



亨得利 2010 年度中期業績增長理想
期間溢利上升 46.7%至人民幣 330,956,000 元
零售門店增加至 302 間

繼續於大中華地區擴展零售網絡及中高消費品市場

財務摘要	(截至 6 月 30 日止 6 個月)		
	2010 年 (人民幣千元)	2009 年 (人民幣千元)	變更 (%)
銷售額	3,714,767	2,694,978	+37.8
毛利	914,560	663,710	+37.8
毛利率 (%)	24.6%	24.6 %	-
期間溢利	330,956	225,555	+46.7
股東應佔溢利	306,411	212,198	+44.4
剔除可轉債及匯兌損益影響後的期間溢利	337,500	247,033	+36.6
每股基本盈利 (人民幣元)	0.075	0.057	+31.6

【2010 年 8 月 10 日 — 香港訊】全球最具領導地位的國際名表零售商 - 亨得利控股有限公司 (「亨得利」或「公司」及其子公司「集團」，股票編號：3389) 宣佈截至 2010 年 6 月 30 日止「回顧期內」之中期業績。

在回顧期內，縱使全球經濟局勢尚未穩定，但中國形勢卻自向好。憑藉自身優勢及努力，集團仍保持理想業績。銷售額錄得 3,714,767,000 元 (人民幣，下同)，較去年同期上升 37.8%；其中零售銷售額錄得 2,819,968,000 元，較去年同期上升 44.4%；在零售銷售額中，中國內地和香港的零售分別為 1,774,053,000 元和 1,045,915,000 元，分別較去年同期增長 39.7%及 53.4%。期間溢利達 330,956,000 元，較去年同期增長 46.7%。剔除可轉債及匯兌損益影響後的期間溢利為 337,500,000 元，較去年同期增加 36.6%。

亨得利主席兼首席執行官張瑜平先生表示：「二零一零年上半年，雖然全球經濟局勢尚不穩定，但中國經濟形勢卻自向好，中國政府關於保持經濟平穩而快速發展的政策得到了較充分的實現。集團憑藉自身優勢，充分把握市場增長機遇，以積極而穩妥的原則拓展業務，在確保財務健康的基礎上，有效開展大中華區零售網絡及其輔助業務的建設，締造出理想的業績。」

集團在回顧期內專注以中國內地為主體的大中華區的零售網絡建設，並輔以全面及優質的客戶服務、延伸產品製造及品牌分銷。在過去的半年間，集團於大中華地區新增 32 間零售門店，截至 2010 年 6 月 30 日止，本集團零售門店從去年同期的 216 間，增加至 302 間。集團實現零售業務之銷售人民幣 2,819,968,000 元，較去年同期增長 44.4%，佔集團總銷售額的 75.9%；零售業務之毛利為人民幣 770,646,000 元，較去年同期上升 37.2%，佔集團總毛利的 84.3%。出色完成上半年工作任務，並完全符合集團的戰略發展方向。

回顧期內，集團零售業績的大幅增長主要來自於強勁的同店增長，與去年同比，平均同店增長率達 37.6%，而中國內地及香港地區同店增長率則分別為 34.1%和 44.8%。

於中國內地，本集團緊貼市場，以積極而穩妥的原則，及以收購兼併與自行開設零售店等並舉的多種方式拓展零售網路。加強與鞏固一線城市，及著力於二、三、四線城市的市場開拓；致力於中高端品牌的銷售。截至 2010 年 6 月 30 日止，集團在國內共經營 252 間零售門店。回顧期內，集團收購了廣州隆越鐘錶有限公司等零售公司的多家零售門店，該等門店主要分佈于湖北、湖南、天津、瀋陽等地區，銷售帝舵、豪雅、漢密爾頓、浪琴、雷達、天梭等中高檔手錶品牌。此等收購大大擴充及加強了集團在中國內地中部及北部地方的銷售網路，提升了集團在該等地區的市場份額。

