

[即時發佈]



## 新戰略聯盟促進線上和線下融合

### 推動多業態及多渠道

### 致力成為新零售時代領先的實體數字化零售商

#### 財務摘要

(除另有標示外，均以人民幣百萬元呈列)

截至十二月三十一日止年度

	二零一七年	二零一六年	增長率
營業額	102,320	100,441	+ 1.9%
毛利	24,674	23,981	+ 2.9%
經營溢利	4,487	3,936	+ 14.0%
年內溢利	3,020	2,629	+14.9%
公司權益股東應佔溢利	2,793	2,571	+ 8.6%
每股盈利			
- 基本及攤薄	人民幣 0.29 元	人民幣 0.27 元	

#### 業務摘要

- 營業額按年上升 1.9%至人民幣 1,023.2 億元，年內溢利按年增長 14.9% 至人民幣 30.2 億元，淨溢利率上升 0.4 個百分點至 3.0%
- 開設18家綜合性大賣場，並為未來三年展店儲備了78個地點開設綜合性大賣場，其中67家在建設
- 於二零一七年十二月三十一日，集團於中國擁有461家綜合性大賣場
- 於二零一七年十一月二十日，阿里巴巴集團控股有限公司（「阿里巴巴集團」）、Auchan Retail International S.A.(「Auchan Retail」)及潤泰集團(「潤泰」)公佈戰略聯盟，以拓展中國食品零售業的新機遇。阿里巴巴集團完成收購高鑫零售36.17%的實際權益
- 集團開始新業務「歐尚1分鐘」，佔地18平方米的無人售貨櫃提供500個商品品項。於二零一七年十二月三十一日已開設67家無人售貨櫃，未來將加快佈局
- 飛牛把重點轉至B2B業務。於二零一七年，B2B業務佔飛牛商品交易總額的60%。此外，「大潤發優鮮」獨立的移動應用程式(「APP」)已擴展至所有大潤發門店。消費者通過這個APP就能訂購商品，然後由最近的門店一小時內配送到府
- 於二零一七年，飛牛的商品交易總額上升兩倍至人民幣41億元，全年虧損收窄

(二零一八年三月四日，香港訊) 中國領先的大賣場運營商高鑫零售有限公司(「高鑫零售」或「集團」；香港聯交所股份代號：6808) 公佈二零一七年的全年業績。營業額升至人民幣1,023.2億元，且EBIT及淨溢利均有上升。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，由於飛牛的虧損收窄以及經營成本管理得到改善，經營溢利上升14.0%至人民幣44.87億元。年內溢利上升14.9%至人民幣30.2億元。

每股基本盈利達到人民幣 0.29 元。董事會建議派發末期股息每股普通股 0.16 港元，涉及約 15.26 億港元，惟須待股東於周年股東大會通過後，方可作實。集團以分派不少於 30%溢利作為股息政策。

於二零一七年十二月三十一日，集團的債務淨值為人民幣 104.92 億元，反映集團擁有充足資本作進一步發展及未來項目部署之用。存貨週轉天數及應付款項週轉天數分別為 70 天及 95 天。

**集團主席張勇先生表示：**「過去的2017年，無論對中國零售業還是高鑫零售而言，都是重要的一年。阿里巴巴和高鑫零售對『新零售』都有著共同的理解和認知，而且我們是真的相信。參與到高鑫零售的發展，是阿里巴巴推進新零售過程中一個重要的里程碑。我堅信，阿里巴巴的互聯網基因、大數據的資源、技術加上高鑫的零售基因、門店管理基因、高效率基因，這兩者結合在一起，能夠產生全新的化學反應，並締造一個『新零售』的樣板。」

**集團首席執行官及執行董事呂德偉先生表示：**「在『新零售』時代崛起的帶動下，中國的零售業增長動力大漲。年內，中國的消費品零售總額為人民幣36.626萬億元，按年增長10.2%。網上實物商品銷售額增長28%至人民幣5.481萬億元，佔零售總額的15%。於二零一七年十一月二十日，我們公佈與阿里巴巴集團建立新的戰略聯盟。聯盟後，利用阿里巴巴的技術，使我們可以攻克技術及渠道的壁壘，整合線上和線下平台，實現實體店的數字化轉型，以提升顧客的購物體驗。」

### 戰略聯盟

集團為加速發展線上及線下奠定了重要的里程碑。年內，Auchan Retail International S.A. 連同潤泰（高鑫零售之股東）與阿里巴巴集團達成戰略合作聯盟。透過聯盟，Auchan Retail、阿里巴巴集團及潤泰分別持有高鑫零售約36.18%、36.17%及4.67%的權益。

