



新宇亨得利宣佈 2008 年度全年業績
年度溢利上升 10.4% 達至人民幣 4.88 億元

穩健發展、持盈保泰

按市場變化適時調整經營策略 零售門店達 210 間

財務摘要 (截至 12 月 31 日止年度)			
	2008 年 (人民幣千元)	2007 年 (人民幣千元)	變更 (%)
銷售額	5,516,496	4,578,741	+20.5%
毛利	1,331,569	1,030,060	+29.3%
年度溢利	488,165	442,153	+10.4%
每股基本盈利	人民幣 0.185 元	人民幣 0.168 元	+10.1%

【2009 年 3 月 25 日 — 香港訊】中國最具領導地位的國際名表零售商及分銷商 - 新宇亨得利控股有限公司（「新宇亨得利」或「公司」及其子公司「集團」，股票編號：3389）宣佈截至 2008 年 12 月 31 日止年度（「回顧年內」）之全年業績。

回顧年內，集團業務發展健康穩定，業績保持穩步增長。截至 2008 年 12 月 31 日止年度，集團之銷售額約為人民幣 55.2 億元，較去年同期增加 20.5%；毛利及年度溢利分別約為人民幣 13.3 億元及人民幣 4.9 億元；而每股基本盈利亦較去年同期上升 10.1% 至約人民幣 0.185 元。董事會建議派發截至 2008 年 12 月 31 日止財務年度之末期股息每股人民幣 0.056 元。

新宇亨得利主席張瑜平先生表示：「2008 年是充滿變化及挑戰的一年，上半年中國經濟發展保持良好的態勢，下半年則因全球金融危機影響使經濟環境惡化，為中國消費品市場帶來嚴峻的考驗。憑藉多年的經營經驗，集團採取果斷措施，適時調整經營策略及拓展步伐，進一步加強風險管理及內部監控，積極應對各種挑戰，並於回顧年內取得了穩步的業績增長。」

截至 2008 年 12 月 31 日止年度內，根據市場變化，集團透過收購、開設自營店及品牌專賣店等方式，穩妥地拓展零售網絡，於中國內地、香港及台灣合共經營 210 間零售門店，較去年同期新增 44 間。其銷售業績亦平穩向好，零售銷售額較去年同期增長 22.8% 至人民幣 37.4 億元，佔總銷售額 67.8%；零售毛利較去年同期上升 37.2% 至約人民幣 10.8 億元，佔總毛利 81%。

緊貼市場發展，不斷完善零售網絡是集團的一貫宗旨。回顧年內，集團適時對零售網絡進行調整，以保持零售網絡的質素。隨著內地經濟穩步增長，銷售中高檔品牌的盛時表行以「加強及鞏固一線城市的市場份額，致力拓展二線城市，並選擇性地發掘三線城市」為主要策略。於回顧年內，集團於烏魯木齊、撫順、成都、重慶、蘇州、武漢、揚州等地開設新的盛時表行。另外，亦收購了無錫中百鐘表公司，並更名為無錫新宇鐘表有限公司，鞏固了集團於中國華東地區的業務。

集團於回顧年內共擁有十二間三寶名表店，其中三間位於香港，九間設於中國內地。香港三寶業務在首三季度保持快速增長，而第四季度也平穩向上。中國內地方面，新增的六家三寶店也發展良好，當中北京王府井丹耀店及太原店均為集團自有物業，並同為三寶名表旗艦店。其中，王府井丹耀店座落於繁華的王府井步行街，面積達 7,000 多平方呎，銷售多個國際頂級品牌。

集團與眾多著名手錶品牌商保持良好的合作關係，當中包括 SWATCH 集團、LVMH 集團、歷峰集團 (RICHEMONT Group) 勞力士集團 (ROLEX Group) 等，經銷包括上述品牌商所屬的超過 50 個國際知名品牌。另外，集團亦與品牌商合作，開設高端品牌專賣店。回顧年內，集團首次將業務拓展至台灣，與品牌供應商合作開設歐米茄品牌專賣店。於 2008 年 12 月 31 日，集團已擁有 38 家品牌專賣店。

在提升客戶服務方面，集團於回顧年內新增維修服務站及維修點 20 多個，更增設「4008 新宇亨得利客戶服務熱線」向顧客提供快捷的諮詢及即時服務。此外，集團再獲四個國際知名品牌於中國的手錶特約維修權，包括康斯登、賽琳、法國時尚珠寶品牌 FRED 和瑞士 Victorinox，令集團的國際手錶品牌授予的特約維修品牌增加至 38 個。

