

年報
2015/2016
策略報告

領展
LINK

連繫好生活

領展房地產投資信託基金
股份代號：823



連繫好生活

關於領展

領展房地產投資信託基金是首家在聯交所上市的房地產投資信託基金，亦為恒生指數成份股。按市值計算，我們為亞洲最大及全球以零售為主最大型的房地產投資信託基金之一。擁有一個包括位於香港、北京和上海之零售商舖、鮮活街市、停車場及辦公室物業的多元化物業組合，我們致力為基金單位持有人提供持續增長和締造長遠價值。

關於本報告

我們的2015/2016年度策略報告涵蓋了我們由2015年4月1日至2016年3月31日的表現，報告亦採用了全球報告倡議的<IR>框架。我們重點說明財務因素、環境因素、社會因素及管治因素之間如何互相配合，以及闡述這些因素對我們的長遠持續發展的影響。

載於此策略報告的資料與我們內部管理和董事會報告的指標一致，同時亦可與我們過往的綜合報告作比較。此報告方式有助我們就如何為不同持份者締造價值呈交一個全面而精簡的概覽。

重要性

此報告根據領展的企業可持續發展框架及四個策略重點編制而成。董事會認為這些策略重點反映我們如何為持份者創造價值的重要機遇。就發展這些重要機遇，我們考量到業內趨勢、領展營運的社區環境、主要持份者的意見及業務上固有的風險。董事會每年均會就這些策略性目標作檢討及審批。

報告導覽

以下的圖標將使用於整個報告中，以說明我們如何將企業可持續發展框架的各個範疇融入於業務當中。



資產／品牌



商戶



經濟



環境



員工



企業管治



社區

目錄

引言

封面內頁

我們的物業組合

2



香港

我們於香港的物業組合由多項物業構成，包括零售商舖、鮮活街市、停車場及辦公室物業。



中國內地

為令資產組合地域分布更為多元化，我們的業務擴展至中國內地一線城市，現時物業包括北京歐美匯購物中心及上海企業天地1號及2號。

十年重要里程	4
2015/2016年度業務摘要	6
領導業務發展	10
主席報告書	12
行政總裁報告書	16
持份者的聯繫	22
我們如何創造價值	24
策略重點概覽	26
經營環境	28
實現我們的策略重點	
01. 建立具有更高生產力及更具質素的物業組合	34
02. 維持審慎靈活的資本架構	42
03. 發展強大的管理團隊	44
04. 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展	46
財務回顧	50
風險管理	54
企業管治	58
投資者資料	60
釋義及詞彙	62
公司資料	封底內頁

2015/2016年度完整報告及簡報

我們的全套2015/2016年度的報告及簡報可於公司網站(Linkreit.com)瀏覽及下載。

策略報告

領展的策略報告以<IR>框架編製而成，並就我們如何為不同持份者創造價值及策略重點的進度作全面而精簡的匯報。

管治、披露及財務報表

此為領展詳細的管治、披露及財務報表報告。管治及披露部分根據房地產投資信託基金守則、上市規則適用條文及其他相關法例和規例編製，而綜合財務報表則依據香港財務報告準則、信託契約要求及房地產投資信託基金守則相關披露要求編製，並由羅兵咸永道會計師事務所審計。

估值報告

此報告根據世邦魏理仕有限公司所提供的估值，概述每個物業的市場價值。

可持續發展網站

截至2013/2014年度止，領展刊發獨立的年度可持續發展報告。自此之後，我們最新的企業可持續發展表現於我們的網站上作出匯報。已上載的資料及過往年度的報告可於網上瀏覽：Linkreit.com/sustainability

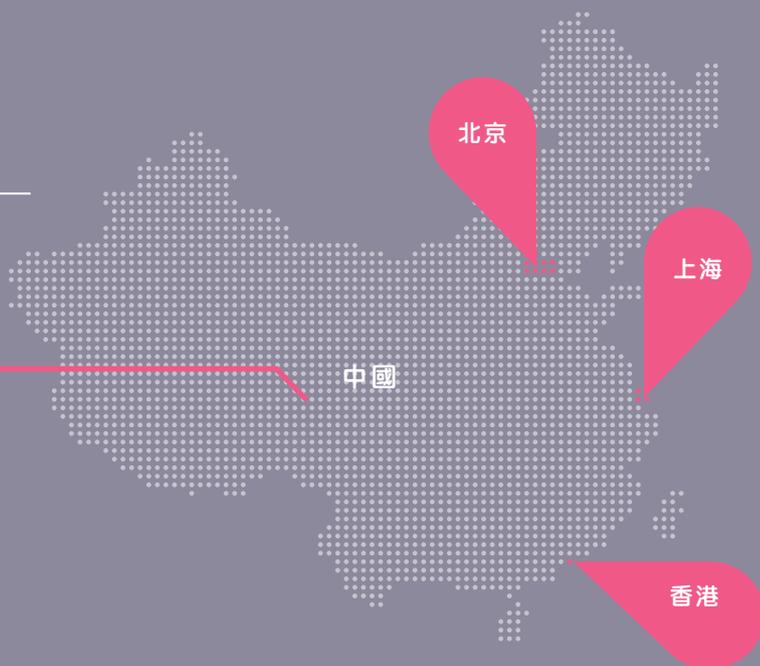


瀏覽領展企業網站
以獲取更多資訊

2

物業於中國內地

180萬 平方呎
零售及辦公室面積



168

物業遍布香港

75,000

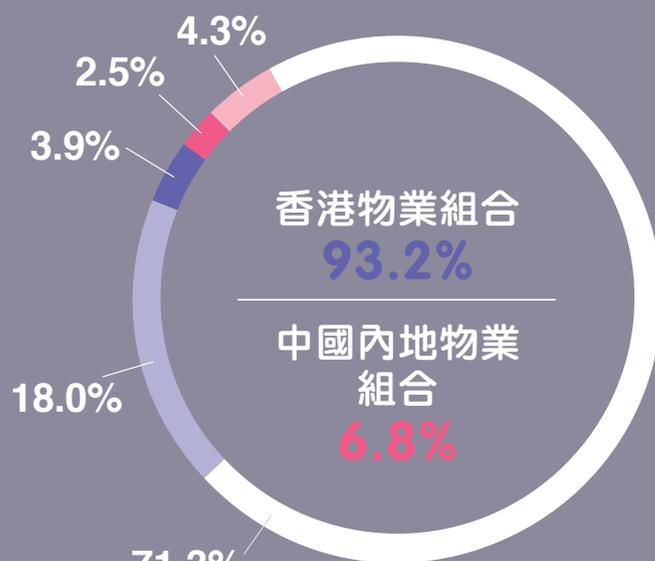
停車場泊車位

884,000 平方呎

發展中之面積

1,000萬 平方呎

零售面積



物業組合
按估值

香港零售商舖

香港停車場

香港辦公室

中國內地零售商舖

中國內地辦公室

十年重要里程碑

2015/2016年度，領展踏入重要的里程碑，慶祝於聯交所上市十周年。短短十年間，領展發展成為創新及具靈活性的房地產投資信託基金。我們一直致力透過為持份者創造經濟、社會及環境價值，負責任地令業務可持續增長。適逢領展上市十周年，這正是慶祝我們的成就及穩健基礎的最好時機。

2005
11月

11月25日，領展房地產投資信託基金(前稱領匯房地產投資信託基金)於聯交所上市(上市編號0823)，為首隻於香港上市的房地產投資信託基金。



2006
6月

領展獲標準普爾授予「A」企業信貸評級，展望為穩定，並獲穆迪投資者服務授予「A3」企業信貸評級，展望為穩定。

2006
7月

首個資產提升項目慈雲山中心開幕。



2008
6月

開始舉辦「領展商戶學堂」，為商戶提供最新市場資訊及商業管理技能。



2009
11月

增聘232名物業管理員工，提升服務質素。

2010
6月

大元街市優化工程展開，為領展首個鮮活街市優化項目。



9月

穆迪投資者服務將領展的企業信貸評級由「A3」調升至「A2」，評級展望為穩定。

2010
12月

完成旗艦商場樂富廣場之資產提升工程。



2011
1月

宣布斥資二億港元為旗下商場分批進行暢通無阻通道改善計劃。

7月

以12億港元購入將軍澳南豐廣場商場部分，為領展上市以來首個收購項目。



更重要的是，我們的十周年標誌著一個機會讓我們期待著下一個十年的來臨，同時藉此承諾為業務帶來持續增長及更廣泛的範疇，從而連繫好生活。

2012
1月

以六億港元收購將軍澳海悅豪園商場部分。

2013
1月

推出「愛·匯聚計劃」，透過慈善捐款，進一步支持社區可持續發展。



3月

領展獲納入富時社會責任指數系列，為首個入選該指數的香港上市房地產投資信託基金。



FTSE4Good

2014
9月

以14億港元收購黃大仙現崇山商場。

12月

領展獲納入恒生指數，成為指數成份股。

上市以來最大型資產提升項目H.A.N.D.S舉行開幕誌慶。



2015
1月

與南豐發展有限公司組成合營公司，以59億港元成功投得九龍東海濱道的商業發展項目。



4月

以人民幣25億元購入北京歐美匯購物中心，標誌領展首次進軍內地。



2015
8月

以人民幣66億元收購上海企業天地1號及2號。



推出全新企業品牌，展示企業抱負，並突顯我們連繫社區各方的獨特性。

領展
LINK

11月

慶祝領展上市十周年。

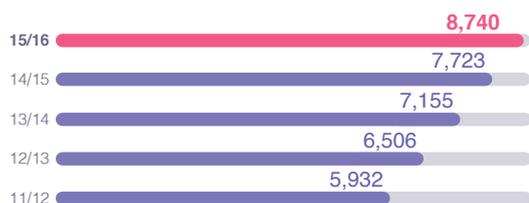


2015/2016年度業務摘要

在衡量領展的業務價值時，除考慮財務表現外，我們亦會考慮非財務方面的貢獻。我們的表現指標以可持續發展框架為本，並以與商戶、顧客、員工、本地社區及投資者進行的廣泛交流以及環保管理方面的項目優次為基礎。因此，我們已實施多個策略來節約資源，確保我們成為負責任的僱主，為建立繁盛的社區出一分力，從而達致可持續回報。整體而言，我們的財務及非財務表現指標將能夠全面審視領展所締造的長遠持續價值。

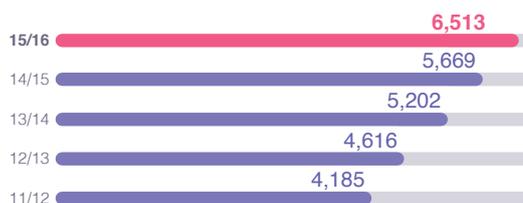
收益(百萬港元)

8,740 ↑ 13.2%



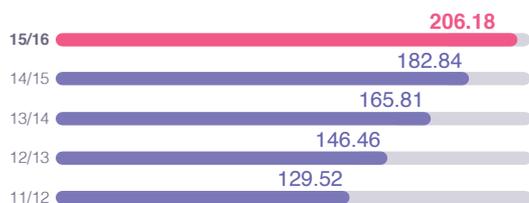
物業收入淨額(百萬港元)

6,513 ↑ 14.9%



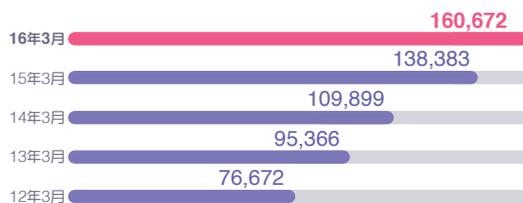
每基金單位分派(港仙)

206.18 ↑ 12.8%



估值(百萬港元)

