b>	<b>100,747</b>	<b>89,516</b>	<b>140,304</b>
利潤及全面收入總額應佔方：			
本公司權益持有人	100,747	89,516	140,304
<b>每股盈利</b>			
每股基本盈利（人民幣元）	[0.09]	[0.08]	[0.12]

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 概 要

附註：

- (1) 誠如本文件附錄一所載的會計師報告附註2所披露，營業額指直接銷售、專營銷售佣金及租金收入。各主要類別的已確認收入金額如下：

	截至12月31日止年度		
	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元	2009年 人民幣千元
直接銷售	810,602	882,280	945,651
專營銷售佣金	168,152	169,494	172,502
租金收入	25,710	28,166	29,877
	<u>1,004,464</u>	<u>1,079,940</u>	<u>1,148,030</u>

**概 要**

**合併資產負債表**

	於12月31日		
	2007年 人民幣千元	2008年 人民幣千元	2009年 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備	220,968	262,174	193,375
遞延稅項資產	24,811	26,253	30,850
	<u>245,779</u>	<u>288,427</u>	<u>224,225</u>
<b>流動資產</b>			
存貨	166,071	173,650	177,411
貿易及其他應收款項	323,065	430,189	413,110
持作買賣投資	—	30,190	151
已抵押存款	—	—	136,532
現金及現金等價物	343,108	322,038	317,914
	<u>832,244</u>	<u>956,067</u>	<u>1,045,118</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	675,863	781,449	842,824
計息借貸	26,400	26,400	132,032
應付所得稅	7,932	5,701	32,266
	<u>710,195</u>	<u>813,550</u>	<u>1,007,122</u>
<b>流動資產淨值</b>	<u>122,049</u>	<u>142,517</u>	<u>37,996</u>
<b>總資產減流動負債</b>	<u>367,828</u>	<u>430,944</u>	<u>262,221</u>
<b>非流動負債</b>			
計息借貸	44,800	18,400	—
	<u>44,800</u>	<u>18,400</u>	<u>—</u>
<b>淨資產</b>	<u>323,028</u>	<u>412,544</u>	<u>262,221</u>
<b>資本及儲備</b>			
股本	117,380	117,380	107,380
儲備	205,648	295,164	154,841
<b>總權益</b>	<u>323,028</u>	<u>412,544</u>	<u>262,221</u>

## 概 要

### 股息及股息政策

本公司自註冊成立以來並未派付或宣派任何股息。作為重組一部分，歲寶百貨（深圳）及歲寶連鎖向其各自當時的權益持有人宣派了股息。於2009年，歲寶連鎖宣派並經由其權益持有人於2009年3月31日批准的股息金額為人民幣10.6百萬元；而歲寶百貨（深圳）亦於2009年8月28日宣派股息，金額為人民幣270.0百萬元。

所有於業務記錄期內宣派的股息已於本文件刊發日期前全數支付。我們乃從內部財務資源中撥付資金派付所有該等股息。我們以往於業務記錄期分派的股息不應視為我們往後股息政策的指標。

我們派發的股息金額將由我們的董事酌情決定，並將視乎我們日後的業務及盈利、資金需求及盈餘、整體財務狀況、約定限制及我們董事認為相關的其他因素。任何股息宣派、派發及金額將須符合我們的章程文件及公司法，包括取得我們股東批准（如適用）。

我們將以港元派付股份的現金股息（如有），而其他分派（如有）則會以我們董事認為合法、公平及實際可行的方式派付予股東。

我們預期就截至2010年12月31日止年度宣派的末期股息不會少於自〔●〕起計至2010年12月31日期間應佔可供分派利潤的30%。至於往後短期內各年，我們的董事現有意向全體股東宣派不少於我們年度可分派利潤30%，惟須視乎現金及可分派儲備的供應、我們的現金流及營運資金需求，以及有待取得我們股東的批准。

