



GOME ELECTRICAL APPLIANCES HOLDING LIMITED

國美電器控股有限公司*

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：493)

**截至二零零六年十二月三十一日止年度
全年業績公布**

2006年財務摘要

- 收益約達人民幣247.29億元，增長為38%
- 整體盈利能力(毛利率加其他收益率)上升1.28%至14.60%
- 除稅前溢利約達人民幣10.68億元，利潤率為4.32%
- 權益所有者應佔純利增加64%至約人民幣8.19億元
- 每股基本盈利高達人民幣38分
- 董事會已建議派末期股息每股0.036港元，2006年的股息總額為每股0.078港元

國美電器控股有限公司(「本公司」)董事會公布本公司及其附屬公司(「本集團」)於截至二零零六年十二月三十一日止年度之已審核業績，現呈列如下：

綜合利潤表

截至二零零六年十二月三十一日止年度

| | 附註 | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-------------------------|------|---------------|---------------|
| 持續經營 | | | |
| 收入 | 3(a) | 24,729,192 | 17,959,258 |
| 銷售成本 | | (22,369,445) | (16,307,478) |
| 毛利 | | 2,359,747 | 1,651,780 |
| 其它收入 | 3(b) | 1,251,780 | 740,535 |
| 營銷費用 | | (2,123,158) | (1,228,433) |
| 管理費用 | | (418,329) | (268,868) |
| 其它支出 | | (156,087) | (96,555) |
| 財務成本 | 5 | (65,404) | — |
| 財務收益 | 5 | 126,154 | 70,305 |
| 可換股債券之衍生工具公允價值利得 | | 93,519 | — |
| 稅前利潤 | 6 | 1,068,222 | 868,764 |
| 稅項 | 7 | (125,598) | (91,897) |
| 本年持續經營利潤 | | 942,624 | 776,867 |
| 已終止業務 | | | |
| 本年一項已終止業務的收益 | | — | 332 |
| 本年利潤 | | 942,624 | 777,199 |
| 歸屬予： | | | |
| 母公司權益所有者 | | 819,167 | 498,596 |
| 少數股東收益 | | 123,457 | 278,603 |
| | | 942,624 | 777,199 |
| 股息 | 9 | | |
| 中期股息 | | 99,186 | 71,742 |
| 擬派發末期股息 | | 110,118 | 73,450 |
| | | 209,304 | 145,192 |
| 歸屬予母公司普通股權益 所有者的每股盈餘 | 8 | | |
| 基本 | | | |
| — 本年利潤 | | 人民幣 38分 | 人民幣 30分 |
| — 本年持續經營利潤 | | 人民幣 38分 | 人民幣 30分 |
| 攤薄 | | | |
| — 本年利潤 | | 人民幣 34分 | 不適用 |
| — 本年持續經營利潤 | | 人民幣 34分 | 不適用 |

綜合資產負債表

二零零六年十二月三十一日

| | 附註 | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|----------------------|----|-------------------|------------------|
| 資產 | | | |
| 非流動資產 | | | |
| 物業、廠房及設備 | | 2,206,673 | 909,631 |
| 投資物業 | | 6,229 | 5,200 |
| 商譽 | | 3,217,613 | 7,300 |
| 其它無形資產 | | 152,324 | 25,915 |
| 遞延稅項資產 | | 35,095 | 13,018 |
| 預付租金 | | 61,157 | — |
| | | 5,679,091 | 961,064 |
| 流動資產 | | | |
| 於香港上市的投資，以公允價值列示 | | 908 | 861 |
| 存貨 | | 4,882,754 | 2,725,375 |
| 應收賬款及應收票據 | 10 | 75,189 | 30 |
| 預付賬款、按金及其它應收款 | | 1,298,232 | 467,017 |
| 應收關聯人士款項 | | 189,463 | 840,076 |
| 其它金融資產 | 11 | 150,000 | 161,000 |
| 抵押存款 | | 7,448,755 | 3,133,124 |
| 現金及現金等價物 | | 1,451,837 | 1,079,347 |
| | | 15,497,138 | 8,406,830 |
| | | 21,176,229 | 9,367,894 |
| 資產總計 | | | |
| 權益和負債 | | | |
| 母公司權益所有者擁有的權益 | | | |
| 已發行股本 | | 317,009 | 174,099 |
| 儲備 | | 4,724,479 | 1,263,337 |
| 擬派發末期股息 | | 110,118 | 73,450 |
| | | 5,151,606 | 1,510,886 |
| 少數股東權益 | | 88,783 | 360,408 |
| 權益合計 | | 5,240,389 | 1,871,294 |
| 非流動負債 | | | |
| 遞延稅項負債 | | 46,954 | — |
| 可換股債券 | | 726,703 | — |
| 可換股債券之衍生工具 | | 206,787 | — |
| | | 980,444 | — |
| 流動負債 | | | |
| 計息銀行借款 | | 729,330 | — |
| 應付賬款及應付票據 | 12 | 12,614,613 | 6,805,277 |
| 客戶按金、其它應付款及預提費用 | | 1,286,431 | 605,661 |
| 應付關聯人士款項 | | 120,564 | 83 |
| 應交稅金 | | 204,458 | 85,579 |
| | | 14,955,396 | 7,496,600 |
| 負債合計 | | 15,935,840 | 7,496,600 |
| 權益及負債合計 | | 21,176,229 | 9,367,894 |
| 流動資產淨值 | | 541,742 | 910,230 |
| 總資產減流動負債 | | 6,220,833 | 1,871,294 |