160,672 ↑ 16.1%



最近的收購項目



設計構想圖

香港旺角彌敦道700號商業項目



設計構想圖

香港九龍東海濱道商業發展項目



上海新天地企業天地1號及2號



北京中關村歐美匯購物中心

+5.2%

商戶銷售額

較去年增長

積極的租賃策略及市場推廣活動支持商戶銷售表現

44

資產提升項目

迄今完成的資產提升項目

為資產進行重新定位及活化工程以釋放潛力

26.3%

環境影響

自2010年起已減少之能源耗用量

邁向於2020年前，達成相比2010年減少能源消耗量30%的目標

84/100

神秘顧客

評分

對領展的設施、服務質素及暢通無阻通道設施進行獨立的評估

2,790萬港元

社區

迄今資助總額

自2013年起透過「愛·匯聚計劃」資助社區發展

460

企業員工購股計劃

參與計劃員工人數

於2016年3月31日活躍參與計劃的員工人數



我們具前瞻性及勇於創新的業務，
是社區不可或缺的部分，並持續為
社區不斷創造價值。

改善生活 建構 豐盛社區



領導業務發展

領展房地產投資信託基金是首家於聯交所上市的房託基金，同時為恒生指數成份股。我們的抱負、使命及信念對於領導我們的業務發展非常重要，並同時帶領著我們成為以市值計現時亞洲地區最大及全球以零售為主最大的房地產投資信託基金之一。

抱負

成為世界級的房地產投資及管理機構，服務社群並提升其生活質素

使命

履行下列承諾，與持份者共建關係：

- 優質服務、物有所值
- 結伴社區、合作無間
- 共同創造、持續發展

信念

憑藉以下信念，管理及運作業務：

- 互相尊重
- 追求卓越
- 恪守誠信
- 團隊精神

主席報告書

聶雅倫
主席



摘要

領展持續為基金單位持有人的所得分派創造增長，在環境保護方面亦取得驕人成績，同時亦著力舉辦更多的社區參與活動。

領展的董事會既具創業精神，同時亦理財審慎，其成員具備豐富而均衡的知識及經驗，高瞻遠矚，且非常重視管治原則。

策略性收購項目加強了我們的投資組合並使其更多元化，同時亦能減低我們依賴單一市場及資產類別的營運風險。

這是本人作為領展主席所提呈的**第一份報告**。本人對於接掌領展深感榮幸。作為一家**21世紀的企業**，領展不單充分掌握其營運所在地區的社會和環境狀況，亦勇於在各業務範疇進行創新改革，擅於為持份者（尤其是基金單位持有人）締造價值，成績卓著。我想藉此機會分享領展於年內取得的進展，以及對業務的展望和看法。

能夠擔任領展主席，並與專業團隊一起致力為可持續增長及為社區創造價值而努力，實在與有榮焉。

在接任蘇兆明先生的職務後，本人已迅速安排會見員工，並走訪於香港和國內物業內營運的商戶以至相關的社區人士。令人印象最深刻的是領展清晰的業務目標以及有效的策略執行。尤其令我欣賞的是我們專業的管理團隊，他們充分展示了善用創新科技和管理經驗締造價值。此理念與我們以可持續和負責任的營運目標相輔相成，也是我們將旗下零售物業重新定位，變成顧客和商戶都視為不二之選的制勝之訣。有見及此，本人作為主席帶領公司邁向下一個發展階段的任務可謂既具挑戰性，也令人振奮。

本人認為，主席擁有三大主要職能：

1. 確保公司聘用有才幹及專心致志的管理團隊，並挑戰及支援他們的工作；
2. 建構一個實力雄厚且多元化的董事會，確保其具備業務所需的專業知識和經驗，並以最佳企業管治水平運作；
3. 與董事會一起為業務發展制訂及執行審慎周詳的策略。

有才幹及專心致志的管理團隊

儘管當前市況持續波動，憑藉管理團隊的專業精神以及專心致志的努力，領展於本

年度再次錄得強勁的表現，財務業績尤其卓越。

本人欣然匯報，我們持續為基金單位持有人的所得分派創造增長。每基金單位分派按年增加12.8%至206.18港仙。除創造龐大的經濟價值外，我們在環境保護方面亦取得驕人成績，本年度的碳排放量進一步降低，而旗下物業的廢物管理流程亦更趨完善。此外，我們著力舉辦更多的社區參與活動，包括推出「領展第一代大學生獎學金」，受惠學生均為家庭三代中首位入讀本地大學的同學，人數達100人。我們並發起地區項目資助，為物業周邊的個別社群提供基層資助計劃，規模雖有限，意義卻深遠。

實力雄厚且多元化的董事會

企業管治乃重中之重，隨著我們的業務實力不斷提升，管治更形重要。實力雄厚且成員多元化的董事會確保我們在面對具挑戰性的經營環境時，保持透明度及應有的監督。就此而言，領展的董事會既具創業精神，同時亦理財審慎，其成員具備豐富而均衡的知識及經驗，高瞻遠矚，且非常重視管治原則。

本人欣然歡迎陳耀昌先生、裴布雷先生及陳寶莉女士加入成為管理人的獨立非執行董事。陳耀昌先生、裴布雷先生及陳寶莉女士的加入將為董事會帶來不同的專業知識和豐富經驗。

審慎周詳的策略

過去一年，領展的物業組合更趨多元化。於2015/2016年度內，我們購入兩項收益穩定的物業，即北京歐美匯購物中心及上海企業天地1號及2號，其後我們更成功投得香港彌敦道700號的商業項目。收購該等資產符合我們一直奉行的策略，貫徹在擴展物業組合的同時，關注社區發展，確保我們的物業位置優越及管理完善，成為鄰近居民及上班一族首選的購物點。更重要的是，該等策略性收購項目加強了我們的投資組合並使其更多元化，同時亦能減低我們依賴單一市場及資產類別的營運風險。

展望未來

在充分利用我們的業務實力，把握有助推動增長步伐的機遇的同時，我們繼續採取保守的發展方針。領展是一家受監管的房地產投資信託基金。作為其管理人，我們承諾秉持低風險而穩定的物業組合策略，嚴格挑選投資項目，採取長線持有資產的方式，透過資產管理、項目提升及建立持份者關係為資產增值。這是我們最擅長的領域，過去十年成績斐然。

財務數據並非領展衡量表現的唯一標準。作為一家關注社區發展的企業，我們的成功全賴周邊社群的蓬勃發展，包括商戶、顧客、社區及員工。我們不斷改進業務策略，冀望改善我們所處的環境及持份者的生活，以確保領展能長期保持抗逆力和實

現可持續增長的能力。為印證策略的成效，我們將會量化、計算並監察我們商戶的生產力、社區參與計劃的影響、與合作夥伴建立業務關係帶來的優勢及員工與公司的抱負、使命及信念是否一致。本人欣然呈報，我們就該等領域已取得初步進展，並將繼續制訂相關指標。

人才

本人謹代表董事會感謝並祝賀蘇兆明先生在過去九年取得的非凡成就，為我們奠下穩固的基礎。本人將竭盡所能延續其卓越的工作成果，並以此為基礎力求更上層樓。本人謹祝他日後生活愉快。

最後，本人謹此衷心感謝各人所作出的貢獻。我們的員工專業能幹、克盡己任—全賴他們的專業技能和優越客戶服務，我們方能贏得商戶以及營運所在社區的支持。

聶雅倫

主席

領展資產管理有限公司
領展房地產投資信託基金的管理人
2016年6月8日

董事會

(於2016年4月1日生效)



各董事的履歷詳載於以下網站：
<http://www.linkreit.com/TC/aboutus/Pages/Board-of-Directors.aspx>



主席

1. 聶雅倫先生
(亦為獨立非執行董事)

執行董事

2. 王國龍先生
行政總裁
3. 張利民先生
首席財務總監

非執行董事

4. 紀達夫先生

獨立非執行董事

5. 陳則杖先生
6. 陳耀昌先生
7. 裴布雷先生
8. 陳寶莉女士
9. 陳秀梅女士
10. 謝伯榮先生
11. 謝秀玲女士
12. 韋達維先生
13. 王于漸教授, SBS, JP
14. Elaine Carole YOUNG女士

行政總裁報告書

王國龍
行政總裁



摘要

我們的業務持續實現強健的財務業績，以迎接下一個十年的增長期。

領展能夠把握現有及未來的增長機遇，全賴其於抗逆力、創新改革及社區的優勢。

「連繫好生活」是我們品牌承諾的核心，象徵著我們致力協助建設繁榮昌盛的社區，並不斷改善我們經營的所有業務。

過去數年，本人的行政總裁報告書均以較大篇幅呈報及分析集團的財務業績。今年，本人將會以不同的角度作分析。適逢領展成立十周年，本人希望透過本報告回顧及審視領展的增長策略、讓我們取得現有成果的優勢，以及我們將如何持續創造價值。本年度的業務摘要及分析將載於「實現我們的策略重點」部分。

過去十年見證領展從以前較被動的管理原有資產組合，轉變成為銳意創新的世界級房地產投資及管理機構。

經歷上市後的首個十年，領展業務繼續表現強健，為其未來增長進一步鞏固基礎。我們於本財政年度積極把握多個難得且具備高增長潛力的投資機遇，成果豐盛。此外，我們更推出了全新的企業品牌，體現了我們兩年以來持續努力確立品牌定位及業務目標的成果，這對於未來領導公司持續發展有著關鍵的作用。

我們的業務持續實現強健的財務業績，以迎接下一個十年的增長期，本人對此深以為傲。這有賴於我們在管治方面的穩固基礎以及對所採取的行動保持著透明度，令我們的董事會及管理團隊得以實施策略及作出適當變動。

拓展我們的業務

樂於接受改變及勇於創新一直是領展達成成功的主要推動力，促使我們能在各項零售商舖、鮮活街市、停車場及近期新增的辦公室物業中，物色嶄新及可持續增長機遇。我們的持續增長包括三個主要範疇。

首先，我們把握機遇，增強物業的人流量，進一步將我們的物業轉化成商戶營商的理想地點。我們成功的資產提升及資產管理方針讓我們引入多個國際知名的零售品牌，以配合我們獨特的本地及精品零售商戶組合。雖然我們在過去十年已取得重大成果，然而，我們過去完成共44項的零

售物業及鮮活街市資產提升工程，僅佔我們物業組合的一小部分。我們共有超過30個資產提升項目於計劃當中，計劃伸延至2020年，足證日後仍有極大的增長空間。

其次，我們認為停車場業務擁有龐大的增長潛力，故此正精心制訂地區性的業務策略，惟有關計劃尚處於初期的發展階段。鑒於車輛登記數目不斷增加，以及泊車位的供應增長停滯不前，我們預期物業組合中近75,000個泊車位將有助我們把握新一輪需求所帶來的機遇並從中受惠。我們最近推出的「泊食易」手機應用程式，可指引使用者前往鄰近的領展停車場，並提供實時車位狀況以及美食和購物資訊。

第三，我們正審慎地擴展業務至位於商業中心區的辦公室物業，從而為資產物業組合創造增長機遇。這方面的業務擴展是領展品牌及物業管理專業知識的自然延伸，反映我們藉著持有及管理物業，為我們及商戶創造更高價值的長遠策略。例如，透過零售業務方面的專業知識，我們了解到投資於最新技術及設備的好處。將此概念套用到商業項目時，我們將會專注於提升物業，以提供高效、現代化及健康的室內辦公環境及便利設施，讓使用者受惠。我們收購的上海企業天地1號及2號以及香港彌敦道700號將進行資產提升工程，並冀望獲得領先能源與環境設計（LEED）之金級或以上認證。這將有效延長該等商業

物業收購能夠擴大我們的地域版圖以及所擁有及管理之資產類別。

中心區物業的使用年期，使其能與區內較新的樓宇競爭。

我們位於香港九龍東海濱道的商業發展項目以獲得領先能源與環境設計（LEED）之鉑金認證為目標，並已註冊為健康建築標準（WELL Building Standard）項目。健康建築標準以保障樓宇使用者健康及福祉為準則。該項目進度理想，預租活動亦廣受市場歡迎。

我們的優勢

領展能夠把握現有及未來的增長機遇，全賴其於三大關鍵範疇的優勢：**抗逆力**、**創新改革**及**社區**。領展在該等範疇已積累了其他公司難以仿效的深厚專業知識及競爭優勢。

