



# 新宇亨得利控股有限公司

XINYU HENGDELI HOLDINGS LIMITED

致：財經版編輯

【請即時發放】

## 新宇亨得利宣佈 2005 年度業績 零售網絡擴大 年度溢利上升 24.5 %

| 財務摘要 (截至 12 月 31 日止年度) |                 |                 |           |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----------|
|                        | 2005<br>(人民幣千元) | 2004<br>(人民幣千元) | 變更<br>(%) |
| 銷售額                    | 1,396,531       | 1,518,582       | (8.0%)    |
| 毛利                     | 364,162         | 308,134         | 18.2%     |
| 年度溢利                   | 131,777         | 105,883         | 24.5%     |
| 每股盈利 (基本)              | 人民幣 0.15 元      | 人民幣 0.13 元      | 15.4%     |

【2006 年 4 月 12 日 — 香港訊】中國最具領導地位的國際名錶零售商及代理商 - 新宇亨得利控股有限公司 (「新宇亨得利」或「集團」，股票編號：3389) 今天宣佈截至 2005 年 12 月 31 日止 (「回顧年度」) 之全年業績。是次為集團自 2005 年 9 月 26 日在香港聯合交易所有限公司 (「聯交所」) 主板上市後的首次全年業績公佈。

受惠於中國經濟的快速發展、中高收入階層不斷擴大，國內市場對國際知名的進口手錶有強烈的需求，以及集團管理層卓有遠見的戰略方針和良好的企業管治，新宇亨得利於回顧年度內錄得理想的盈利表現。截至 2005 年 12 月 31 日止，集團之營業額為約人民幣 1,396,531,000 元；於回顧年度，集團的毛利、年度溢利及每股盈利，分別為約人民幣 364,162,000 元、人民幣 131,777,000 元及人民幣 0.15 元，較 2004 年度分別上升 18.2%、24.5%及 15.4%。董事會建議派發截至 2005 年 12 月 31 日止年度之末期股息每股人民幣 0.048 元。

新宇亨得利控股有限公司主席張瑜平先生表示：「於回顧年度，本集團緊緊抓住市場機遇，充份發揮內在優勢，締造出令人滿意的成績。整體而言，集團正處於以零售網絡建設為主導的經營結構調整階段，卻能在 2005 年度錄得可觀的溢利增長，主要是由於迅速拓展零售網絡，積極拓展毛利較高的零售業務、進一步調整批發結構，開拓毛利率較高的批發品種，以及整體管理水平的進一步提升所致。該等措施令集團毛利及毛利率均較去年同期有所增加，進一步鞏固集團於業內的領導地位。」

於回顧年度內，集團繼續積極增加零售業務的比重，零售收入約人民幣 636,725,000 元，較 2004 年同期增長 20.1%。於 2004 年，零售與批發銷售額對比約為 35:64，而 2005 年對比達到約 46:53。集團亦透過不同方式拓展國內外零售分銷網路，包括：與眾多零售商進行不同形式的併購或合作；與品牌供應商合作，共同開設品牌專賣店；直接投資開設零售店。此外集團亦根據市場情況，不斷調整已有零售店的管理格局，使零售店的質素進一步提高。於 2005 年 12 月 31 日止，集團在國內各主要城市的零售店已達 65 家，實際進度超越預定的計劃。

此外，為打造集團零售品牌的形象，集團於回顧年度，已開始進行新宇零售品牌：「盛時表行—新宇亨得利控股」店頭更換工作。另一方面，集團與國內另外三家主要零售商，包括上海三聯（集團）有限公司、上海東方商廈有限公司及深圳亨吉利世界名表中心有限公司組成策略聯盟，形成覆蓋中國大陸主要中心城市，並佔有中國大陸國際名錶市場約 48%份額的銷售平台。

在手錶代理業務方面，**新宇亨得利**憑藉優質的分銷平台和管理經驗，獲得國際頂尖手錶品牌的信賴和合作，如 Swatch 集團、Richemont（曆峰）集團、LVMH 集團及達昌集團等，一直與集團保持良好的合作關係。本集團代理包括該四大集團在內的國際著名手錶集團所屬之 19 個品牌，其中 15 個為獨家代理。包括：愛彼、積家、寶齊萊、豪雅、真利時、名士、艾美、克麗絲汀、迪奧等，以及於回顧年度內新增的登喜路（Dunhill）、漢密爾頓（Hamilton）和雪鐵那（Certina）。此外，本集團與勞力士集團也保持著良好的合作關係。集團亦透過與 Swatch 合組的「瑞韻達」公司，擁有歐米茄及雷達在國內的獨家分銷權。

為進一步提升企業的盈利能力，集團亦大力發展自有品牌「尼維達」，截至 2005 年 12 月 31 日止年度，該品牌銷售額達到人民幣約 30,000,000 元，較去年同期上升 45%。為拓展自有品牌業務，集團在回顧年度，成功購入瑞士著名手錶品牌「奧爾瑪」（OLMA）和「龍馬珍」（NUMA JEANNIN）之全球擁有權，以增加集團的利潤空間，並為集團的長遠發展奠下穩固的基礎。

張主席總結：「展望未來，為回應國內對高檔手錶的需求，**新宇亨得利**將以多種方式拓展國內外零售分銷網絡，計畫在 2006 年底將集團的零售店增加至 90 家；不斷適時調整代理品牌的營運結構；並籌備建立自身的研究及開發部門，大力發展自有品牌；集團亦將加強與手錶銷售相關的配套體系的建設，開拓新的盈利增長點；不斷優化企業管治，不斷加強與供應商及零售商的合作關係，以進一步強化集團的競爭力，為股東和社會帶來理想的回報。」

### **新宇亨得利控股有限公司概況**

新宇亨得利於 2005 年 9 月 26 日 在香港聯交所主板掛牌上市，目前是中國進口中、高檔手錶最主要之零售商及代理商。其策略股東、全球最大手錶製造及分銷商 Swatch Group Limited 旗下公司 The Swatch Group (Hong Kong) 於 2006 年 1 月增持其於新宇亨得利的股權超過 6 %。集團擁有龐大的銷售網路，於中國各主要經濟發達城市擁有 65 家零售門市；在超過 40 個城市中，約有 300 戶批發客戶；與眾多國際著名手錶品牌商均具有良好的合作關係，其中包括 SWATCH 集團、RICHEMONT 集團、LVMH 集團、勞力士集團及達昌集團；代理或經銷約 30 個國際知名品牌手錶，並擁有自家手錶品牌尼維達（NIVADA）、奧爾瑪（OLMA）和龍馬珍（NUMA JEANNIN）。

- 完 -

此新聞稿由博達國際（財經）公關有限公司代**新宇亨得利控股有限公司**發佈。如有垂詢，請聯絡：

袁潔麗小姐 / 馮嘉莉小姐

博達國際(財經)公關有限公司

電話：2180 9211 / 2151 0915 傳真：2544 6126

電郵：barbara@pordafinance.com.hk / kelly@pordafinance.com.hk

附件：

按業務劃分的營業額分析

|      | 截止 12 月 31 日止年度 |      |           |      |
|------|-----------------|------|-----------|------|
|      | 2005            |      | 2004      |      |
|      | 人民幣千元           | %    | 人民幣千元     | %    |
| 批發業務 | 745,059         | 53%  | 974,771   | 64%  |
| 零售業務 | 636,725         | 46%  | 530,264   | 35%  |
| 售後業務 | 14,747          | 1%   | 13,547    | 1%   |
| 總計   | 1,396,531       | 100% | 1,518,582 | 100% |