附註：

1. 公司資料及列示基準

國美電器控股有限公司（以下簡稱「本公司」）是於百慕達註冊成立的有限責任公司，其股份於香港聯合交易所有限公司（以下簡稱「香港聯交所」）上市。其註冊地址為 Canon's Court, 22 Victoria Street, Hamilton HM12, Bermuda。公司董事認為其最終控股公司為成立於英屬處女群島的耀冠控股有限公司。

本公司及其附屬公司（以下簡稱「本集團」）的主要業務是在中華人民共和國（以下簡稱「中國」）各指定城市進行電器、電子消費品的零售。

根據集團重組方案，本公司通過2004年7月的非常重大收購交易獲得本集團在中國的零售業務的控股公司－國美電器有限公司（以下簡稱「國美電器」）65%的權益。由於集團重組前後本公司及所有相關合併實體均受本公司重要股東及主席黃光裕先生（以下簡稱「黃先生」）控制，在本集團2004年的綜合財務報表中該集團重組按照共同控制下的類似於權益結合的實體合併進行會計處理。將65%權益注入本公司為集團重組的第一階段。第二階段，注入黃先生所有的國美電器剩餘35%權益經中華人民共和國商務部批准後於本年度開始進行。

2006年3月29日，本公司與國美控股有限公司（以下簡稱「賣方」）達成收購協議（以下簡稱「收購協議」），本集團從賣方獲得宏希投資有限公司（以下簡稱「宏希」）的全部權益，從而持有國美電器35%的股權以及由賣方向宏希的借款港幣225,014,672元，總收購對價約為港幣6,986.7百萬元。賣方最終由黃先生全權持有。收購對價港幣6,986.7百萬元通過如下途徑清償：(i)以每股港幣8.05元向賣方發行650,347,000股本公司股票共計港幣5,235.3百萬元；(ii)抵銷應收關聯方Kashmac Int'l Ltd.款項計港幣761.4百萬元（約相當於人民幣784,269,000元）；(iii)現金支付港幣990百萬元（約相當於人民幣1,019.7百萬元）。該收購于2006年5月8日實現收購協議相關條款後完成。

國美電器于2003年4月2日在中國註冊成立為有限責任公司，是本集團在中國進行電器、電子消費品零售的控股公司。完成該收購交易前，國美電器由本集團持有65%的股權，由黃先生通過賣方全資附屬公司宏希持有35%的股權，該附屬公司是在英屬處女群島註冊成立的有限責任公司。截至該收購交易完成，本集團全權持有國美電器。

本集團在當期獲得的國美電器35%股權是由本公司的控股股東黃先生在該交易完成前後全權持有，因此該交易在該綜合財務報表中被視為資產在共同控制實體中的轉移，收到淨資產或權益的實體應以轉移日轉移實體的賬面價值確認取得的資產及負債。

2006年7月25日，本公司與中國永樂電器銷售有限公司（以下簡稱「永樂電器」）聯合發布了由本公司提出的自願有條件收購建議（以下簡稱「收購建議」）以收購永樂電器全部已發行股份。收購建議提出的對價為本公司每0.3247股新股及港幣0.1736元現金交換永樂電器一股股份。永樂電器的主營業務為在中國區域內進行家用電器及電子消費品零售。截至接納收購建議的最後時間2006年11月15日，本集團已就2,315,123,465股永樂電器股份接獲收購建議項下的有效接納，佔永樂電器全部已發行股份的98.24%。于2006年11月30日永樂電器董事會重新委任董事後，本公司獲得永樂電器的實際控制權。

由于本公司獲得了永樂電器超過90%的股份，2006年12月29日本公司依照開曼群島公司法第88章及香港收購合併守則第2.11條規定行使其權利，發出強制性收購通知，從而強制性收購永樂電器尚余已發行股份。本公司有權利且有義務在自2006年12月29日起開始計算的一個月期間內以原收購建議同等條件收購永樂電器尚餘股票，惟開曼群島最高法院對持有永樂電器尚余股票的股東轉讓股票事宜另行規定的除外。

資產負債表日後，2007年1月30日，本公司宣布完成對永樂電器尚余已發行股票的收購，永樂電器股票在香港聯交所的上市地位自2007年1月31日起撤銷。

為呈報本綜合財務報表，本公司以收購法核算對上述永樂電器98.24%權益的收購併將收購日確定為2006年11月30日。收購代表永樂電器1.76%權益的尚餘41,506,320股發行在外股票為資產負債表日後非調整事項併將于本公司2007年度綜合財務報表列示。

2. 編製基準及新頒布及經修訂的國際財務報告準則的影響

本綜合財務報表是根據國際會計準則委員會頒布的《國際財務報告準則》，及香港公司條例的披露要求編制的。

本集團在編制本年度綜合財務報表時首次採用以下新制訂和經修訂的國際財務報告準則和國際財務報告解釋委員會的詮釋。採用這些新制訂和經修訂的準則及詮釋對本綜合財務報表並無重大影響。

| | | |
|---------------|---|-----------------------|
| 國際會計準則第19號修訂 | — | 僱員福利 |
| 國際會計準則第21號修訂 | — | 外幣匯率變動的影響 |
| 國際會計準則第39號修訂 | — | 金融工具：確認及計量 |
| 國際財務報告解釋公告第4號 | — | 確定一項安排是否包括租賃 |
| 國際財務報告解釋公告第5號 | — | 來自停用、恢復及環境修復基金權益的權利 |
| 國際財務報告解釋公告第6號 | — | 參與特定市場產生的責任—廢舊電器及電子設備 |