我們的業務建基於由大眾市場零售物業組成之物業組合，故此具備**抗逆力**，有效確保業務毋須面對重大的經濟波動。然而，管理只有單一資產類別的物業組合將會產生其自有的風險。除上述位處上海及香港之商業項目外，我們於去年亦收購了位於北京之歐美匯購物中心，令物業組合更多元化。

領展亦有能力於不同的業務範疇進行**創新改革**，使我們能以物業組合的抗逆力為基礎，從而持續締造新機遇及建立新關係。零售業務方面，過去一年我們致力為相鄰的物業創造協同效應，打造出能夠為顧客提供更便利、更多選擇和產品種類更多元化的零售環境。依循上述方針，兩項新旗

艦物業（即位處屯門的H.A.N.D.S及位處黃大仙的黃大仙中心）已相繼開幕。

我們追求科技突破以實現品牌的承諾。最近，我們活用數碼解決方案，透過獲獎的領展「泊食易」手機應用程式令顧客與我們的旗下物業緊密連繫。這個互動工具為我們的商場開拓全新的顧客群，為我們帶來從未到訪領展物業的顧客。「泊食易」手機應用程式提供餐廳電子輪候服務及互動美食購物指南，有助提升個人體驗，並可帶來額外收益的新機遇。

我們亦是一間不斷學習的機構。過去十年於零售資產提升和客戶服務方面汲取的專業知識，正轉化為我們可加快完成商業項目提升工程的能力，同時繼續堅守我們對品質及可持續建築方面的承諾。

而上述抗逆力及創新改革兩大優勢都是基於我們一個堅定的信念 — **社區發展興旺**，同時帶動我們的業務發展。我們與政府地方官員及福利機構緊密聯繫，同時設立了一支社區關係經理團隊，藉此與我們營運所在的社區建立直接而開放的關係。

此舉讓我們可專注於因應不同社區持續改變的需要及要求，提供合適的解決方案。此項方針的一大關鍵在於確保卓越的客戶服務體驗，而我們計量有關成果的方法為通過神秘顧客計劃進行獨立評估。我們旗下物業在這方面的表現一直高踞全港頂級之列。

致力栽培人才，
是我們達致長遠
效益的基本要素。

我們的營商之道

我們的長遠成功及可持續的企業發展，取決於我們經營業務的方式，而這一點與我們經營甚麼業務同樣重要。「**連繫好生活**」是我們品牌承諾的核心所在，象徵著我們致力協助建設繁榮昌盛的社區，並不斷改善我們經營的所有業務。

領展在栽培及培訓員工方面擁有卓越往績，並且善於建立良好的企業文化和工作環境，讓員工實現職業生涯目標。

由於我們的業務與當地社區之生活模式息息相關，我們必須詳加考慮如何加強社區參與和互相合作。我們在追求短期成果之餘，同時非常關注我們所帶來的長遠影響。於2013年推出的「**愛·匯聚計劃**」，正是我們支持惠澤社區的項目之主要渠道，尤其是協助啟發及栽培青少年，以及確保長者的福祉。

我們的表現

過去十年的強健表現，是我們的策略至今行之有效的有力證明。今年，我們將有關優勢延續，總收益增長13.2%至87.40億港元，而物業收入淨額則增加14.9%至65.13億港元。

於2016年3月31日，我們於香港的租用率達到96.0%，而於北京的零售物業及上海的辦公室物業的租用率更達到100%，反映我們的物業依然是營商的首選地點。

當然，這些成果得以達成，全賴我們團隊的不懈投入和努力。本人謹此感謝領展全體員工所作出的貢獻，令我們屢創佳績及維持卓越表現。

展望將來

在過去數年來的努力下，我們已經奠定了穩固的基礎，使我們得以應對近期出現的挑戰，同時靈活地把握長期的增長機遇。未來一年，業務前景依然機遇處處。根據增長計劃，加上我們的審慎資本管理，我們可以預見將有更多尚待開發的機遇以提升資產的生產力。以抗逆力、創新改革及對社區的了解的獨有優勢作為後盾，我們將能夠迅速開展新項目，同時堅守我們對品質、環境保護和可持續基礎設施的承諾。

我們亦有信心透過持份者的持續參與，我們所創造的價值將獲得更廣泛的認同。我們更可藉著量化對持份者的期望有著重大影響的議題，建設及營運與當地社區民生及發展共融且兼具吸引力的物業。

我們的態度保持樂觀，但亦不失對實際狀況的考量。我們預期現行的經濟、社會及環境挑戰會一如既往地對業務發展構成阻力。然而，憑藉我們具備不同專業知識的董事會、穩健的管治基礎和盡心盡力的團隊，我們對於提升表現和為基金單位持有人再次締造價值充滿信心。

王國龍

行政總裁

領展資產管理有限公司
領展房地產投資信託基金的管理人
2016年6月8日



我們致力打造可持續發展的智能建築環境，凝聚社群，協助他們茁壯成長，連繫好生活。

可持續發展的 基礎設施

我們將會為兩項新收購的物業(即上海企業天地1號及2號以及香港彌敦道700號)進行翻新工程，並以取得領先能源與環境設計 (LEED) 現有樓宇及香港綠色建築議會綠建環評 (HK-BEAM) 現有樓宇之金級認證為目標，令該等物業的營運表現達致新式辦公大樓的水平。

除以取得領先能源與環境設計 (LEED) 及香港綠色建築議會綠建環評 (HK-BEAM) 之鉑金認證為目標外，我們位於香港九龍東海濱道的商業發展項目更是全港首批登記為健康建築認證標準 (WELL Building Standard) 的項目之一，全力為樓宇使用者打造健康的室內環境。

我們亦已引進澳洲國家建築環境評估系統 (NABERS)，如為黃大仙中心及樂富廣場等都會商場進行評估，借鑒全球最佳指標來衡量該等商場的樓宇能源效益。



持份者的聯繫

領展創造價值的短期、中期及長期策略強調與整個價值鏈內眾多持份者建立穩健和長遠的關係。我們的持份者就廣泛的議題牽涉不同的利益並持有不同的觀點，包括企業的策略、表現及我們處理新趨勢的方式。我們活用多種正式及非正式的機制進行清晰和公開的對話，加深對彼此所關注的事項及期望的了解。我們深信，這些互動非常重要，為雙方提供一個攜手發掘及追求共同目標的機會。

持份者	員工	財務分析員及投資者	社區及顧客	供應商及承辦商
	近 900 名直接聘用及 4,000 名間接聘用員工	領展的機構及散戶投資者	我們所服務社區的居民	令我們得以提供優質服務的服務供應商
連結至可持續發展框架				
我們參與聯繫的原因	員工是領展得以實現其品牌承諾的關鍵所在。	基金單位持有人及投資者為我們提供業務增長所需的資金，故此我們會為他們提供有關領展財務表現和整體可持續發展的最新資訊。	我們的物業是周邊社區居民生活空間的延伸。	供應商及承辦商會影響我們提供產品及服務的能力。他們必須遵守我們有關健康、安全以及採購操守守則。與他們聯繫將有助維持業務的持續性、可行性及營運效率。
他們關注的議題	<ul style="list-style-type: none"> 工作滿意度 晉升機會 加強知識交流 參與度 提升技能，以配合未來業務增長 具競爭力的薪酬待遇 	<ul style="list-style-type: none"> 分派增長 未來業務前景 策略執行情況 物業組合價值 及時的資訊 良好的企業管治 	<ul style="list-style-type: none"> 潔淨的商場環境 提供零售及娛樂產品 選擇多樣化 價格合理的產品及服務 	<ul style="list-style-type: none"> 按時付款 公平的商業行為 缺乏提供有關服務的技能
我們如何聯繫	<ul style="list-style-type: none"> 「抱負、使命及信念」年度調查 生活與工作平衡相關活動 YourVoice.com 分享平台 員工購股計劃 	<ul style="list-style-type: none"> 投資者簡報會 路演、一對一面談及參觀物業 回應可持續發展調查 年報 基金單位持有人周年大會 	<ul style="list-style-type: none"> 市場推廣活動 客戶服務大使 調查及專題小組會議 公司熱線及資訊渠道 企業、客戶及商場網站 	<ul style="list-style-type: none"> 年度服務供應商會議 調查 培訓

領展可持續發展諮詢委員會讓我們從多角度審視可持續發展方面所面對的挑戰。可持續發展諮詢委員會由來自學術界、非政府組織及商界的專家組成，並由領展行政總裁王國龍先生擔任主席。委員會成員並非特定組織之代表，惟將會和領展分享他們的知識和經驗。

自2014年成立以來，可持續發展諮詢委員會對領展處理有關環保、社會及管治等方面的方針有著重大影響力，並對於制訂公司的可持續發展策略時起重要作用。

非政府組織	商戶	媒體	政府
國際組織、本地行業協會、環保團體及專注社區發展的服務團體	涉及超過11,000份租約及准用證的策略業務合作夥伴	在多方面推廣領展的媒體合作夥伴	政府官員以及香港立法會和區議會議員
			
非政府組織代表多個公眾持份者團體表達意見，能夠作為鼓勵不同人士參與的另一個渠道。	我們的商戶為我們的策略合作夥伴，並一同為顧客提供理想的購物環境。	媒體持續為領展的持份者提供有關業務發展、新產品及服務，以及我們的業務營運所帶來的影響的資訊。	我們與政府及監管機構的關係會影響我們達成廣泛的經濟、社會及環保目標的能力。
<ul style="list-style-type: none"> • 環境影響 • 企業可持續發展 • 負責任的商業行為 	<ul style="list-style-type: none"> • 商場客流量 • 改善商戶組合 • 提升購物體驗及吸引顧客的措施 • 消費者的消費模式改變 • 競爭加劇 • 租金上調 	<ul style="list-style-type: none"> • 商戶及社區問題 • 獲得有關主要活動及產品的資訊 • 透明度 	<ul style="list-style-type: none"> • 促進社會經濟增長 • 遵守法規 • 環境影響 • 企業管治
<ul style="list-style-type: none"> • 加入不同委員會 • 出席與可持續發展相關的會議及活動 • 合作推行社區項目 • 員工義工活動 • 「愛·匯聚計劃」 • 出租面積予福利機構 	<ul style="list-style-type: none"> • 商戶聯會會議 • 領展商戶學堂 • 專責物業管理團隊負責回應商戶關注的事宜及聽取他們的想法 	<ul style="list-style-type: none"> • 管理層訪問 • 新聞稿發布 • 透過午餐及茶會進行的非正式簡介會 	<ul style="list-style-type: none"> • 回應公眾諮詢 • 擔任諮詢委員會代表 • 就可持續發展計劃及項目作溝通 • 定期與政府官員會面

我們如何創造價值

我們營運業務時，往往從可持續發展框架的角度出發，並以此為基礎作出決策、制訂措施和監察措施成效，從而確保可持續發展成為我們策略重點中不可或缺的一部分，並植根於我們的日常營運之中。

<IR> 框架

綜合報告以下列六大資本為指引

領展可持續發展框架 – 元素

我們已將綜合報告資本與我們的可持續發展框架結合

<p>製造資本</p> <p>智力資本</p>	 <p>資產／品牌</p> <p>有效管理我們所擁有的物業並建立卓越且信譽良好的品牌，均有助我們與不同的持份者緊密合作。</p>
<p>財務資本</p>	 <p>經濟</p> <p>這是我們用於擴展業務的經濟及財務資源。</p>
<p>人力資本</p>	 <p>員工</p> <p>我們員工的專業技能及才幹有助我們實現業務目標，從而創造價值。</p>
<p>社會與關係資本</p>	 <p>社區</p> <p>我們與社區建立深厚的關係，當中包括於我們旗下物業附近居住的居民、政府、非政府組織以及產品和服務供應商。</p>  <p>商戶</p> <p>商戶是我們的業務核心。他們經營成功，我們的業務亦隨之向好。</p>
<p>天然資本</p>	 <p>環境</p> <p>我們致力保育及保護我們的天然資源，同時減低我們對環境造成的影響。</p>  <p>企業管治</p> <p>致力提高透明度、推行問責制及積極管理風險是我們整體的業務重心。</p>

