

[請即時發放]



利福國際宣佈二零一一年未經審核中期業績

消費者信心高企 旅客消費強勁 帶動香港業務上揚
國內業務穩步向上

| 千港元 | 截至六月三十日止六個月 | | |
|-----------|------------------|-----------|--------|
| | 二零一一年 | 二零一零年 | 變動 |
| 銷售所得總額 | 5,590,837 | 4,505,156 | +24.1% |
| 營業額 | 2,405,020 | 1,993,433 | +20.6% |
| 息稅前溢利 | 1,036,245 | 762,777* | +35.9% |
| 集團擁有人應佔溢利 | 807,309 | 617,945** | +30.6% |
| 每股盈利－基本 | 48.1 港仙 | 36.9 港仙 | +30.4% |
| 每股中期股息 | 19.2 港仙 | 14.7 港仙 | +30.6% |

*撇除收購聯營公司產生之折讓

** 重列

(二零一一年八月八日 - 香港) 利福國際集團有限公司(「利福國際」或本「公司」, 連同其附屬公司統稱本「集團」; 股票編號: 1212) 欣然宣佈其截至二零一一年六月三十日止六個月之未經審核中期業績。

回顧期內, 集團錄得營業額 24.05 億港元, 較二零一零年同期的 19.93 億港元上升 20.6%。銷售所得總額上升 24.1% 至 55.91 億港元, 去年同期則為 45.05 億港元。集團擁有人應佔溢利較去年同期上升 30.6% 至 8.07 億港元。每股盈利為 48.1 港仙, 上升 30.4%。董事會宣佈派發中期股息每股 19.2 港仙, 維持約 40% 派息比率。

談及二零一一年上半年的業績, 利福國際董事總經理劉鑾鴻先生表示:「受惠於香港強勁的零售市場環境、集團實施得宜的策略以及自有物業模式帶來的營運槓桿效應, 我們於二零一一年上半年再一次取得卓越的成績。」

受惠於市場興旺, 集團位於香港的兩間崇光店期內營業額均大幅上升。銅鑼灣崇光仍為集團收益的最大來源, 銷售收益大幅上升 23.1% 至約 36.4 億港元。於五月「感謝周」期間, 該店錄得銷售額約 4.61 億港元, 較去年同期活動增加 28%。與此同時, 尖沙咀崇光銷售增長與市場趨勢大致同步, 二零一一年上半年的銷售收益上升 21.2% 至 3.81 億港元。

內地市場方面, 縱然國內零售市道自五月份起略為放緩, 上海久光銷售仍然維持增長, 表現較上海整體零售優勝。期內銷售淨收入為 9.83 億元人民幣, 較去年同期上升 13.6%。富裕及中產的客戶群仍繼續成為上海久光的主要顧客來源。

期內，隨著蘇州久光的受歡迎程度持續提高，其業績表現亦較管理層預期為佳，淨銷售收益上升 **60.6%**。大連久光於期內表現平穩，淨銷售收益按年上升 **34.1%**。

本集團投資的石家莊北人集團於回顧期內亦錄得驕人成績，整體銷售收益上升 **18%**，並為集團帶來約 **5,100** 萬港元溢利，二零一零年同期約為 **2,700** 萬港元。北人集團理想的業績表現顯示其為集團具有價值的投資項目之一，相信未來能夠繼續為集團帶來理想回報。

新項目方面，瀋陽久光百貨大樓的建築工程進展順利，預計該店將於二零一三年開幕。配合集團業務擴張計劃，集團於近期宣佈已就兩項分別位於上海及天津的新項目簽訂諒解備忘錄，相關協議的條款仍在商討階段中。

展望將來，集團相信國內零售市場於二零一一年下半年將繼續維持於增長軌道上，但鑒於國內信貸緊縮政策持續，以及國際市場存在眾多不明朗因素，這無可避免將影響中國經濟的增長步伐及消費者信心，故此集團對內地下半年的展望抱審慎態度。相對於內地，集團對香港零售市場的看法較審慎樂觀。有見現時整體市場氣氛良好，訪港旅客不斷上升，相信香港零售業目前的蓬勃情況將能持續。

劉先生總結道：「我們將繼續專注於香港市場保持領導地位，同時繼續提升集團於蘇州、大連及天津較年青業務的營運表現。與此同時，我們將貫徹謹慎而精挑細選的策略和方針，憑藉我們堅實的財務狀況，繼續尋找具發展前景及豐厚回報的業務機會。」

- 完 -

關於利福國際

利福國際集團有限公司是成功的百貨公司營運商，擁有及經營位於香港的兩家崇光百貨店及三家分別位於中國上海、大連及蘇州的久光百貨店以及天津的利福廣場。

此外，為進一步鞏固集團於內地市場的地位，集團正致力籌備於不同的城市開設新的百貨店。

如需更多數據，請聯絡：

IPR 奧美公關

曾鈺喬/ 梁詩雅/ 羅啓琳

電話： 3920 7651/ 2136 8059/ 3170 6753

傳真： 3170 6606

電郵： fiona.tsang@iprogilvy.com/ polly.leung@iprogilvy.com/ canny.lo@iprogilvy.com