3. 收入及其它收入

(a) 本集團主要業務是電器及消費電子產品的零售。

收入指所售出的貨品的發票淨值，已扣除退貨撥備及貿易折扣。年內已確認的各項重要收入類別的數額如下：

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-------------|-------------------|-------------------|
| 銷售電器及消費電子產品 | 24,720,112 | 17,954,796 |
| 其它 | 9,080 | 4,462 |
| | <u>24,729,192</u> | <u>17,959,258</u> |

(b) 其它收入包括下列各項：

| | 附註 | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|----------------------|-----|------------------|----------------|
| 來自供應商的收入 | | 928,879 | 492,707 |
| 向母集團收取的管理費收入 | | 202,470 | 144,420 |
| 空調安裝管理費 | | 59,496 | 48,331 |
| 政府補貼收入 | (i) | 28,380 | 16,153 |
| 投資物業公允價值之 利得／(損失) | | 1,029 | (100) |
| 超出業務合併成本的數額 | | — | 6,415 |
| 其它收入 | | 31,526 | 32,609 |
| | | <u>1,251,780</u> | <u>740,535</u> |

附註：

(i) 各項政府補貼收入已經作為本集團對當地經濟貢獻的獎勵收回，政府補貼收入未附加任何尚未滿足的條件和或有事項。

4. 分部資料

- (i) 年內本集團收入及業績超過90%源自電器及消費電子產品零售業務，因此並無呈列業務分部分析。
- (ii) 由於本集團的收入超過90%源自中國的客戶且本集團90%以上資產位於中國，故未呈列地區分部分析。

5. 財務(成本)／收益

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-------------|-----------------|---------------|
| 財務成本： | | |
| 計息短期銀行貸款之利息 | (1,419) | — |
| 可換股債券之利息開支 | (63,985) | — |
| | <u>(65,404)</u> | <u>—</u> |
| 財務收入： | | |
| 銀行利息收入 | 113,839 | 67,220 |
| 其它利息收入 | 12,315 | 3,085 |
| | <u>126,154</u> | <u>70,305</u> |

6. 稅前利潤

本集團的稅前利潤經過扣除／(計入)下列各項得出：

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-------------------|----------------|----------------|
| 銷售存貨成本 | 22,369,445 | 16,307,478 |
| 折舊 | 115,186 | 52,381 |
| 無形資產攤銷 | 2,591 | 8 |
| 處置附屬公司之損失 | — | 6,960 |
| 處置物業、廠房及設備之損失 | 4,925 | 62 |
| 有關樓宇經營租約之最低租賃款項 | 874,677 | 446,404 |
| 投資物業租金總收入 | 216 | 227 |
| 投資物業的公允價值(利得)／虧損 | (1,029) | 100 |
| 可換股債券衍生工具公允價值利得 | (93,519) | — |
| 上市投資公允價值利得 | (47) | (10) |
| 與可換股債券衍生工具相關之交易成本 | 2,731 | — |
| 匯兌淨損失 | 11,585 | 5,638 |
| 核數師酬金 | 7,800 | 3,727 |
| 員工費用(不包括董事薪酬)： | | |
| 工資及獎金 | 540,539 | 337,169 |
| 退休福利供款 | 81,087 | 34,360 |
| 社會福利及其它費用 | 73,885 | 34,098 |
| | <u>695,511</u> | <u>405,627</u> |

7. 所得稅

綜合財務報表列示之所得稅費用如下：

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-------------|----------------|---------------|
| 本期所得稅—香港 | — | 795 |
| 本期所得稅—中國 | 142,003 | 104,607 |
| 以前年度即期所得稅調整 | — | (487) |
| 遞延所得稅 | (16,405) | (13,018) |
| | <u>125,598</u> | <u>91,897</u> |

8. 歸屬予母公司普通股權益所有者的每股盈餘

每股基本盈餘以本年度可歸屬於母公司普通股股東的利潤除以本年已發行在外普通股加權平均數計算。

每股攤薄盈餘以本年度可歸屬於母公司普通股股東的利潤(就加入可換股債券計提的利息和扣減由可換股債券衍生工具產生的公允價值利得的調整)，除以本年已發行在外普通股加權平均數加上由所有攤薄潛在普通股於被行權或轉換時產生的股數的加權平均數。

本公司2005年度無任何攤薄利益潛在普通股，故無每股攤薄盈餘列示。

以下為用以計算每股基本盈餘及攤薄盈餘的收入和股數數據：

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-----------------------------------|------------------|------------------|
| 盈利： | | |
| 歸屬於母公司普通股權益所有者 | | |
| 持續經營利潤 | 819,167 | 498,264 |
| 歸屬於母公司普通股權益所有者 | | |
| 一項已終止經營業務利潤 | — | 332 |
| 歸屬於母公司普通股權益所有者利潤 (計算每股基本盈餘時使用) | 819,167 | 498,596 |
| 可換股債券之利息開支 | 63,985 | — |
| 可換股債券衍生工具的公允價值利得 | (93,519) | — |
| 調整可換股債券影響後歸屬於母公司 普通股權益所有者利潤 | <u>789,633</u> | <u>498,596</u> |
| 歸屬予： | | |
| 持續經營 | 789,633 | 498,264 |
| 已終止業務 | — | 332 |
| | <u>789,633</u> | <u>498,596</u> |
| | 股數 | |
| | 2006 千股 | 2005 千股 |
| 每股基本盈餘的普通股加權平均股數 | 2,173,340 | 1,642,447 |
| 攤薄效應： | | |
| 可換股債券 | 139,875 | — |
| 攤薄效應調整後普通股加權平均股數 | <u>2,313,215</u> | <u>1,642,447</u> |