我們亦致力履行獲全球公認的聯合國全球契約十大原則，以強調領展對可持續發展框架的關注。我們的可持續發展報告與全球報告倡議組織的G4指南吻合。

領展再一次符合資格獲納入多項主要可持續發展指數，包括道瓊斯可持續發展亞太指數、富時社會責任指數系列、恒生可持續發展企業指數以及評估企業於環保、社會及管治方面之表現的CDP。

我們所取得的進展 – 成果

我們繼續為我們營運的社區增值，並提升居民的生活質素

更優質的物業

這些物業包括已進行翻新工程及改善服務質素的物業，從而為資產增值。

業務增長

成功打造一個可以讓商戶發展業務的環境，從而為基金單位持有人提供可持續的回報。

知識交流

將我們的專業知識承傳給商戶，提高他們對可持續發展的意識。

建立更穩固的關係

透過了解持份者所關注的事項和聽取他們的意見，達致更穩固的關係。

策略重點

我們旨在創造可持續的增長及為持份者帶來長遠價值

01. 建立具有更高生產力及更具質素的物業組合



善用獲擴展的增長動力，藉此精簡資產物業組合，進行重新定位及重組，從中釋放更高的物業組合價值。

 請參閱第34至41頁

02. 維持審慎靈活的資本架構



確保我們在新的投資機遇出現時已準備就緒並能把握機會。

 請參閱第42至43頁

03. 發展強大的管理團隊



成立團結一致的高績效團隊，推動我們持續成功，維持為社區與基金單位持有人創造價值的能力。

 請參閱第44至45頁

04. 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展



與社區建立深厚的關係，提供適當的物業和合適的服務，滿足社區所需。

 請參閱第46至49頁

策略重點概覽

以下策略重點彰顯我們透過不斷為眾多持份者創造價值，連繫好生活的能力。

策略重點

01. 建立具有更高生產力及更具質素的物業組合

02. 維持審慎靈活的資本架構

2015/2016年度成果

- 推出全新企業品牌
- 收益增加13.2%
- 完成物業組合分類及推行資產管理模式
- 完成五個投資總額達7.75億港元的資產提升項目及正進行11個現有項目
- 按較2015年9月30日之估值平均溢價30%之價格出售五項物業，藉以精簡香港零售物業組合
- 宣布出售九項物業
- 收購北京歐美匯購物中心及上海企業天地1號及2號
- 宣布收購彌敦道700號

- 維持標準普爾及穆迪的企業信貸評級為「A」級及「A2」級
- 實際利率減至2.57%
- 動用資產出售所得款項完成約5,020萬個基金單位之回購
- 定息負債佔債務總額之百分比維持穩定於63%

未來的重點

- 不斷提升我們的物業組合
- 提高基金單位持有人的財務回報
- 制訂物業組合標準及服務質素
- 完善行業組合
- 改善物業狀況
- 專注於執行及提升物業
- 評估我們的物業組合之氣候穩定性，並制訂策略以達成COP 21

- 審慎運用資本循環投資，維持資本效益
- 維持企業信貸評級及改善評級展望
- 維持低融資成本
- 減低利率潛在升幅所帶來的影響
- 尋找新的融資方法，如綠色債券

主要議題

- 香港及中國內地經濟放緩
- 確保我們為商戶及顧客提供最佳的營商及購物環境
- 令我們的物業組合更趨多元化，從而減低風險
- 為物業進行定位，確保創造可持續的收入

- 必須平衡長遠策略與資本之加權平均成本、監管合規及市場大幅波動的風險
- 管理融資及再融資的成本，以支持業務增長

關鍵績效指標

- 續租租金調整率
- 租用率
- 物業收入淨額比率
- 神秘顧客計劃評分
- 商戶銷售總額

- 企業信貸評級
- 借貸成本
- 資金來源

策略重點

03. 發展強大的管理團隊

2015/2016年度成果

- 整體員工流失率維持在21.1%的水平，獲得高表現評分的員工流失率近乎零
- 舉辦一系列品牌啟動活動，讓所有員工能夠緊貼我們最新的品牌訊息
- 舉行有關近期熱門話題（例如競爭條例）的交流會及培訓活動
- 設立領展義工委員會
- 成立資產管理團隊

未來的重點

- 培訓資產經理監督及負責部分物業的各個範疇，以達致最佳的表現及可持續增長
- 發展領展義工委員會，為我們營運所在的社區提供服務
- 透過全新的培訓計劃提升管理層員工的專業技能
- 發展及提高團隊成員多元化
- 檢討員工福利，為員工提供更大的靈活性和更多的選擇
- 推行工作與生活平衡計劃
- 加強風險管理管治

主要議題

- 確保資產經理能夠充份發揮物業的潛力
- 招攬及挽留具備適當才能的人才，確保我們達到目標及維持高效表現

關鍵績效指標

- 多元化
- 員工流失率
- 培訓時數

04. 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展

- 提供15節領展商戶學堂課堂，參加者人數超過2,000人
- 神秘顧客計劃得分為84/100
- 於商場舉辦了51項市場推廣活動
- 設立地區項目資助，以支持慈善機構和鄰近地區
- 設立領展第一代大學生獎學金並頒發獎學金予100名學生，旨在為家庭三代中首位入讀本地大學的學生提供獎學金
- 推出「泊食易」手機應用程式

- 提升「泊食易」手機應用程式，推出更多功能及顧客忠誠度計劃
- 加強「愛·匯聚計劃」的影響力及成效
- 提升商戶情報及擴展計劃
- 改善領展商戶學堂活動

- 確保物業是社區生活中不可或缺的部分
- 培養商戶的抗逆力以抵禦多變的營商環境
- 建立並維持商戶、顧客及社區對我們的信心

- 領展商戶學堂活動的影響力
- 「泊食易」手機應用程式的活躍用戶人數
- 「愛·匯聚計劃」的覆蓋率及成效

經營環境

領展的物業所營運的市場目前正受到多個主要趨勢的影響。我們積極為資產定位，以抵禦任何市場波動，同時調整我們的業務，以確保我們能獲得可持續的長遠利益。

香港的主要市場趨勢

整體經濟

2016年第一季香港本地生產總值增長率為0.8%（2015年為2.4%），預計2016年將以同樣緩慢之比率增長。增長下滑之趨勢主要是受到外在因素影響所致，包括中國內地經濟放緩及人民幣貶值導致香港競爭力減弱。

本地生產總值增長(按年)

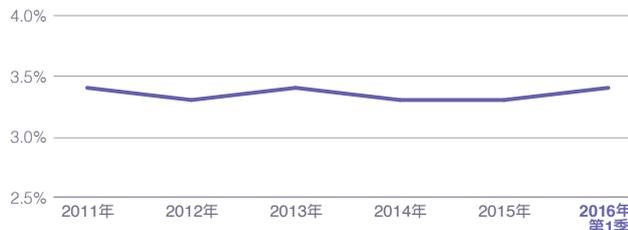


來源：香港政府統計處

失業率

經濟基礎增長放緩下，勞工市場大致上仍維持穩健。雖然若干勞工細分市場（如零售業及酒店業）已開始出現衰退的跡象，整體失業率仍維持於3.4%之穩定水平。

失業率



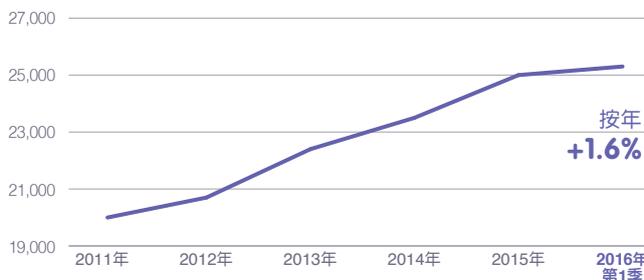
* 經季節性調整數據

來源：香港政府統計處

家庭收入及消費

穩定的勞動市場和不斷上升的家庭收入（當中以公共屋邨租戶的家庭收入增長尤為明顯，此乃由於最低工資有所提高所致）帶動個人消費開支持續上升。然而，經濟環境的不明確因素及金融市場的波動均可能會影響消費者的信心。

家庭每月收入中位數* (港元)



* 包括花紅

來源：香港政府統計處

訪港旅客

2016年第一季訪港旅客錄得的負增長為-10.9%，主要為內地旅客減少所致，其訪港意慾降低，是由於中國經濟增長放緩、消費模式改變、匯率走勢不利和有關香港的負面報導等因素。

訪港旅客(百萬)



來源：香港旅遊發展局

零售銷售

整體零售市場於2016年第一季表現失色，零售業銷貨額增長率為-12.5%，連續第二年錄得負增長。非必需品行業在訪港旅客人數和消費持續減少下首當其衝。必需品行業的銷售增長雖然較整體市場高，但亦出現放緩的跡象。

零售業銷貨額趨勢(按年)



* 必需品行業包括超級市場及食品

來源：香港政府統計處

這些數據為領展帶來的啟示

- ✓ 勞動市場應大致維持穩定
- ✓ 公共屋邨住戶的家庭收入將會為本地必需品消費需求提供支持
- ✗ 增長放緩和經濟前景不明朗可能會影響消費者情緒
- ✗ 訪港旅客人數持續下跌和匯率的不利走勢，將會進一步拖累零售業的表現

領展正在採取的措施

1. 貫徹領展專注於具抗逆力的大眾市場
2. 透過完善產品和服務組合（如擴闊菜式和餐廳選擇），積極尋求增長機遇
3. 物色並投資於因人口和顧客群增長、家庭收入不斷上升以及交通網絡改善而具有增長潛力的地區

經營環境 續

香港的主要市場趨勢

停車場

2015年的私家車登記數目繼續增長，所錄得的增長率與2014年相若。然而，由於政府持續縮減新私人屋苑的車位數目，因此車位供應量仍然緊張。

車輛登記及泊車位數量*



* 2016年2月的數據

來源：香港運輸署

甲級辦公室

儘管整體經濟疲軟，然而甲級辦公室市場非常穩健。2016年第一季的空置率仍然偏低。雖然尖沙咀及九龍東等多個地區均將推出新的甲級辦公大樓供應，但各區空置率偏低及需求穩健，應有助新供應吸納情況及對其租金水平起支持作用。

整體辦公室租金指數

指數基礎年份：2003年第一季 = 100



來源：第一太平戴維斯

這些數據為領展帶來的啟示

- ✓ 泊車位供求失衡，將有助支持停車場市況暢旺
- ✓ 對優質辦公室的持續需求可為市場起支持作用
- ✗ 非核心地區的新建辦公室供應或會造成租金增長壓力

領展正在採取的措施

1. 監察停車場市況，並尋找機會收窄領展及鄰近停車場的租金差距
2. 發展頂尖的綜合辦公大樓，並提供一流的硬件設備，帶動租務需求

中國內地的主要市場趨勢

整體經濟

2016年第一季的中國本地生產總值增長率為6.7%，而一線城市亦呈現相若的增長模式。儘管國內及外部阻力不斷加大令中國面臨經濟下行的壓力，然而此情況可望在本地消費的帶動下有所改善，經濟亦可逐步重回正軌。

本地生產總值增長(按年)



來源：國家統計局

北京城鎮家庭可支配收入

北京中產階級人口數目不斷攀升，加上城鎮家庭可支配收入持續增加，應會支持消費品零售額進一步增長。

城鎮家庭人均可支配收入(按年)



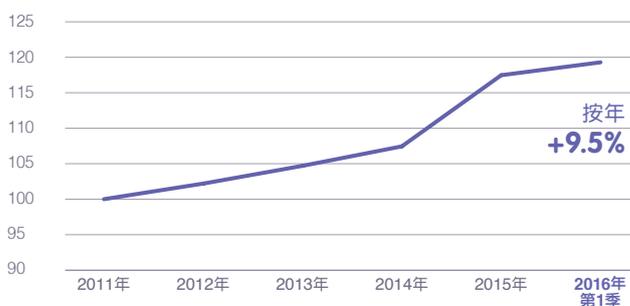
來源：北京統計信息網

上海甲級辦公室市場

上海政府繼續支持金融及服務業的發展，因而推動了甲級辦公室需求的增長。核心商業中心區辦公室需求主要來自跨國企業及大型國企，而租金水平預期將大致維持穩定。

商業中心區租金指數

指數基礎年份：2011年第四季 = 100



來源：仲量聯行

這些數據為領展帶來的啟示

- ✓ 中國將進入更為正常化的穩健增長階段
- ✓ 持續城鎮化意味著一線城市會繼續受惠，並將維持穩健
- ✗ 商業房地產供應過盛的低線級城市會承受較大的風險

領展正在採取的措施

1. 根據投資計劃，致力有效執行有關所收購資產的策略
2. 繼續專注於一線城市、大眾市場零售及甲級辦公室

能夠在業務營運中不斷創新，是領展一直引以為傲的事，而這種創新精神更在我們的可持續發展表現中充分體現。於2015/2016年度，領展與一家領先環保經濟學機構Trucost合作，攜手制訂完善的框架，藉以量化及計量我們的天然、社會及人力資本。