有關其他資料，請參閱本文件「財務資料－股息及股息政策」一節。

### 風險因素

我們的董事認為，本集團的經營行業及中國都存在著風險及不確定性：

#### 與我們業務有關的風險

- 我們發行預付禮品卡的行為已違反中國適用法律、法規及監管政策，我們或因有關違規行為被採取執法行動
- 我們目前在廣東省深圳市經營絕大部分業務，並且在當地賺取絕大部分收入
- 我們在開拓新市場及落實擴展方案時或會遇到困難

## 概 要

- 維持及擴充我們的百貨店連鎖業務開支龐大，我們未必能具備足夠的財務資源
- 我們在購入土地上開設新店可能付出較高資本開支
- 如我們不能在合適地點及按商業上可接受的條款物色商店，則我們的增長前景可能受到不利影響
- 我們於截至2009年12月31日止年度的合併淨利潤部分來自出售持作買賣投資的收益，屬於非經常性質，亦並非來自我們的核心業務。我們預期〔●〕後來自非經營收入的該等特殊收益規模不會再相同
- 我們依賴主要管理人員，而且不一定能留住及吸引人才
- 我們或未能及時領取或續領若干有關證書、執照及許可證
- 我們可能因搬遷深圳配送中心而增加成本
- 我們可能無法預料及提供吸引人的貨品來滿足客戶品味及需求
- 我們依賴與供應商及專營商的關係
- 我們依賴我們的知識產權
- 我們可能因侵犯第三方的知識產權而承擔責任
- 我們未必能有效地控制存貨
- 我們可能面對產品責任索賠
- 我們的保險保障或不足以彌補一切損失
- 我們的業務營運或因任何資訊科技系統故障而受到不利影響
- 若我們未能有效地推銷及推廣商店，我們的銷售或會下跌
- 由於我們的租賃物業或我們租用的物業存在問題，我們的業務營運可能被中斷，財務狀況亦可能受到不利影響
- 我們適用的若干政府優惠政策屆滿或改變可能對我們的經營業績構成重大不利影響，或可能窒礙我們在目標市場的擴展計劃

## 概 要

- 我們或面臨我們不能控制的天災、戰爭及疫症或流行病，可能招致損失、虧損或業務中斷

### 與中國零售業有關的風險

- 我們面對中國零售業的激烈競爭
- 中國零售市場逆轉將對我們的業務及經營業績造成不利影響
- 消費者喜好及／或購買力轉變可能對我們的業務及經營業績造成不利影響
- 季節性因素影響我們的銷售

### 與在中國經營業務有關的風險

- 中國政府的政治及經濟政策出現任何不利變動可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響，並可能導致我們不能保持增長及實行擴展策略
- 中國法律、規則及法規的詮釋及執行方面存在不確定性
- 與通過境外控股公司收購中國公司的中國法規可能局限我們收購中國公司的能力，並可能對我們實行收購策略以及我們的業務及前景造成重大不利影響
- 中國執行中華人民共和國勞動合同法及其他勞工相關法規可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響
- 我們的實益擁有人未能遵守與成立特殊目的公司相關的外管局法規可能對我們的業務營運產生重大不利影響、限制我們注資於中國附屬公司的能力，或限制我們中國附屬公司向我們分派利潤的能力或使我們遭處以罰款
- 中國關於境外控股公司向中國實體提供貸款及直接投資的法規可能會延誤或阻礙我們向我們的中國附屬公司提供貸款或額外注資
- 本公司是一家依賴附屬公司付款提供資金的控股公司
- 我們未必能繼續享受現有的稅務優惠待遇
- 我們或被視為企業所得稅法所指的中國稅務居民，須就我們的全球收入繳納中國稅項

## 概 要

- 匯率波動及外匯法規改變可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及匯款能力產生重大不利影響
- 我們的股份收入或來自中國附屬公司的股息或須繳納中國稅項
- 由於中國政府規定向員工提供福利，我們的經營成本或會增加
- 可能難以向我們居住在中國境內的董事或行政人員送交訴訟文件，或在中國執行從非中國法院所取得針對他們的判決