附註：

- (i) 自資產負債表日至該綜合財務報表完成日期間，除為交換永樂電器41,506,320股尚余股份發行對價股13,477,075股外，無其他影響普通股股數或潛在普通股股數的交易。
- (ii) 截至2006年12月31日止年度內，本公司股票平均市價低於換股權證行權價，故而換股權證對本年度每股收益具有反攤薄效應且在計算每股攤薄盈餘時未予考慮。

9. 股息

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|--|----------------|----------------|
| 本年宣告並支付 普通股股息： | | |
| 2005年年終每股股息：港幣4.3仙 (相當於人民幣4.5分) (2004年：港幣2.5仙 (相當於人民幣2.7分)) | 73,450 | 43,525 |
| 2006年中期每股股息：港幣4.2仙 (相當於人民幣4.3分) (2005年：港幣4.2仙 (相當於人民幣4.4分)) | 99,186 | 71,742 |
| | <u>172,636</u> | <u>115,267</u> |
| 擬派發未批准 普通股股息： | | |
| 2006年年終每股股息：港幣3.6仙 (相當於人民幣3.6分) (2005：港幣4.3仙 (相當於人民幣4.5分)) | 110,118 | 73,450 |
| 本年度擬派發末期股息(2006年12月31日未確認為一項負債)須經過本公司即將舉行的年度股東大會批准。 | | |

10. 應收賬款及應收票據

本集團除特定大宗交易為信用交易外，其餘交易為現金交易。信用交易對購買方的信用期限通常為一個月。本集團對未收回款項實施嚴格控制，過期應收款項餘額由高管人員定期覆核。

於2006年12月31日應收賬款及應收票據餘額主要構成為由於收購永樂電器產生的應收北京大中電器有限公司(下稱「北京大中」)款項人民幣約38,391,000元，該餘額只可於中國國際經濟貿易仲裁委員會公布仲裁結果後收回。管理層認為除應收北京大中的餘額外不存在重大的集中信用風險。

截至資產負債表日，基於發票開具日期並抵減應收賬款壞賬準備後的應收賬款及應收票據賬齡分析如下：

| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
|-----------------|---------------|---------------|
| 未收回應收賬款及應收票據賬齡： | | |
| 3個月內 | 21,885 | 30 |
| 3至6個月 | 47,664 | — |
| 6個月至一年 | 3,727 | — |
| 一年以上 | 1,913 | — |
| | <u>75,189</u> | <u>30</u> |

上述餘額無擔保，無息且於要求即行償付。應收賬款和應收票據的面價值近似於公允價值。

11. 其它金融資產

於2006年12月31日的餘額乃為永樂(中國)電器銷售有限公司(以下稱「永樂(中國)」)(永樂電器持有其90%股份的附屬公司)、北京大中及張大中先生三方所達成收購意向而交予張大中先生的收購按金。該按金只可於中國國際經濟貿易仲裁委員會公布仲裁結果後收回。

12. 應付賬款及應付票據

| | 本集團 | |
|-----------|-------------------|------------------|
| | 2006 人民幣千元 | 2005 人民幣千元 |
| 應付賬款和應付票據 | <u>12,614,613</u> | <u>6,805,277</u> |
| 未償還結餘的賬齡： | | |
| 3個月內 | 7,059,361 | 4,345,608 |
| 3至6個月 | 5,244,494 | 2,375,118 |
| 超過6個月 | 310,758 | 84,551 |
| | <u>12,614,613</u> | <u>6,805,277</u> |

本集團之應付票據由以下事項提供擔保：

- (i) 本集團價值人民幣6,168,895,000元(2005：人民幣3,133,124,000元)定期存款作為抵押；
- (ii) 本集團的銀行信用承諾。該銀行信用承諾以本集團價值人民幣1,279,860,000元定期存款作為擔保；
- (iii) 本集團賬面淨值約人民幣241,063,000元的建築物作為抵押；
- (iv) 本集團價值人民幣700百萬元的存貨作為抵押；
- (v) 於2006年12月31日由母集團和北京新恒基提供擔保。

上述餘額無息且通常在一至六個月內償付。

應付賬款和應付票據的賬面價值接近於其公允價值。

集團回顧

2006年，在行業資源整合加速和競爭激烈的背景下，本集團繼續保持了良好的發展勢頭。截至2006年底，本集團實現銷售收入約24,729百萬元人民幣，同比增長約38%，本公司權益所有者應佔淨利潤約819百萬元人民幣，同比增長約64%。同時，年初制定的各項業務計劃，都得到了較好的實施，保持和增強了本集團的競爭優勢，並繼續領跑中國家電零售行業。

本集團管理層認為：目前中國的家電零售行業的競爭已轉變為以提高核心競爭力和顧客群體的滿意度、忠誠度為主的服務競爭，所以本集團提出客戶第一、服務終端的原則，在2006年努力提高門店的服務水平，使顧客可以在國美享受更加優質、完善的服務，並推出了延長保修服務、會員制推廣、無障礙退換貨、家電醫院等一系列提高顧客滿意度及忠誠度的服務項目，以保證公司擁有更優質而穩定的顧客群體。

在企業信息化建設方面，本集團在報告期內完成了客戶關係管理(CRM)系統及辦公室自動化(OA)系統的開發和建設，並和主要供應商開始建立了基於B2B的商務平臺體系，這對優化本集團的供應鏈管理，達到高效運營、降低物流成本有著重要的意義。

業務回顧

經營環境

報告期內中國經濟增長速度達到了約10.7%；社會消費品零售總額達到7.64萬億元人民幣，增長速度約為13.7%，其中電器及消費類電子產品銷售的增長速度約為19.2%（以上均為中國國家統計局數據），本集團的管理層相信，市場前景仍然樂觀，並將繼續推動本集團業務增長。