量化及計量該等資本，並了解有關資本隨時間推移而產生的變化，會對我們業務的整體成效及抗逆力構成影響。這些指標有助提升內部的決策，同時讓領展締造經濟回報以外的重要價值。

以該框架為基準進行的初步評估將會為我們定下基線，用以監察每項資本的改善情況，而我們將會透過企業可持續發展網站匯報相關的結果。



天然、 社會及 人力 資本

天然、社會及人力資本
指標表現

26.3%

自2010年起已減少之能源耗用量

2,790萬港元

自2013年起透過「愛·匯聚計劃」投放於社區

92%

員工參與「抱負、使命及信念」年度調查



實現我們的策略重點

我們的策略重點在於帶動增長、資本管理、推動公司發展並體現連繫好生活。管理層作出決策時會強調這些重點，使其推行的項目和措施可順應我們營運的市場和環境。

01. 建立具有更高生產力及更具質素的物業組合



關鍵績效指標

96.0%
香港物業租用率

本財政年度對於我們提升物業組合質素而言為重要的一年，讓我們作好準備提高生產力及締造未來的可持續增長。秉持為基金單位持有人提供更高回報的目標，我們持續透過審慎執行資產管理、資產提升、資產收購、資產出售及物業發展來創造價值。除了持續發揮我們的核心優勢以優化商戶組合及提升香港現有物業外，我們於年內出售了若干非核心物業，並在中國內地增添兩項具有較高增長潛力的物業。

資產管理

良好的物業管理是我們增長的核心，而此無疑是對提高溢利及從物業獲取價值最重要的動力。管理零售物業及停車場設施，已發展為我們的優勢及專長，我們將會透過在多方面作出創新改革，繼續善用這一項競爭優勢。

我們的租賃策略涵蓋一系列措施，包括下列各項：

- 於各物業內安排合適的商戶組合；
- 根據商戶表現定期檢討租金；
- 物色業務穩健及聲譽卓著的商戶並與其合作；及
- 建立值得信賴的品牌聲譽，以吸引新的零售商。

為支援以上措施，我們一直密切監察及深入分析地區人口結構及顧客喜好的轉變，並採用積極主動的宣傳及市場推廣策略以帶動客流、提高品牌認知度及增強顧客忠誠度。

物業管理方面，我們繼續專注於下列四個重點領域：

- 提供高效的優質服務；
- 增設暢通無阻通道設施；
- 改善我們與商戶及服務供應商的關係；及
- 提升物業在水電及廢物等方面的營運效益。

表現

香港物業組合

零售

儘管經濟環境充滿挑戰並正影響香港，我們的零售物業組合顯現出其抗逆力，在大部分零售業務領域均取得增長。我們積極引入更多具生產力的商戶，尤其是飲食行業，同時亦將面積較大的商舖重新間隔成面積較小的商舖，從而提升商戶的銷售效率。於2016年3月31日，物業組合的租用率高達96.0%。續租租金調整率為25.9%，而零售租金則按年錄得6.7%增長。

零售物業組合的營運數據

	租用率		續租租金調整率		佔總面積之百分比 ⁽¹⁾
	於2016年 3月31日 %	於2015年 3月31日 %	截至2016年 3月31日止 年度 %	截至2015年 3月31日止 年度 %	於2016年 3月31日 %
	商舖	97.1	96.5	29.0	23.3
街市／熟食檔位	89.1	86.4	10.4	12.0	8.8
教育／福利及 配套設施	92.4	87.2	14.3	20.0	8.3
總計／整體	96.0	94.8	25.9	22.0	100.0

附註：

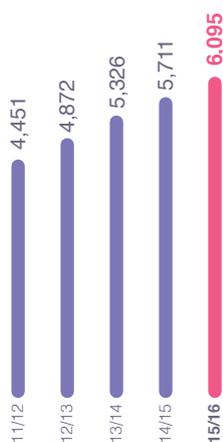
(1) 總計不包括自用辦事處。

透過採取由下而上的方式為物業組合作出詳細研究後，我們把香港物業組合分類為都會、匯坊及鄰里三大組別，以確保能夠長遠有效地提高營運表現。我們更可透過將物業組合分類，因應不同的商戶及客群需要制訂管理及市場推廣方針。

我們的物業表現足以證明我們的策略行之有效。我們旗下的都會商場為物業組合之零售租金帶來17.1%之貢獻，而其餘物業的平均每月租金均持續取得按年增長。

香港零售物業租金

(百萬港元)



零售物業組合分類

物業	物業數目	零售物業 估值	零售租金	平均每月租金		租用率	
		於2016年 3月31日 百萬港元	截至 2016年 3月31日止 年度 百萬港元	於2016年 3月31日 每平方呎 港元	於2015年 3月31日 每平方呎 港元	於2016年 3月31日 %	於2015年 3月31日 %
都會	6	21,463	1,044	70.8	62.3	97.3	96.7
匯坊	38	58,590	3,013	60.8	55.8	97.0	96.2
鄰里	95	34,439	1,998	34.9	32.8	94.8	93.3
五項已售物業	-	-	40	-	25.1	-	91.9
總計／整體	139	114,492	6,095	50.0	45.4	96.0	94.8

超過30%的租約（按每月租金計算）將於未來一年到期，我們正與現有商戶緊密合作，確保他們的業務取得成功並維持他們

的忠誠度。我們同時亦與具備潛力的商戶接洽，有望加強產品組合及服務供應。

實現我們的策略重點 續

物業組合租約到期情況

(於2016年3月31日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2016/2017年度	26.8	30.6
2017/2018年度	23.4	27.5
2018/2019年度及其後	39.3	37.2
短期租約及空置	10.5	4.7
總計	100.0	100.0

停車場

作為全港最大的停車場業主之一，我們了解到大眾對泊車位的需求仍然殷切，此乃由於私家車登記的數目不斷上升，而市場上泊車位增長滯緩所致。隨著需求增加，加上到訪我們已提升的商場的訪客數目上升，我們的停車場業務於年內表現理想。截至2016年3月31日止年度，每個泊車位每月收入增加14.4%至2,022港元。

為了提升客戶服務和營運表現，我們更投入資金提升各物業的停車場設施，例如防止跟車尾系統、巡邏保安管理及指向標示牌。自2013年開始為期十年的停車場翻新計劃亦進展良好，投資總額約為三億港元。

主要停車場物業表現指標

	截至2016年 3月31日止 年度	截至2015年 3月31日止 年度
每個泊車位每月收入(港元)	2,022	1,767
物業收入淨額比率(%)	71.8	70.3
	於2016年 3月31日	於2015年 3月31日
總估值(百萬港元)	28,888	25,177
每個泊車位平均估值(千港元)	384	330

展望未來

2016年4月1日起，我們於20項物業推行全新資產管理模式，物業涵蓋都會及匯坊商場，形成五個獨特的物業群。

根據此管理模式，各物業群內所有資產的營運及財務規劃均由專責的資產經理監

督，以提升物業收入淨額及資產價值。資產經理需要制訂「資產為本」計劃，以管理資產租賃、成本控制及長遠定位，從而滿足社區內瞬息萬變的需求。這項全方位的策略將可提升營運效益，改善資源分配，提升客戶體驗及創造更高的價值。



關鍵績效指標

100%

歐美匯購物中心 零售租用率

中國內地物業組合

我們分別於2015年4月及2015年8月完成收購北京歐美匯購物中心以及上海企業天地1號及2號。

歐美匯購物中心位處「中國矽谷」中關村的中心地帶，是一個提供大眾市場零售產

品的地區性都會商場。市場的強大需求令歐美匯購物中心取得卓越表現，於2016年3月31日的租用率達100%，而財政年度內的零售續租租金調整率則為38.7%。

歐美匯購物中心的零售租約到期情況

(於2016年3月31日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2016/2017年度	24.2	28.7
2017/2018年度	22.1	30.0
2018/2019年度及其後	53.7	41.3
總計	100.0	100.0



關鍵績效指標

100%

企業天地1號及2號 辦公室租用率

企業天地1號及2號位處新天地，是上海其中一個最著名及繁榮的核心商業區之一。由於具備一流硬件及甲級規格，企業天地1號及2號繼續為當地及跨國企業設立其上

海辦公室的首選地點。於本年度內，辦公室的續租租金調整率為12.8%，而於2016年3月31日的租用率則為100%。

企業天地1號及2號的辦公室租約到期情況

(於2016年3月31日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2016/2017年度	38.0	37.7
2017/2018年度	15.2	17.6
2018/2019年度及其後	46.8	44.7
總計	100.0	100.0

鑒於質素優良及地理位置優越，企業天地1號及2號的預租情況理想，減低了由2017/2018年度辦公室供應增加帶來的風

險。於2016年3月31日，約一半（以面積計算）將於2016/2017年度到期的租約已獲承諾續約。

實現我們的策略重點 續



關鍵績效指標

**15.5%至
23.5%**
於年內完成
資產提升項目之
投資回報

資產提升

多年來，我們憑藉資產提升方面的專業知識取得顯著成果。我們原有的香港物業組合平均樓齡為25年，意味著許多物業有需要進行提升，方可釋放潛力及締造更高的價值。透過審慎地規劃及執行資產提升工程，我們不單為商戶和顧客提供獲優化的零售環境，更為社區帶來更佳和更多樣化的購物體驗。我們的資產提升計劃繼續以下列各項為重心：

- 提升商場表現；
- 把握地區不斷轉變的人口結構，例如人口增長及年齡分布；
- 創造及實施劃一的品牌形象；及
- 更有效地利用零售面積。

我們持續進行資產提升工程，以改善物業的設計、效益及設施。我們於優化小型資產（即估值排名為「50大」之外的資產）作出的投資，亦反映我們對整個物業組合的承擔和重心所在。

表現

於回顧的年度內，我們合共完成五個資產提升工程，包括青衣商場、黃大仙中心北館、朗屏商場、禾輦廣場及天盛商場。這些物業進行了簡約翻新以至大型提升工程等不同規模的改良，並已帶來理想的投資回報。

黃大仙中心北館（前稱龍翔廣場）已重塑品牌定位，加上毗鄰香港其中一個旅遊熱點黃大仙祠，現已成為九龍中部一個嶄新的都會商場。

截至2016年3月31日止年度內完成之資產提升項目的投資回報

	於2016年 3月31日 之總面積 千平方呎	項目資本 開支總額 百萬港元	預計 投資回報 %
青衣商場 ⁽²⁾	55	105	15.6
黃大仙中心北館 ⁽¹⁾	140	306	15.5
朗屏商場 ⁽²⁾	89	133	17.1
禾輦廣場 ⁽¹⁾	181	36	23.5
天盛商場 ⁽¹⁾⁽³⁾	76	195	15.6
總計		775	

附註：

(1) 物業估值排名為「50大」之內。

(2) 物業估值排名為「50大」之外。

(3) 物業包括鮮活街市提升。

資產提升工程包括調升樓底高度及增加商場空間感，及增加商舖數目。中庭亦已全面粉飾及改善裝潢，以配合舉辦各種市場推廣活動。我們亦已為與黃大仙中心北館一橋之隔的黃大仙中心重塑品牌形象，改名黃大仙中心南館。這兩座相連的商場以一個商場模式經營，以促進協同效應、減少行業及商戶重疊以及為顧客提供更多產品選擇。黃大仙中心換上以燈籠為設計靈感的嶄新外觀後，對前往毗鄰黃大仙祠的旅遊人士和途經龍翔道一帶的駕駛人士更具吸引力。

