

[請即時發放]



利福國際宣佈二零零九年全年業績

香港業務保持競爭力
國內業務增長動力持續

千港元	截至十二月三十一日止十二個月		
	二零零九年	二零零八年	變動
銷售所得總額	8,399,095	7,674,699	9.4%
營業額	3,756,208	3,521,633	6.7%
集團擁有人應佔溢利	1,142,468	927,226	23.2%
每股盈利－基本	68.49 港仙	54.52 港仙	25.6%
每股末期股息	17.0 港仙	12.0 港仙	41.7%

(二零一零年三月九日 – 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) 欣然宣佈其截至二零零九年十二月三十一日止年度之已審核全年業績。

儘管面對全球金融危機帶來的種種挑戰，利福國際於二零零九財政年度仍能取得理想業績表現。回顧期內，集團營業額再創新高，增加 6.7% 至 37.56 億港元，銷售所得總額由二零零八年的 76.75 億港元上升 9.4% 至二零零九年 83.99 億港元。集團擁有人應佔溢利錄得 11.42 億港元，按年上升 23.2%。每股基本盈利較去年上升 25.6% 至 68.49 港仙。董事會宣佈派發末期現金股息每股 17 港仙 (二零零八年：12 港仙)，連同中期股息每股 11 港仙，全年共派發股息每股 28 港仙 (二零零八年：24 港仙)。

談及二零零九年的業績，利福國際董事總經理劉鑾鴻先生表示：「二零零九年是動盪又多變的一年，年內世界各地大部分的經濟體系均受到二零零八年源於美國的全球金融危機所拖累。然而集團繼續專注於實踐其業務策略，故於二零零九年上半年能相對較佳地應付這次危機。隨著市場氣氛及消費者信心於二零零九年下半年逐步改善，集團的業務亦相對輕易地重拾增長勢頭。故此，回顧期內，集團的香港業務再次超越市場平均增長，而國內業務的增長動力持續。」

銅鑼灣崇光於二零零九年繼續成為集團收益及溢利之主要來源。該店於二零零九年整體之銷售額錄得 2.9% 的按年增長，增長主要來自平均每宗交易額的增加。此旗艦店表現保持穩健，反映其市場地位優越、顧客群忠誠龐大，及集團有效的市場推廣與宣傳活動。於十一月之「感謝週」期間，該店連續三年打破紀錄，並於今年創下單日銷售額 5,390 萬港元的新高紀錄，較去年的紀錄躍增約 21.5%。

- 續 -

尖沙咀崇光全年之表現大致穩定，保持一貫水平，全年整體銷售額增長達 9.2%。在經濟不明朗的情況下，如此成績實屬驕人，主要由於尖沙咀崇光繼續成爲區內購物熱點，旅客持續惠顧所致。年內銷售額增長有賴平均每宗交易額的提高及人流量增加所帶動。

國內市場方面，上海久光早已扎穩根基，成爲上海的購物熱點之一，其整體銷售額按年增長 11.1%。年內增長主要由於平均每宗交易額及逗留購買比率之提高，反映上海久光顧客忠誠度進一步提升，以及其於調整產品組合方面取得顯著效益。

集團於國內拓展業務進展良好，蘇州久光及大連久光分別於二零零九年一月及五月開業，此兩間百貨店具備發展潛力，配合集團於中國的長遠業務擴展計劃。此外，集團亦實施了一系列市場推廣及宣傳策略以刺激新店人流。

集團之天津項目及瀋陽久光項目亦在進行之中，有助推動集團未來發展。天津購物商場的前期裝修工程經已展開，開業時間定於二零一零年第四季。至於瀋陽項目，該土地將分兩期開發，預計瀋陽久光將於二零一二年底開幕。

展望將來，劉先生認爲：「儘管現時已有跡象顯示環球經濟或會回復增長，但其步伐及幅度均大大取決於貨幣政策及環球政府從市場撤回流動資金的态度。我們對二零一零年的香港及國內的零售市場保持審慎樂觀的展望態度，而不斷增長的內需及職位的創造，以及如今年舉辦的上海世博等大型盛事可望提升國內經濟的增長勢頭，而香港整體亦能受惠。」

劉先生總結道：「憑藉集團穩健的資產負債表、快速增長的品牌效應，以及集團善於發掘具備發展潛力的商機並將其轉化成業務利潤的能力，我們將繼續尋找新項目，於未來數年進一步拓展集團於國內的零售業務，並繼續致力保持集團於香港的領導地位。總括來說，利福國際於二零一零年將專注維持其領先的市場地位及盈利能力，銳意鞏固其業內領先地位，將集團發展爲中國首屈一指的零售營運商。」

-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和位於上海、蘇州及大連的久光百貨店。

此外，爲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。

如需更多資料，請聯絡：

IPR 奧美公關

梁詩雅／羅啓鏘／羅啓琳

電話： 2136 8059/ 3170 6754/ 3170 6753

傳真： 3170 6606

電郵： polly.leung@iprogilvy.com/ philip.lo@iprogilvy.com/ canny.lo@iprogilvy.com