本集團管理層認為，本集團已於中國市場經營近20年，為中國市場領先及歷史悠久的公司之一。管理層相信，藉著中國市場的快速發展，本集團憑藉「國美電器」、「永樂電器」強大的品牌實力與不斷創新完善的經營模式，集團的業務發展計劃會取得成功。

零售網絡發展

報告期內，本集團繼續發展連鎖網絡布局，進一步完善了全國市場的布局。截至2006年底，本集團網絡布局如下：

| | 集團總數 | 國美 | 永樂電器 |
|------------|------|-----|------|
| 傳統門店 | 572 | 391 | 181 |
| 位於以下城市的門店： | | | |
| 一級城市 | 368 | 250 | 118 |
| 二級城市 | 204 | 141 | 63 |
| 數碼店 | 13 | 2 | 11 |
| 大型賣場 | 2 | 2 | 0 |
| 2006新店總數 | 587 | 395 | 192 |
| 2006新增門店 | 131 | 132 | -1 |
| 進入城市數 | 160 | 120 | 60 |
| 一級城市數 | 26 | 20 | 13 |
| 二級城市數 | 134 | 100 | 47 |
| 2006新進入城市 | 58 | 49 | 9 |

此外，在2006年底，另外有239家並非在本集團架構內經營的母集團門店（不包括香港及澳門門店）。

本集團傳統門店面積通常為3000—6000平方米，平均約為3,800平方米；截止報告期，本集團門店營業總面積約為222萬平方米，比2005年底約增長108%。報告期內，本集團亦持有15處門店自有物業，其中國美電器7處，永樂電器8處，該等物業均處於城市的核心商圈。

本集團的管理層認為本集團在門店網絡的區域覆蓋上已遠遠超過競爭對手，且在一線城市進行網絡的優化、在二線城市繼續完善網絡布局。

二線城市的拓展

本集團自2005年開始大規模進入二線城市。本集團的管理層認為：電器及消費電子產品普及率低的二線城市是本集團未來發展的戰略機遇所在，隨著中國經濟的進一步發展及居民收入提高，未來增長空間可觀。

報告期內，本集團在二線城市的拓展取得了先機優勢。截止報告期，本集團在二線城市設立了204間傳統門店，佔傳統門店總數的約36%；實現銷售收入約為51億元，佔銷售總額的約20%。

針對二線城市水平低於一線城市，本集團在門店較集中的二線城市，成立二級分部用於管理當地的門店，以統籌當地的物流配送、與供應商合作等，以加快業務的成熟。

本集團管理層相信：隨著二線城市的網絡完善，市場發展逐漸成熟，銷售額將會逐步提升；而且隨著二線城市網絡的完善，其物流成本、管理成本將會分攤下降。籍著收入提高及成本降低，二線城市的發展是值得期待的。

門店租約

截至2006年底，本集團已開設傳統門店572家，其中有15家屬於自有物業，其餘557家屬於租賃門店，此557家門店的平均剩餘租期約為6.32年。在上述門店租約中，於2007年、2008年、2009年到期的門店數分別為18、45、51家，分別約佔3.23%、8.08%、9.16%。

採購及供應商關係

2006年，本集團前五大供應商（按品牌計）採購額佔總額的約30.25%；與之相比，2005年本集團前五大供應商（按品牌計）採購額佔採購總額約30.36%。

物流配送體系

截止報告期，本集團共有99個配送中心，其中一級市場34個，二級市場65個；上述配送中心總面積約為48.3萬平方米，其中一級市場約26.9萬平方米，二級市場約21.4萬平方米。

本集團管理層認為：充分發揮區域配送中心的功能，延伸物流服務的領域和深度，可以節約物流成本、及時為顧客服務，有效支撐企業的經營和發展，同時減少與供應商之間的物流次數，降低雙方的物流成本。本集團管理層預計：在本集團的呼叫中心完成建設後，可有效跟踪配送車隊的服務，並實現現場回訪以提高顧客滿意度。

同時，本集團建設上海青浦現代化物流示範基地的基礎上，將陸續在市場容量大的區域中心城市，建設區域性的物流中心，以提升運營效率。

客服及售後服務安排

2006年，本集團全面推進了客戶服務和售後服務工作的開展，建立了客戶關係管理(CRM)系統，繼續推進會員制，建立家電醫院，開展延保服務等。

信息化建設

本集團的企業信息化(IT)系統包括基礎網絡安全信息系統、集團總部DID語音系統、視頻會議信息系統、財務信息系統、B2B及B2C電子商務信息系統、企業電子郵件系統、辦公室自動化(OA)網絡、客戶關係管理(CRM)系統及企業資源計劃(ERP)系統。

各地區產品另類的競爭

報告期內，本集團在中國各主要地區，均取得較好的競爭態勢，完成了期初提出的在全國各地區取得市場領先的任務。在品類方面，本集團的影音產品、冰箱及洗衣機、小家電等品類的銷售呈現出較快的增長態勢，但在通訊、數碼及IT產品的銷售成長方面，離管理層的期望仍有距離，這亦將是管理層2007年度工作的重點之一。

提高單店經營質量

對於門店而言，本集團2006年的任務是加強顧客服務，提高單店經營質量。經過本集團全體員工的努力，藉由客戶關係管理(CRM)管理的實施，顧客的滿意度得到了提高；但是單店的經營質量因為二線城市與一線城市消費水平有差距，以及新開的門店，尤其是新進入城市的門店需要1-2年的成熟期，在同期沒有得到明顯的改善。且二線城市在消費行為與一線城市也有所差異，因此，本集團的管理團隊已於2006年採取有針對性措施，並將於2007年繼續實施進一步改善措施。