鑒於人口結構受鄰近新落成的住宅項目影響而有所變化，我們已完成青衣商場及朗屏商場的資產提升工程，務求為商戶提供更佳的營商環境以及為顧客提供更多種類的產品，以迎合多樣化的需求。天盛商場已重新裝修，其鮮活街市亦已重新定位為服務天水圍區的地區性鮮活街市。

貫徹此項經多番驗證的策略，我們現正進行11個提升項目，8個項目快將展開，同時亦有逾16個項目正於審視階段，將資產提升計劃伸延至2020年。



香港
黃大仙中心北館

實現我們的策略重點 續

資產提升項目的狀況

	項目數量	預計成本 百萬港元
進行中的項目	11	1,386
待相關部門審批的項目	8	808
其他規劃中的項目	> 16	> 1,300
總計	> 35	> 3,494

進行中的資產提升項目

	預計成本 百萬港元	目標 完成日期
天澤商場 ⁽¹⁾	26	2016年年中
利東商場 ⁽²⁾	83	2016年年中
蝴蝶廣場 ⁽¹⁾⁽³⁾	329	2016年年中
厚德商場 ⁽¹⁾	174	2016年年底
大興商場 ⁽²⁾	75	2016年年底
秀茂坪商場 ⁽¹⁾	72	2016年年底
華明商場 ⁽²⁾	72	2017年年初
天耀廣場 ⁽¹⁾	164	2017年年初
富東廣場 ⁽¹⁾	30	2017年年初
隆亨商場 ⁽²⁾	81	2017年年中
頌富廣場 ⁽¹⁾	280	2017年年中
總計	1,386	

附註：

(1) 物業估值排名為「50大」之內。

(2) 物業估值排名為「50大」之外。

(3) 項目包括鮮活街市提升。

資產收購

增添更具增長潛力的優質資產有助提升我們的物業組合質素及確保每基金單位分派的可持續增長。建基於我們物業組合的抗逆力，我們專注尋找機會投資於日後具有高增長潛力的大眾市場零售物業以及位於香港及中國內地一線城市核心商業中心區的優質甲級辦公室物業。這將涉及審慎的盡職調查及嚴謹的交易結構，以達致更佳之長遠回報。

表現

年內，我們分別於2015年4月及2015年8月完成收購北京歐美匯購物中心以及上海企

業天地1號及2號。這兩項位於中國內地的新物業與我們透過增添更具增長潛力的資產進行區域性擴展的策略相符。

於2016年2月，我們宣布透過政府招標收購香港旺角彌敦道700號的商業項目。於本財政年度結束後，有關收購已於2016年4月15日完成。該物業座落於九龍半島心臟地帶的黃金位置，交通四通八達，包括鐵路、巴士及小巴。基於其位置及人流，我們相信此項物業為經營大眾市場零售、餐飲及服務業之絕佳之選，惟該物業需進行全面翻新工程，以蛻變成為現代化的零售商場及大樓。此項投資機遇充分發揮領展於資產提升及大眾市場零售物業租務的



關鍵績效指標

26.3%

自2010年起已減少
之能源耗用量

優勢。我們繼續專注於香港零售市場，此項策略與我們致力增加領展客戶份額的目標一致，並可繼續為領展過去十年來的服務對象——大眾市場顧客提供服務。

資產出售

提升資產物業組合的質素亦意味著出售非核心物業，並帶來不少創造價值的機遇，例如：

- 償還債務；
- 為回購基金單位提供資金；
- 為投資更具增長潛力的資產提供資金；及
- 提升基金單位持有人回報。

表現

我們持續檢視及精簡物業組合，並於2015年12月完成出售五項物業，出售價較該等物業於2015年9月30日的估值總額溢價30%。我們亦分別於2016年3月31日及2016年4月11日，宣布出售另外九項物業。其中兩項物業的總代價為16.90億港元，較該等物業於2016年3月31日的估值總額溢價15%，而其餘七項物業以較2016年3月31日的估值總額溢價23%，即以19.62億港元售出。該批物業交易已於本財政年度結束後，即2016年5月31日完成。我們的營運效率亦透過人力資源評估過程中得以提升。

物業發展

領展現正與其合作夥伴南豐發展有限公司緊密合作，進行一項位於香港九龍東海濱道的商業發展項目。該物業為頂尖的甲級商業物業，預計將可如期於2019年內落成。

表現

我們已就項目展開地基工程，工程正按進度進行中。除以取得香港綠色建築議會綠建環評（HK-BEAM）及領先能源與環境設計（LEED）之鉑金級認證為目標外，該物業亦為全港首批將登記為健康建築標準（WELL Building Standard）項目的商業項目之一，著重確保建築環境內使用者的健康及福祉。

卓越的環保工作

我們的能源消耗按年減少2.2%，連續六年的減少使我們進一步邁向2020年或以前，達成相比2010年的能源耗用量減少30%的目標。整體而言，碳排放量自2010年起已有效減少26.3%。

應用數碼技術解決方案能有效推動我們的節能計劃，從而改善我們在環保工作方面的表現。無線射頻辨識系統不僅能追蹤及計算我們香港物業的耗電量，亦能監察廢物排放量、溫度及人流。有關數據分析及後續跟進措施將會帶來多種環境效益，包括減少個別設施的能源消耗及達致更有效的廢物管理。

年內，我們成功完成為期一年的試驗計劃，在46個物業安裝廢物管理設施，其後亦已制訂一套全面的廢物管理策略。這套策略引入一系列政策及程序以促進廢物分類及盡量減少送往堆填區的廢物。我們亦設有多項計劃，與商戶、服務供應商、政府和非政府組織緊密合作，教育社會大眾之餘，同時致力尋求最佳的解決方案。自該計劃實施以來，我們於本年內已回收或再加工約40噸廢物。

實現我們的策略重點 續

02. 維持審慎 靈活的資本架構



關鍵績效指標

2.57%

實際利率

審慎有效的資本管理是領展達成策略目標及提高基金單位價值的要訣，並為我們長期可持續增長奠下堅實基礎。我們致力善用最佳的資本工具組合，包括銀行貸款、資本市場債券發行及出售資產。

我們多年來不斷演變及強化資本管理框架，並一直專注於：

- 優化長遠資本架構；
- 維持穩健的企業信貸評級，以維持低融資成本；
- 透過延長債務到期日以減低再融資的風險；及
- 限制利率波動造成之影響。

我們繼續分派100%的可分派收入，彰顯我們為基金單位持有人帶來可持續回報的決心。

表現

金融市場在2015年再次經歷了動盪的一年。市場利率預測於2015年11月急劇上升，於2015年12月，美國聯邦儲備局九年來首次將聯邦基金目標利率調高0.25%。美國經濟的復甦進程符合預期，2016年1月的失業率跌至4.9%。然而，踏入2016年第一季，油價下跌、全球經濟放緩風險增加以及歐洲央行及日本中央銀行進一步調低負利率，均牽制著美國聯邦儲備局的進一步行動。港元利率的孳息率曲線維持平穩。至於香港銀行市場，市場流動資金充裕加上整體貸款需求縮減，導致出現貸款息差收窄。

於回顧年內，我們繼續採取嚴謹的資本管理。我們把握銀行市場的利好形勢，向合共16間銀行安排了總額175億港元的新銀行融資，包括64億港元的定期貸款及111億港元的循環貸款。貸款年期介乎三年至五年半，總利息成本為香港銀行同業拆息加0.75%至1.25%。此外，我們根據中期票據計劃發行四筆合共21億港元的港元票據，年期介乎七年至十年，年票息率為2.67%至3.15%。於2016年3月31日，本集團之所有借貸均為無抵押借貸。

於2016年3月31日，集團債務總額增加至270億港元（2015年3月31日：171億港元），負債比率為16.5%（2015年3月31日：11.9%）。我們的已承諾債務融資平均年期維持穩定，為5.0年（2015年3月31日：5.2年）。於2016年3月31日，本集團之備用流動資金為81億港元（2015年3月31日：64億港元），當中包括現金及存款5億港元（2015年3月31日：34億港元）及未提取之已承諾融資額76億港元（2015年3月31日：30億港元）。

利率管理方面，我們提高定息負債佔債務總額的比例至63%（2015年3月31日：59%），而定息負債平均年期（代表定息負債所提供之平均利率保障期）維持穩定，為6.9年（2015年3月31日：7.2年）。本集團於2016年3月31日之債務組合的實際利息成本減低至2.57%（2015年3月31日：2.66%）。

作為領展資本循環策略的其中一環，我們於年內利用部分出售物業所得款項回購了5,020萬個基金單位，平均價格為每基金單位43.74港元，較2016年3月31日之每基金單位資產淨值56.79港元折讓23%。

於2016年2月23日及2016年3月14日，標準普爾及穆迪分別確認領展的企業信貸評級為「A」級及「A2」級。

已承諾債務融資⁽¹⁾

(於2016年3月31日)

(十億港元)	定息負債 ⁽²⁾	浮息負債 ⁽²⁾	已動用融資	未提取融資	已承諾融資總額
無抵押貸款	7.4	5.9	13.3	7.6	20.9
中期票據	9.7	4.0	13.7	-	13.7
總計	17.1	9.9	27.0	7.6	34.6
百分比	63%	37%	78%	22%	100%

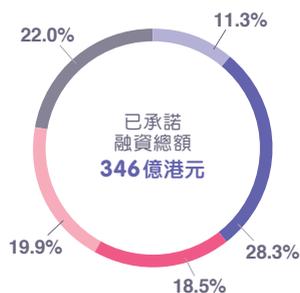
附註：

(1) 所有金額為面值。

(2) 經利率掉期後。

資金基礎

(於2016年3月31日)



中期票據 - 已上市

中期票據 - 非上市

銀行貸款 - 定期

銀行貸款 - 循環

未提取融資

融資到期情況⁽¹⁾

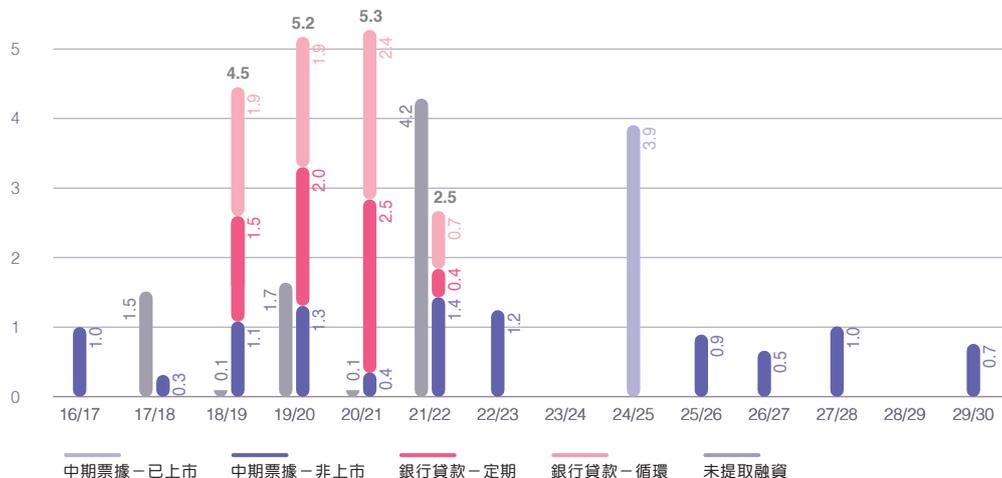
(於2016年3月31日)

於下列年度內到期	無抵押 銀行貸款 十億港元	中期票據 十億港元	未提取 融資 十億港元	總額 十億港元
2016/2017年度	-	1.0	-	1.0
2017/2018年度	-	0.3	1.5	1.8
2018/2019年度	3.4	1.1	0.1	4.6
2019/2020年度	3.9	1.3	1.7	6.9
2020/2021年度及其後	6.0	10.0	4.3	20.3
總計	13.3	13.7	7.6	34.6

融資到期情況⁽¹⁾

(於2016年3月31日)