集團於上年度收購了國際知名品牌 OMAS 後，對其進行了策略重整及重新定位，將品牌擴充到書寫工具以外的其他高端消費品領域，並加強在中國內地的宣傳，加快在中國內地的拓展步伐。截至 2008 年 12 月 31 日止，OMAS 已在北京、上海、南京、沈陽、鄭州、杭州、蘇州及無錫等地開設共 23 家店鋪，銷售成績正逐步提升。

除了零售業務外，分銷業務也發展良好，集團已在遍佈中國 40 多個城市中，擁有 300 多家批發客戶，分銷及獨家分銷多個國際知名品牌手錶。回顧年內，集團新取得康斯登及賽琳兩個品牌於中國內地的獨家分銷權。

另外，集團不斷加強本行業配套工業公司廣州雅迪的內部管理，在保持產品質量的同時，嚴格控制產品成本。廣州雅迪已與多個國際知名品牌建立長期的合作關係，如歐米茄、勞力士、帝舵、雷達、浪琴、天梭、依波路等，為集團零售主導業務的穩步發展提供了有力的支持。

展望未來，張主席表示：2009 年國際經濟形勢不容樂觀，中國經濟也將處於調整階段。但隨著中國政府大力擴大內需，刺激消費需求政策的不斷落實，集團相信，2009 年，中國仍是全球最具增長潛力的市場之一。集團將繼續以中國市場為主導，建立與完善零售網絡，並著手建立大中華地區業務的互動平台；不斷優化零售門店的質素，致力調整及突顯「三寶名表」、「盛時表行」及「TEMPTATION」三個零售網絡體系的品牌形象；繼續調整鞏固多元化品牌組合，強化客戶服務體系及完善行業配套設施業務。」

張主席總結：「以國際名表為主體，中高端消費品的組合性分銷仍將是集團於 2009 年的發展方向。在新的經濟形勢下，集團將繼續採取穩健的財務管理策略，順應市場變化，審慎經營業務，並不斷加強風險管理和企業管治等，致力保持企業平穩發展，藉以回報股東對本集團的長期關愛與支持。」

附件

按業務劃分的銷售額分析

	截至 12 月 31 日止年度			
	2008 年		2007 年	
	人民幣千元	百分比 (%)	人民幣千元	百分比 (%)
零售業務	3,742,367	67.8	3,048,755	66.6
批發業務	1,631,916	29.6	1,439,980	31.4
客戶服務及配套業務	142,213	2.6	90,006	2.0
總計	5,516,496	100.0	4,578,741	100.0

關於新宇亨得利控股有限公司

新宇亨得利控股有限公司為中國最大國際名表零售集團及分銷商，全球最大手錶製造及分銷商 SWATCH Group（斯沃琪）全球最大奢侈品集團 LVMH Group（路威酩軒）為公司策略股東。

集團擁有龐大的零售網絡，其體系包括：三寶名表（頂級國際名表）盛時表行（中高檔國際名表）及 TEMPTATION（高檔時尚名表）及品牌專賣店等。截至 2008 年 12 月 31 日止，在中國內地、香港及台灣等地，本集團擁有 210 間零售門店，經銷逾 50 個國際知名品牌手錶；在超過 40 個主要城市中，擁有 300 多家批發客戶。

作為零售發展不可或缺的組成部分，集團擁有一間客戶服務公司，為客戶提供專業的全方位售後服務。集團並擁有一間行業配套產品生產公司，為主營業務提供有力支援。

集團與國際頂級品牌供應商有著良好而深入的合作，其中包括：SWATCH 集團、LVMH 集團、歷峰集團（RICHEMONT Group）勞力士集團（ROLEX Group）等，分銷及獨家分銷多個國際知名品牌手錶。此外，集團擁有國際著名奢侈品牌 OMAS；並擁有 NIVADA（尼維達），OLMA（奧爾瑪）等著名瑞士手錶品牌。

新宇亨得利於 2005 年 9 月在香港聯合交易所主板上市，股份代號：3389，股份簡稱：新宇亨得利。

此新聞稿由博達國際（財經）公關傳訊集團代新宇亨得利控股有限公司發佈。
如有垂詢，請聯絡：

博達國際(財經)公關傳訊集團

鍾小珊小姐 電話：3150 6730 / 9585 5027
馮嘉莉小姐 電話：3150 6763 / 9289 2974
傳真：3150 6728

電郵：helen.chung@pordafinance.com.hk
電郵：kelly.fung@pordafinance.com.hk