大客戶開發

以學校、銀行、政府、企業、房地產商為代表的團體購買行為漸趨熱烈，本集團於二零零六年藉此推廣團購開發。報告期內，本集團成立了大客戶部以大力發展團購業務，本集團管理層認為團購開發是一個銷售額和利潤增長的新途徑，本集團目前約開發的18,000團購客戶，並將繼續發展新的潛力客戶。

電子商務業務的進一步發展

本集團的互聯網銷售業務繼續在國內家電零售網站中保持領先地位。報告期內，本集團網上商城最高日瀏覽量達到70萬人次；與2005年同期相比，報告期內本集團電子商務銷售額月均以200%以上的速度增長。

本集團管理層認為：電子商務銷售是本集團未來業務發展的一個重要手段，隨著市場成熟和消費習慣的轉變，將從宣傳平臺逐步轉化成銷售平臺。

與永樂電器的整合

與中國永樂電器銷售有限公司（「永樂電器」）合併前，本集團在中國行業的排名為第一位，而永樂電器亦為中國電子零售市場第三位，雙方通過優勢互補，組建了新的國美電器集團，這有利於提升供應商條款、優化門店覆蓋與布局、提升營運效率、改善成本結構。

與永樂電器的合併，大力改善本集團在華東地區的市場地位，使得公司在長三角地區的門店總量和銷售規模居於行業第一，從而加速本集團市場份額從全國整體第一向各城市第一的進程。

截止報告期，本集團與永樂電器基於統一採購、統一財務、統一信息系統、統一人力資源的整合已基本完成，新的管理團隊已經對各項業務進行推進，門店的布局得到優化，成本得到控制。從市場佔有率看，國美電器與永樂電器合併後，在全國大多數城市佔有率居於領先地位；同時，由於合併後規模效益的原因，採購成本將會有所下降；另外，在倉儲配送，行政管理等方面，都可節約成本。

本集團相信：經過全方位整合，新集團的競爭優勢和合併效應會在以後的報告期顯現出來。

多品牌策略

截止報告期，本集團旗下共有「國美電器」、「永樂電器」二大全國品牌，及其它區域性家電連鎖零售品牌。未來，公司在全國範圍內繼續推廣和深化國美品牌的影響力，在沿海地區和永樂傳統優勢地區大力發展永樂品牌，在區域品牌所在地，繼續強化和發展區域性品牌。

未來，公司將以旗艦店形態佔領市場高點，實現渠道控制優勢，「國美鵬潤店」作為國美旗艦店的門店新形態，將在產品豐富度、個性化服務提供更多的實踐空間。公司通過各種品牌的網絡優勢互補，實現多品牌良性競爭，在經營中逐步實現差異化，以服務更多消費者。

財務回顧

收入

報告期內，本集團的收入達至約人民幣24,729百萬元，而於去年同期則為人民幣17,959百萬元，同比增長38%。本集團報告期內銷售面積加權平均數約為1,361,000平方米，而2005年同期則約為692,000平方米，同比增長約為97%；按年率化計算的每平方米銷售額，報告期約為人民幣18,170元，而2005同期的每平方米銷售額則約為人民幣25,900元。因此，報告期每平方米銷售額較去年同期下降約30%。

綜合而言，報告期內本集團有107間門店合資格用作可比較門店，銷售額約佔報告期內總收入的47%；這些門店銷售額相比2005年同期，下降了約2.51%。

銷售成本及毛利

報告期內，本集團的銷售成本約為人民幣22,369百萬元，而於2005年同期則約為人民幣16,307百萬元；報告期內，本集團的毛利約為2,360百萬元人民幣，而於去年同期則約為1,652百萬元人民幣；整體而言，銷售成本增幅低於銷售收入的增幅。

報告期內，毛利率由2005年同期約9.20%上升至報告期內的9.54%。本集團管理層認為產品的毛利率增加反映本集團的規模優勢得到了進一步加強，品類管理和定價策略得到了較好的體現。

其它收入

於2006年，本集團的其它收入較2005年的約人民幣741百萬元增加至約人民幣1,252百萬元。上升主要由於本集團規模擴大後，來自供貨商的收入增加，由2005年的約人民幣493百萬元（或約佔收入2.74%）增加約89%至2006年的約人民幣929百萬元（或佔收入約3.76%）。

其它收入佔收入的百分比由2005年約4.12%上升至2006年的約5.06%。

經營費用

本集團的經營費用主要包括營銷費用、管理費用及其它經營費用。下表載列於2006及2005年的經營費用佔銷售額比例分析：

| | 2006 佔銷售額比 | 2005 佔銷售額比 |
|--------|---------------|---------------|
| 營銷費用 | 8.59% | 6.84% |
| 管理費用 | 1.69% | 1.50% |
| 其它經營費用 | 0.63% | 0.54% |
| 總計 | <u>10.91%</u> | <u>8.88%</u> |

營銷費用

本集團的營銷費用主要為門店租金開支、相關銷售店員的員工成本、廣告及促銷費開支及水電費等，下表列示各項主要營銷費用佔銷售收入比例：

| | 2006 佔銷售額比 | 2005 佔銷售額比 |
|-----|----------------------|---------------|
| 租金 | 3.52% | 2.43% |
| 薪金 | 1.57% | 1.26% |
| 廣告費 | 0.82% | 0.77% |
| 送貨費 | 0.42% | 0.40% |
| 促銷費 | 0.27% | 0.41% |
| 水電費 | 0.83% | 0.67% |
| 其它 | 1.16% | 0.90% |
| | <hr/> | <hr/> |
| 總計 | 8.59% | 6.84% |