十億港元



附註：

(1) 所有金額為面值。

實現我們的策略重點 續

03. 發展強大的管理 團隊



關鍵績效指標

21.1%
員工流失率

獲得高表現評分的員工流失率近乎零，反映領展挽留人才的策略行之有效。



領展希望為僱員建立強調尊重包容的工作環境，致力成為員工心目中的理想僱主。我們的人力資源策略着重於吸引、挽留、激勵及獎勵一支由業內專業人士組成的多元化團隊。在此方面我們已取得良好進展，一支懂得靈活變通而勇於創新的專業團隊已逐漸成形，能夠有效管理我們的業務，同時可以利用其遠見及專業判斷力識別潛在的風險和機遇。

培育人才

我們利用各種渠道來了解員工的工作抱負和他們在工作時最看重哪些特點，而這些訊息會引導我們展開創新的計劃，協助員工發展和成長。我們設立了專屬的員工通訊刊物和內聯網，讓員工可定期發表意見和互相交流。我們每年均會透過抱負、使命、信念年度調查收集意見，本年度員工對調查的回應比率約為92%。為回應調查結果和鼓勵僱員達致更佳的工作與生活平衡，我們已成立僱員義工委員會及制訂一系列的正式指引，以鼓勵更多員工在不同的社區活動中擔任義工，尤其是「愛·匯聚計劃」的義務工作。本年度，我們的員工曾參與多個由「愛·匯聚計劃」資助的活動，包括老人院探訪、設置流動遊樂場和讓基層兒童認識古典音樂等。

我們在本年度順利推出全新的企業品牌活動，並投放了大量時間及精力，確保我們整個團隊（包括各級直接員工及外判供應商）了解新品牌及品牌承諾背後的理念。我們已建立由108人組成、實力雄厚的「品牌大使」團隊，向我們的員工、合作夥伴以至社區傳達我們的訊息。

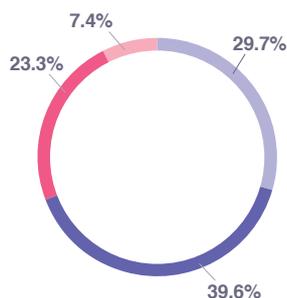
培訓與發展

領展致力為富潛質的員工提供晉升機會。我們盡可能作內部晉升，以提供更多工作發展機會和挽留表現最出色的員工。憑藉我們獲擴展的增長動力和全新的資產管理模式，我們可提供多元化機會，更有效地配合員工一展工作抱負。領展亦提供各種培訓和自我提升計劃，讓員工學習履行特定崗位的職務和職責所需的管理知識、技術和個人技能。績效管理系統是員工績效評估制度中的一大評估標準，我們會按照一系列的關鍵績效指標和實踐核心價值（互相尊重、追求卓越、恪守誠信及團隊精神）的情況，對員工進行評估。我們更設有完善及保密的申訴機制，每一位員工均有權在有需要時申請覆核績效評估成績。績效提升計劃設有正式的程序傳達管理層的意見，藉以提升員工的績效。

為培育未來領袖，我們已向約60名管理人員推行領袖發展計劃。該計劃以史蒂芬·柯維的著作《與成功有約－高效能人士的七個習慣》為藍本，旨在提升領袖技能，為企業上下建立一種高績效的文化。

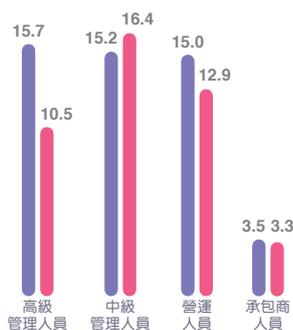
為了推行資產管理模式，我們特別成立了一個專責團隊，五個資產經理分別由內部團隊及從市場上挑選出來。這些資產經理擁有全面去管理他們所負責之物業的權力，而我們現有的物業管理及租務團隊將全力配合其工作。因此，資產經理及各部門將設有一些共同的關鍵績效指標，讓資產管理模式得以成功推行之餘，同時確保其餘的物業組合的表現不受影響。

員工服務年期



2年或以下
2-5年
6-9年
10年或以上

平均培訓時數



2014/2015
2015/2016

性別統計

(於2016年3月31日)

員工

51%
男性

49%
女性

管理層

70%
男性

30%
女性

董事會⁽¹⁾

71%
男性

29%
女性

附註：

(1) 數據截止本年報日。

健康與福祉

保持員工的身心健康可提升生產力。本年度，我們為員工舉辦了多個個人認知工作坊和大量的工餘活動，協助員工取得工作及生活的平衡。此外，我們透過設立24小時熱線和諮詢服務，為員工和他們的親屬提供專業的個人輔導，協助他們解決任何與工作、個人生活或家庭問題有關的疑難。

多元化與包容

我們旨在成為世界級的房地產投資及管理機構，除於聘請員工方面訂有嚴格的反歧視政策外，我們亦提倡人才多元化。目前，我們的員工中近半數為女性，10名管理團隊成員中，3位為女性，而14名董事

會成員中亦有4位為女性。我們為亞洲首間公開支持《賦權予婦女原則》（由聯合國婦女署及聯合國全球契約合作推廣）的房地產投資信託基金，並致力把這些原則推行到業務各個層面。我們的員工年齡組別相對平均，分布於各個年齡層，反映香港一般的就業趨勢。

表現

年內，我們的員工流失率為21.1%，與過往數年的比率大致相符。更重要的是，獲得高表現評分的員工流失率近乎零，反映我們挽留人才的策略行之有效。於2016年3月31日，我們的員工數目為883人。

實現我們的策略重點 續

04. 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展



關鍵績效指標

15 領展商戶學堂活動

我們透過支持商戶發展、為顧客創造更佳的生活體驗及參與建設繁榮社區，為領展的長遠發展作投資。我們深信只要有益於社區，我們也會受惠。

與商戶同步成長

於香港，我們已訂立超過11,000份慎選的租約及准用證，提供充滿活力的零售組合，滿足周邊社區的需要之餘，同時亦吸引鄰近地區的顧客。我們協助商戶成長的方式乃建基於與現有及潛在商戶發展的深厚關係，再配合區域層面的廣泛分析及商戶意見調查，尋找改進的機會。

領展一直透過領展商戶學堂以及定期舉辦的研討會及工作坊，支持商戶的業務發展。商戶學堂為商戶提供寶貴的商業知識、最新的零售及服務趨勢以及改善營運的秘訣。在剛過去的財政年度，我們舉辦了15項活動，並獲2,000多人踴躍參與。

領展深信，與信譽良好及優質的商戶合作，能為顧客提供他們所需的品牌及產品，進而吸引更多的人流到我們的商場購物，令較小型的商戶受惠之餘，同時吸引新零售商戶進駐我們的商場。我們定期與目標商戶洽談，以了解他們的業務及擴展計劃，並分析他們的業務如何能為我們現有的行業組合提供增值作用。新商戶能夠使我們的行業組合更加豐富，提供更多品牌選擇，從而提高我們商場的整體吸引力。

領展同時積極邀請商戶參與社區活動，從而推動及支持社區聯繫。鮮活街市商戶慷慨捐出食物予年長人士，以及參與剩食回收活動。我們旗下的商場亦歡迎導盲犬到訪，商戶亦會定時參與節日推廣活動。

香港物業組合零售行業組合

(於2016年3月31日)

	佔已出租面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
飲食	29.6	26.4
超級市場及食品	18.6	21.9
街市／熟食檔位	8.1	14.1
服務	9.2	10.7
個人護理／醫療	4.0	6.3
教育／福利及配套設施	8.1	1.2
貴重商品（珠寶首飾及鐘錶）	0.3	0.7
其他 ⁽¹⁾	22.1	18.7
總計	100.0	100.0

附註：

(1) 其他包括服裝、百貨公司、電器及家居用品、光學產品、書籍及文儀用品、報紙以及休閒娛樂。

優化社區

領展推展多項計劃協助社區蓬勃發展，由向租用我們物業的福利機構提供優惠租金，以至增設暢通無阻設施以及在我們的都會及匯坊物業中附設公共空間，我們的物業成為了社區樞紐，連繫社群，為大眾提供各種家庭娛樂體驗。

領展與不同福利機構、商會及社會團體合作，於旗下商場舉辦熱鬧有趣的活動和表演，藉此造福本地社區。這些活動旨在提高社區居民對一系列有關現代城市生活模式問題的關注，包括健康、營養、家庭和諧及綠色生活。我們在本財政年度於旗下各個商場內共舉辦了51項活動。

「愛·匯聚計劃」為領展的旗艦慈善及社區參與計劃，旨在透過該計劃支持經挑選的非牟利社區項目，協助改善本地社區居民的生活。領展每年均會撥捐不多於上一年度物業收入淨額0.25%的款項予「愛·匯聚計劃」。於本財政年度，領展就各項目捐出之款項達1,000萬港元。

計劃集中資助兩個社群，分別為青少年及長者。除了現有的社會服務資助，領展亦於年內推出三項新類別，分別是地區項目資助、領展第一代大學生獎學金及領展無障礙商場定向挑戰項目。地區項目資助藉著照顧特定地區需要的小型項目，為社區提供更廣泛服務，以建立更緊密連繫。年內，領展在16個地區資助了37個項目，受惠人數達70,000人。



關鍵績效指標

2,790萬港元
自2013年起透過
「愛·匯聚計劃」
投放於社區



左上
協青社：舞動街頭

右上
香港導盲犬協會有限公司：
導盲犬實實孕育及
公眾教育計劃

下
智樂兒童遊樂協會：
鄰舍遊戲計劃（第三期）—
好玩快樂社區

實現我們的策略重點 續

領展第一代大學生獎學金是「愛·匯聚計劃」另一新猷，目的為資助家庭三代中的首位學生，於香港其中一所大學就讀。本港中學可直接提名學生申請，整個計劃由香港社會服務聯會旗下的HKCSS WiseGiving Limited獨立監管。領展已向100名學生頒授獎學金，每名獲獎學生均可獲得20,000港元的資助。領展亦成立「領展獎學金同學會」，藉此為獲資助同學安排友師計劃、就業諮詢及企業參觀等活動，而獲資

助獎學金的同學於領展進行實習將可獲優先考慮。

自2011年以來，我們已投資二億港元優化旗下物業的暢道無阻設施，確保我們的物業出入暢通無阻，我們亦與相關組織攜手合作，在旗下赤柱廣場舉辦無障礙挑戰賽，以提高大眾對這個重大社區議題的關注。

有關我們廣泛的社區參與計劃的進一步詳情，請瀏覽我們的網站Linkreit.com/sustainability。

領展資助100名家庭三代中的首位大學生於香港其中一所大學就讀。

「愛·匯聚計劃」

項目名稱	機構	總額 千港元
A) 社會服務資助 (7個項目)		
狗醫生計劃	亞洲動物基金有限公司	305
開心三代查篤撐	查篤撐兒童粵劇協會有限公司	503
「生活添惜菜，盛食齊分享」 領展街市剩食回收計劃	齊惜福有限公司	1,321
導盲犬寶寶孕育及公眾教育計劃	香港導盲犬協會有限公司	597
音樂兒童@領展	音樂兒童基金會有限公司	523
鄰舍遊戲計劃(第三期) — 好玩快樂社區	智樂兒童遊樂協會	500
舞動街頭	協青社	400
	小計	4,149
B) 地區項目資助 (37個項目)		3,427
C) 獎學金 (100位大學生)		
領展第一代大學生獎學金	HKCSS WiseGiving Limited	2,000
D) 無障礙挑戰項目 (1個項目)		
領展無障礙商場定向挑戰賽	香港社會服務聯會	440
捐款總額		10,016



關鍵績效指標

5.2%

香港物業組合商戶 零售銷售額按年增長

表現

由於我們努力不懈地完善行業組合及改善商戶的營商環境，於回顧年度內，香港物業組合商戶的平均每月每平方呎零售銷售額持續增加，較上一個財政年度上升5.2%。香港物業組合內經營主要生活必需品的行業中，「飲食」和「超級市場及食品」的每平方呎銷售額按年分別錄得10.6%及0.8%的穩健增長，而「一般零售」行業亦錄得4.8%的升幅。