與阿里巴巴集團的強強聯手，為集團的長期發展，對股東、對員工、對消費者都是共贏的。集團可以利用阿里巴巴集團的大數據技術，完成實體店的數字化轉型，整合會員系統、存貨及付款。此外，透過阿里的手淘寶APP，更可為門市帶來訂單和銷量，加強線上與線下的融合，帶領集團昂首進入新零售時代。

### 借助阿里巴巴技術及流量，加速線上及線下整合

集團已推出獨立的移動APP「大潤發優鮮」，並拓展至所有大潤發門店。通過這個APP，門店可以為其周邊三公里範圍的顧客提供一小時配送到家服務。「大潤發優鮮」APP目前約有6,000至7,500個品項，包括生鮮、快速消費品及日用百貨，其中1,300至1,500個品項為生鮮產品。除了傳統生鮮食品如蔬菜及水果、海鮮、乳製品、肉品及蛋品以外，這個APP亦提供烘焙食品、點心及熟食。「大潤發優鮮」APP的生鮮食品範圍不只專注於高端生鮮食品，亦提供普通生鮮食品，為各類顧客提供網上生鮮食品的購買解決方案。

為了應對訂單量，集團於二零一七年七月初翻新一間門店，安裝了吊掛系統。同年十二月，該試點每日接獲超過1,000筆訂單，其中生鮮食品銷售佔比超過50%。

未來，「大潤發優鮮」將受惠於通過「淘寶到家」手淘帶來的人流。於二零一八年三月後，集團現有門店將逐步展開數字化轉型，將在二零一八年年底前完成。

### 多業態及多渠道發展

於二零一七年九月二十八日，集團首批名為「歐尚1分鐘」的無人售貨櫃於上海推出。截至二零一七年十二月三十一日，集團已推出67家「歐尚1分鐘」無人售貨櫃，分別位於上海及其他省份，包括江蘇、浙江、安徽、四川及廣東。所有無人售貨櫃均分布於每家大賣場三公里的範圍內，發揮採購規模、商品靈活組合、季節性產品、即時補貨及零庫存壓力的優勢。「歐尚1分鐘」為一組佔地18平方米的盒子，提供500個品項，

並可根據每個盒子的位置為其提供各類產品組合，售價較鄰近便利商店更具競爭力。回顧年度內，有**43**家歐尚門店已參與該項目。

於二零一七年，集團加快**B2B**業務發展，作為飛牛獨立**B2B**應用程式的「大潤發e路發」目前擁有約**200,000**名**B2B**客戶及超過**12,000**個品項。**B2B**客戶包括從事零售、母嬰產品、批發、小雜貨店、娛樂及餐飲業的公司。

集團的**B2B**業務依託分布全國**200**個城市近**400**家實體店。同時，將門店作為**B2B**業務的倉庫及發揮強大的供應鏈優勢，實體店得以將優質低價的產品輸送至三線及四線城市，以及為小雜貨店提供精準高效的送貨服務，從而協助其轉型升級。

呂德偉先生總結：「*展望未來，我們將改進實體店，發展不同業態，同時與阿里巴巴集團緊密合作。我們亦將繼續於旗下門店推進數字化轉型，從而加快實現成為頂尖『實體數字』食品零售商的目標。二零一七年對高鑫零售發展來講是重要的一年，而於二零一八年，我們將開創佳績取得更輝煌成就。*」

- 完 -

#### 關於高鑫零售有限公司

高鑫零售是擁有大賣場及高增長電商業務的中國領先零售商。集團以「歐尚」及「大潤發」兩大知名品牌經營大賣場業務。截至 2017 年 12 月 31 日，集團在全國 29 個省市自治區內 226 個城市共擁有 461 間門店，總建築面積約為 1,246 萬平方米。高鑫零售借助國內超過 200 個城市共 400 多間實體店加強其 **B2B** 及 **O2O** 業務。

於 2017 年 11 月 20 日，阿里巴巴集團、Auchan Retail 及潤泰宣布結成策略聯盟，各方將融合線上及線下的專業能力，共同探索中國零售行業的新零售發展機遇。阿里巴巴為戰略聯盟成員，合共投資約 224 億港元以取得高鑫零售有限公司合計約 36.17% 的直接及間接權益。

高鑫零售的發展將著重於重塑綜合性大賣場、探索並推行多業態營運模式、以及成為領先的實體數字化創新者及同時擁有多渠道、多業態以及 **O2O** 及 **B2B** 業務的新零售典範。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

吳慧怡	+852 2864 4831	veron.ng@sprg.com.hk
吳庭欣	+852 2864 4855	angela.ng@sprg.com.hk
方靜婷	+852 2864 4817	janet.fong@sprg.com.hk