2006年本集團各項營銷費用中，租金、薪酬、廣告費、送貨費和促銷費五項費用合計約佔銷售收入的6.60%，比2005年的約5.27%有所上升。

其中租金費用有較大幅度上升，主要是因為大量新開門店，特別是報告期內新進入了58個城市的前期開設費用，包括物流中心、分公司辦公設備、信息系統等；另外，一線城市商業地產租金的上升也是租金比例提高的原因之一。；薪酬支出有較大幅度上升，是因為新開門店需要先期招募工作人員培訓所致。本集團的管理層認為：本集團發展時期，對於新進入地區的投資將為以後的發展奠定基礎，由此引起的費用率增長隨著新進入地區網絡完善，門店成熟將有所改善。

管理費用

隨著本集團經營規模的擴大，以及新進入城市的前期投入所致。管理費用佔銷售收入的比例從2005年的約1.50%上升至2006年的約1.69%。

其它費用

本集團的其它費用主要為營業稅、銀行手續費及雜項費用，於2006年約為人民幣156百萬元，而於2005年則約為人民幣97百萬元，分別佔銷售收入的約0.63%及0.54%。報告期內，該項費用有所增加，主要是由於消費者支付手段轉向信用卡佔比增加，導致刷卡手續費增加；以及分期付款業務也導致銀行手續費上升。

財務收益淨額

於2006年及2005年，本集團的財務收益淨額分別約為人民幣61百萬元及人民幣70百萬元。

稅前利潤

報告期內，本集團的稅前利潤約為人民幣1,068百萬元，佔銷售收入的約4.32%；而2005年同期則約為人民幣869百萬元，佔銷售收入的約4.84%。

稅前利潤佔收入的百分比下降乃為管理層在擴展計劃預期之內，根據本集團2005年初制定的「四年擴展計劃」，於2005年度及本報告期內進行網絡擴充，導致本集團未成熟門店較多，經營費用佔比上升。管理層認為若要實踐此擴展計劃，實有必要作出此等決策，從長遠而言符合本集團業務發展的需要及企業利益。本集團的管理層認為這是高速擴張中遇到的必要投入，但該種趨勢將逐步得到扭轉。

所得稅

於報告期內及2005年同期，本集團所繳納的所得稅分別約人民幣126百萬元及約人民幣92百萬元，稅率分別約11.76%和約10.58%。本集團的管理層認為本集團報告期內的稅率，處於可以接受的範圍內。

年度利潤及每股盈利

由於以上所述，本集團於2006年及2005年同期的年度利潤分別約人民幣943百萬元及約人民幣777百萬元。因此，於報告期內及2005年同期的年度邊際淨利潤分別約3.81%及約4.33%。經扣除少數股東權益後，於2006及2005年分配與權益所有者之年度利潤分別約人民幣819百萬元及約人民幣499百萬元，相當於除少數股東權益後邊際淨利潤分別約3.31%及約2.78%。由此，本集團於2006年的每股基本盈利約為人民幣38分，而2005年同期則約為人民幣30分。

現金及現金等價物

截至報告期，本集團手頭持有的現金及現金等價物約為1,452百萬元人民幣，相對2005年末同期約為1,079百萬元人民幣。

存貨

截至報告期，本集團存貨金額約為4,883百萬元人民幣，存貨周轉天數由2005年的約43天到本報告期的約53天（剔除合併永樂的影響後）。存貨周轉天數增加的原因主要是由於二級市場增多，配送供應鏈加長導致的。

預付賬款及其它應收款

截至報告期，本集團預付賬款及其它應收款金額約為1,298百萬元人民幣，2005年底則約為467百萬元人民幣。

應付賬款及應付票據

截至報告期，本集團應付賬款及應付票據金額約為12,615百萬元人民幣，比2005年底的約6,805百萬元人民幣。應付帳款及應付票據的周轉天數在報告期約為135天，比2005年的約112天略長。

資本開支

本集團於報告期內及2005年所耗用的資本開支分別約為人民幣434百萬元人民幣及約人民幣958百萬元人民幣，減少的原因是報告期內本集團未有購置物業所致。期內資本開支餘額主要用作有關擴充零售門店網絡的租賃裝修及購置汽車及辦公室設備。

現金流量

於報告期內及2005年，經營活動現金流出及流入分別約人民幣126百萬元及約人民幣523百萬元，而投資活動現金流出分別約人民幣1,004百萬元及約人民幣1,092百萬元。

本集團於報告期內的融資活動現金流量流入約為人民幣1,506百萬元，而2005年期無融資活動現金流。報告期內的融資活動現金流乃主要由於向美國華平投資基金發行可轉化債券及永樂電器的銀行貸款影響所致。

展望及前景

2007年經營計劃及策略

第一，以「旗艦店」和「核心店」佔領區域市場制高點，通過商圈控制，實現渠道價值，不斷提升門店經營質量。因應本集團高速發展細分市場和客戶群體的需要，2007年將原有門店及即將開發的門店分為：旗艦店、標準店、家電超市店和專業店。細分門店的目的在於以下原因：利用旗艦店的經營搶奪市場制高點，吸納廠商資源，提升品牌形象；區分不同類別門店的經營、裝修風格，以適應不同消費者的需要；加強本集團經營相對較弱的通訊產品的市場佔有率。

第二，以中心城市為主體市場，全面覆蓋二三級市場，形成完整的全國性網絡。探索適合二級市場的門店經營模式，在物流配送、商品引進、售後服務，人力資源使用等方面尋求在二級市場上的獨特優勢。在二級市場網絡開發方面，提前搶佔商鋪資源，形成集群優勢，提升市場份額，形成規模效應，取得區域主導地位，提高單店邊際收益與盈利能力。