香港市場方面，截至2010年6月30日止，集團於香港有15間零售門店，主要集中於尖沙咀、中環及銅鑼灣等一線商業地段。於回顧期內，集團於中環頂級商業區新開設一間三寶名表綜合店，匯聚了寶璣(Breguet)、蕭邦(Chopard)及真力時(Zenith)等頂級國際知名品牌。此外，集團亦於銅鑼灣時代廣場開設了一間沛納海品牌專賣店，加強了香港品牌專賣店的布局。鑒於經濟回暖為消費者帶來信心及促進旅遊，高檔手表消費激增，集團香港地區同店零售額較去年同期上升 44.8%，顯出良好的增長潛力。

為不斷增強集團於大中華地區的領導地位，集團繼續於台灣地區拓展零售網路。回顧期內，集團在臺北開設了三寶名表臺灣首間旗艦店。該店位於臺北精華商圈的忠孝東路，樓高兩層，總面積達1,230平方米，匯聚了包括卡地亞(Cartier)、積家(Jaeger-Lecoultrre)、歐米茄(Omega)及蒂芙尼(Tiffany)等十大一流精品手錶品牌，開創了臺灣高檔手錶零售的新形式及新局面。

為確保業務的健康發展，回顧期內，集團與中國建設銀行股份有限公司深圳分行（「深圳建行」）簽署了戰略合作協議，進一步加強雙方緊密的合作夥伴關係。未來，中國建設銀行將視本集團為最重要的客戶之一，其深圳分行將為本集團提供全面的金融服務和支援。此舉為集團的不斷壯大以及可持續性發展提供了有力的保障。

集團繼續加強及鞏固客戶服務及與主業配套的生產服務，以期給予零售最佳的支援與保障。

集團一直保持及發展與眾多國際著名手錶品牌供應商之良好合作關係，不斷探求更深入以及更廣泛的合作，其中包括斯沃琪(Swatch)集團、路威酩軒(LVMH)集團、歷峰集團(RICHEMONT)、勞力士集團(ROLEX)以及 DKSH 集團；這種合作非局限於零售、品牌及生產業務方面繼續保持與發展，回顧期內，並將其延伸至售後服務暨維修，與品牌供應商共同探討客戶服務的新特點及新要求，以期給予零售等業務更加有力的支援。

張主席總結：「展望未來，中國政府之不斷提升消費需求以實現更具持續性經濟增速的政策將仍會為集團下半年的業務提供良好的市場環境。集團預期下半年的消費市道繼續向好，中高檔消費品市場前景仍然樂觀。集團將會繼續以積極及進取的原則拓展業務，加強及鞏固以中國內地為主體的大中華區之中高端國際名表銷售領導地位，並且深入珠寶等其他中高端消費品領域，為投資者及股東帶來更理想的回報。」

按業務劃分的銷售額分析

	截至 6 月 30 日止 6 個月			
	2010 年		2009 年	
	人民幣千元	百分比 (%)	人民幣千元	百分比 (%)
零售業務 (內地)	1,774,053	47.8	1,270,355	47.1
零售業務 (香港)	1,045,915	28.2	681,940	25.3
批發業務	751,329	20.2	680,687	25.3
客戶服務及其他	143,470	3.8	61,996	2.3
總計	3,714,767	100	2,694,978	100.0

零售網絡分佈

	截至 2010 年 6 月 30 日止			
	中國內地	香港	台灣	總數
三寶名表	12	4	1	17
盛時表行	174	-	27	201
TEMPTATION	26	-	-	26
品牌專賣店	40	11	7	58
總計	252	15	35	302

關於亨得利控股有限公司

亨得利控股有限公司為全球最大國際名表零售集團，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/亨得利 (中高檔國際名表) 及 TEMPTATION (高檔時尚名表) 及品牌專賣店等。截至 2010 年 6 月 30 日止，在中國內地、香港及台灣等地，本集團擁有 302 間零售門店，經銷逾 50 個國際知名品牌手錶；在超過 50 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，集團為客戶提供專業的全方位售後服務，並實現中國內地、香港、臺灣等大中華區售後服務聯保互動。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。

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：亨得利。

~ 完 ~

此新聞稿由博達國際 (財經) 公關傳訊集團代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 +852 3150 6730 / 9585 5027 helen.chung@pordafinance.com.hk
馮嘉莉小姐 +852 3150 6763 / 9289 2974 kelly.fung@pordafinance.com.hk
傳真：+852 3150 6728