第三，通過主動調整商品結構，提升公司盈利能力。加強品類管理，把傳統家電的優勢全面擴展到計算機及數碼產品品類，提升產品銷售佔比，形成渠道競爭力。

第四，通過產品差異化，提升盈利能力。研究市場消費需求和產品技術趨勢，與供應商分享客戶和市場信息，做好差異化產品的定制與選擇。充分利用本集團的規模優勢，擴大包銷特有產品比例，壟斷供應商的部分優質商品和暢銷商品，有效主導市場零售價格，提升盈利能力。

第五，拓展增值服務業務範圍。在2006年開展手機和數碼延保業務的基礎上，逐步將延保業務擴展到本集團的其它品類，在擴大服務範圍的同時形成新的利潤增長點。本集團亦將加強和通訊運營商的合作，提高通訊品類在本集團銷售份額中的佔比及毛利水平。本集團的管理層認為電腦及數碼產品銷售提升是家電連鎖零售行業發展的方向。

2007年擴展計劃

2007年度，本集團計劃新開門店170家左右，新進入地區在15個左右。

本集團2007年度以提升單店經營質量為首要目標。本集團可能在其業務發展計劃及推進收益水平上升的同時，適當調整開店數量。同時，對於無競爭優勢的門店店面進行關閉；部分通過分租、退租和轉租以提高每平米銷售額；第三，對一些歷史悠久的門店進行改造；第四，與大型地產商建立戰略同盟，確保商業地產項目先機優勢；第五與客戶資源互動的連鎖企業建立戰略同盟，形成消費商圈。

建立呼叫中心

截止報告期，本集團在對顧客的服務方面，已在建立家電醫院、會員制、物流配送、電子商務等多方面，進行了完善。為了整合上述資源，本集團決定在2007財政年度，建設呼叫中心平臺。

物流投資項目

2007年度，本集團將在物流基地建設上重點建設上海青浦物流基地，包括引進先進的存貨管理及監控功能。

本集團的管理層深信上海青浦物流基地將成為本集團物流基建的主要組成部分，並整體提升於一級及較小規模的城市的該等功能。

股息分派和股息政策

本公司董事會（「董事會」）已建議宣派末期股息每股港幣3.6仙（折合為人民幣3.6分）。連同本年度已派付的中期息每股港幣4.2仙（折合為人民幣4.3分）本年度的股息總額為每股港幣7.8仙（折合為人民幣7.9分）。現時本公司董事（「董事」）預計派息率將維持本集團有關財政年度的可分派溢利約30%。然而，某一財政年度的確實派息率將由董事考慮各因素包括可以取得的投資和收購機會等，而全權酌情釐定。

或然負債與資本承擔

報告期內，本集團並無重大或然負債，另有約人民幣101百萬的資本承擔。

外幣及庫務政策

本集團所有收入及大部分開支均以人民幣結算。本集團相信，業務現時並無任何重大直接外匯風險。然而，由於向Warburg Pincus發行可換股債券乃以美元結算，故本集團的財務負債存在外匯風險。倘美元兌港幣或人民幣的匯率相對維持強勢，則本集團與餘下未轉換為本公司普通股的可換股債券相關的財務負債將會增加。本集團並無對沖該風險，但可能考慮於未來進行。本集團的庫務政策是只於潛在財務影響對本集團重大時方才管理其外匯風險（如有）。

本集團管理層估計，本集團現時少於10%採購乃進口產品，而該等產品為向中國分銷商間接採購，交易乃以人民幣結算。

人力資源

報告期內，本集團員工有所增長，目前共有超過37,000名員工。本集團極為重視人力資源管理和開發，報告期內在中國七個業務大區成立了國美管理學院分院，以加強各地區的培訓力量；同時本集團還開設諸如執行力、專業技能等方面的培訓，通過搭建全方位培訓體系，提高員工工作技能和管理者的管理水平。

企業管治

本公司於截至2006年12月31日止年度內均一直遵守上市規則附錄14所載之企管常規守則內所述之所有守則條文。

審核委員會

本公司的審核委員會由獨立非執行董事史習平先生、陳玉生先生、Mark C. GREAVES先生及劉鵬輝博士組成。審核委員會主要負責監察本公司財務報表的完整性、審閱報表及報告所載有關財務申報的重大意見、檢討本公司財務監控、內部監控及風險管理制度。審核委員會已審閱本集團截至2006年12月31日止年度的經審核財務報表。

購買、出售及贖回股份

本公司或其任何附屬公司概無於本年度購買、出售或贖回本公司股份。

暫停辦理股份過戶登記

本公司將於2007年5月17日（星期四）至2007年5月22日（星期二）（首尾兩天包括在內）暫停辦理股份過戶登記手續。於這期間內，將不會辦理股份過戶手續。要符合獲派末期股息的資格，所有過戶表格連同有關股票須於2007年5月16日（星期三）下午四時前送達香港皇后大道東1號太古廣場三期25樓，本公司之股份過戶登記處雅柏勤證券有限公司辦理過戶手續。

致謝

本人代表董事會感謝股東、業務夥伴對本集團一如既往的支持，同時也感謝所有在此期間辛勤工作的公司全體同仁！

承董事會命
國美電器控股有限公司
執行董事
杜鵑

香港，2007年4月17日

於本公告刊發日期，執行董事為黃光裕先生、杜鵑女士、林鵬先生及伍健華先生，非執行董事為孫強先生，而獨立非執行董事則為史習平先生、陳玉生先生、Mark C. Greaves先生及劉鵬輝博士。

* 僅供識別

「請同時參閱本公布於經濟日報刊登的內容。」