租金對銷售額比例為我們在管理業務時密切監察以測量商戶對租金的承受能力的另一項指標。本年度香港物業組合的租金對銷售額比例為11.7%。細看不同的行業類別，「飲食」、「超級市場及食品」和「一般零售」行業錄得的租金對銷售額比例分別為11.6%、9.9%及14.1%。

年內，我們舉辦了15項商戶學堂活動，主題包括「以科技提升營運效益」及「高效

處理顧客投訴」等，參與活動的人數逾2,000人。我們將改善商戶學堂活動，以容納不斷增加的參加者人數。

除了全力支持我們的商戶外，我們亦投放資源促進我們所服務社區的可持續發展。年內，領展透過「愛·匯聚計劃」的項目顧問－HKCSS WiseGiving Limited捐出200萬港元予領展第一代大學生獎學金，獲頒獎學金的學生人數合共100人。

我們就37項由評選委員會選出的地區項目資助授出合共340萬港元，評選委員會由21名地區領袖組成，當中包括區議會主席及副主席、區議員以及來自民政事務處及香港社會服務聯會的代表。

社會服務資助至今已踏入第三個年頭，今年合共捐出420萬港元，資助七個社區項目。

財務回顧

我們於2015/2016年度的業務暢旺並取得豐盛成果，為歷年來財務業績表現最佳的年度之一。

領展於本財政年度錄得穩健增長。

整體財務業績

於本年度內，收益及物業收入淨額按年分別增長13.2%及14.9%至87.40億港元（2015年：77.23億港元）及65.13億港元（2015年：56.69億港元）。本年度每基金單位分派增加12.8%至206.18港仙（2015年：182.84港仙），包括每基金單位中期分派98.99港仙（2015年：89.56港仙）及每基金單位末期分派107.19港仙（2015年：93.28港仙）。根據基金單位於2016年3月31日之收市價46.00港元計算，每基金單位分派總額之分派回報率為4.5%。

投資物業組合（包括發展中物業及年內於中國內地收購之物業）之估值持續改善，達到1,606.72億港元，較2015年3月31日增加16.1%。每基金單位資產淨值按年增長10.2%至56.79港元（2015年3月31日：51.53港元）。

香港物業組合

收益分析

收益總額增加至83.19億港元（2015年：77.23億港元），包括零售物業租金收入60.95億港元（2015年：57.11億港元）、停車場租金收入18.46億港元（2015年：16.56億港元）及其他物業相關收益3.78億港元（2015年：3.56億港元）。

受惠於理想的續租租金調整及黃大仙中心北館於2015年11月開幕，零售租金與去年相比繼續錄得強勁增長。由於泊車費上調及已售月票數目增加，停車場租金亦有所上升。

收益分類

	截至2016年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2015年 3月31日止 年度 百萬港元	按年變動 %
零售租金：			
商舖 ⁽¹⁾	4,974	4,638	7.2
街市／熟食檔位	805	767	5.0
教育／福利及配套設施	147	145	1.4
商場營銷	169	161	5.0
停車場租金：			
月租	1,381	1,224	12.8
時租	465	432	7.6
營運開支收回及其他雜項收益：			
物業相關收益 ⁽²⁾	378	356	6.2
總計	8,319	7,723	7.7

附註：

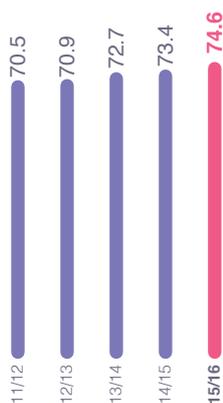
- (1) 商舖租金分別包括48.40億港元之基本租金（2015年：44.69億港元）和1.34億港元（2015年：1.69億港元）之按營業額分成租金。
- (2) 物業相關收益包括來自零售物業之其他收益3.74億港元（2015年：3.53億港元）及停車場之其他收益400萬港元（2015年：300萬港元）。

開支分析

透過實施一系列的成本監控措施，我們成功將本年度物業經營開支總額增幅維持在3.1%。雖然法定最低工資於2015年5月上調8.3%，由每小時30港元修訂至每小時32.5港元，但由於完善的工作規劃及獲提升的工作效益，物業管理人費用、保安及清潔開支僅維持4.7%的溫和增長。員工成本下降主要是由於2016年3月31日之基金

單位收市價較2015年3月31日有所下降，令長期獎勵計劃之撥備減少所致。減少能源消耗仍然為我們的焦點所在，並成功於年內減少耗電量。地租及差餉增加與收益增長大致相符，而宣傳及市場推廣開支增加則主要由於年內推出全新的企業品牌形象所致。受上述各項所帶動，物業收入淨額比率進一步上升至74.6%（2015年：73.4%）。

香港物業收入淨額比率 (%)



物業經營開支分類

	截至2016年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2015年 3月31日止 年度 百萬港元	按年變動 %
物業管理人費用、保安及清潔	580	554	4.7
員工成本	365	381	(4.2)
維修及保養	213	201	6.0
公用事業開支	298	300	(0.7)
地租及差餉	271	236	14.8
宣傳及市場推廣開支	117	108	8.3
屋邨公用地方開支	118	113	4.4
其他物業經營開支	155	161	(3.7)
物業經營開支總計	2,117	2,054	3.1

財務回顧 續

中國內地物業組合

回顧年度內，我們分別於2015年4月1日及2015年8月31日完成收購北京歐美匯購物中心以及上海企業天地1號及2號。該等新收購之中國內地物業為本集團之業績帶來4.21億港元收益以及3.11億港元物業收入淨額。

估值回顧

我們的投資物業（包括發展中物業及年內於中國內地收購之物業）估值總額由2015年3月31日之1,383.83億港元增加16.1%至2016年3月31日之1,606.72億港元。香港零售物業之估值增加6.7%至1,144.92億港元（2015年3月31日：1,073.26億港元），而停車場之估值則增加14.7%至288.88億港元（2015年3月31日：251.77億港元）。香港零售物業及停車場之估值增加主要是受物業收入淨額增加及資產提升後物業狀況有所改善帶動所致。

位於九龍東的香港發展中物業之估值亦增加至63.0億港元（2015年3月31日：58.8億港元），而新收購之中國內地物業於2016年3月31日之估值為109.92億港元。

主要估值師世邦魏理仕有限公司所採用之主要估值方法結合收益還原法及現金流量折現法，以評估我們已落成物業於2016年3月31日之價值。發展中物業則採用餘值法。在為已落成及發展中物業估值時，主要估值師亦已參考市場交易及比較數字。

估值方法

	於2016年 3月31日	於2015年 3月31日
收益還原法 — 資本還原率		
香港		
零售物業：加權平均	4.54%	4.57%
停車場：加權平均	4.78%	4.78%
整體加權平均	4.59%	4.61%
中國內地⁽¹⁾		
零售物業	4.50% – 5.00%	不適用
辦公室物業	4.00%	不適用
現金流量折現法 — 折現率		
香港		
零售物業	7.50%	7.50%
中國內地⁽¹⁾		
零售物業	8.00% – 9.00%	不適用
辦公室物業	7.50%	不適用

附註：

(1) 北京歐美匯購物中心以及上海企業天地1號及2號之收購已分別於2015年4月1日及2015年8月31日完成。



香港H.A.N.D.S熟食檔

風險管理

我們致力維持一個有效的風險管理制度，讓我們具備更有利的條件實現策略重點。於過去兩年，我們已提升了預測風險及靈活有效地管理風險的能力。我們明白，穩健的綜合風險管理方針是令領展能夠把握機遇的關鍵因素。

我們的風險管理方針

領展的企業風險管理框架為實施持續有效的方針提供基礎，以預測、評估及應對主要風險。我們的綜合企業風險管理方針結合自上而下的策略觀點，以及具有互補作用的自下而上的營運程序。自上而下方針涉及審閱我們營運所在的外部環境，以評估我們在致力達致企業目標時，業務有能力承受哪些風險。自下而上方針可以識別、管理及監控我們各個業務範疇的風險，以確保風險管理植根於我們的日常營運之中。

我們的風險管理程序建基於三道防線防禦系統，以便董事會有效考慮監控事宜。董

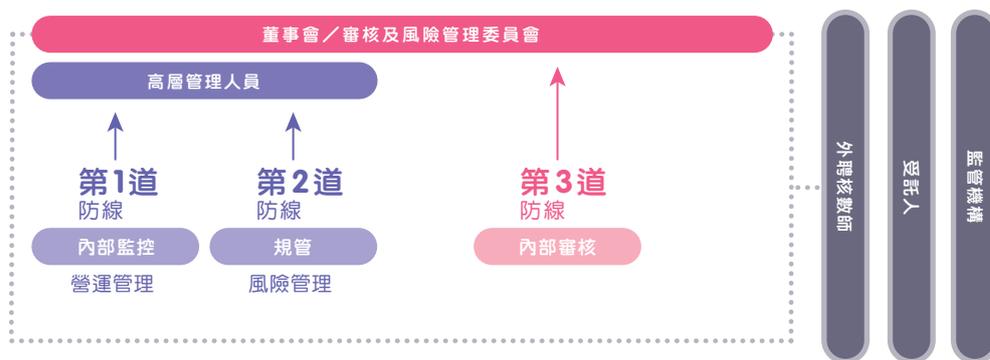
事會透過審核及風險管理委員會定期收取風險管理及內部審核部門報告。

第1道防線 – 內部監控及營運管理

日常營運所包含的規管及風險管理監控程序訂有明確政策及程序，並定期檢討以確保有效。每個主要部門均設有一套相關的營運守則及程序，以確保管理層遵守既定監控框架。僱員亦接受全面培訓，確保了解監控及規管規定。

我們明白，穩健的綜合風險管理方針是令領展能夠把握機遇的關鍵因素。

三道防線



第2道防線－風險管理及規管

風險管理及規管部門負責監察既定企業風險管理框架是否有效，提供指引給各業務部門以執行風險管理程序，協助管理層評估已知及潛在風險，從而設立相關的內部監控措施。倘若在各部門發現任何違規行為，均會呈報風險管理及規管團隊，以便適時採取整改行動。

第3道防線－內部審核

內部審核部門就業務監控系統之成效向審核及風險管理委員會提供獨立及客觀的保證，亦會根據經審核及風險管理委員會批准的年度審核計劃獨立審閱主要業務流程及監控措施。內部審核部門定期向委員會匯報，並與委員會主席舉行定期會議。內部審核部門所提出的主要發現和改善建議及落實進度會透過審核及風險管理委員會定期向董事會報告。管理人亦訂有舉報政策，以盡早發現潛在的不當行為並提呈管理層及審核及風險管理委員會關注。外聘核數師亦會報告審核過程中所發現的任何監控問題。

角色與職責

董事會肩負領展企業風險管理框架的整體責任，負責釐定風險的性質及對業務的影響，並確保設有合適的應對措施以減低相關的風險。審核及風險管理委員會和管理層負責監察風險紓緩措施及其他外部影

響，並確保風險管理程序切合目標。此舉能夠確保合適的管治及政策決定能下行至全公司，而資源亦能被有效分配。

潛在風險及前景

作為我們風險管理方針的一環，我們定期識別及監控可能導致未能預測的重大負面影響，繼而影響我們達成目標的能力的潛在風險。過去一年內，我們識別及密切監控了兩項潛在風險。

1) *香港宏觀經濟狀況轉差*。據多項指標顯示，香港經濟增長放緩。這可能會對我們實現策略目標的能力造成影響。

紓緩策略：我們的商場專注於大眾零售必需品市場，使我們的業務能夠抵禦本地經濟波動的影響。我們亦會定期監察社區氣氛及消費習慣，以提供符合我們的顧客需求的零售行業組合，藉此進一步確保我們免受宏觀經濟風險所影響。

2) *媒體及政治方面的監察更為嚴苛*。由於香港將於2016年舉行立法會選舉，隨後於2017年更會舉行行政長官選舉，展望香港未來兩年的政治環境將會非常活躍。作為香港的主要業主，有關我們業務的政治言論及意見（不論是支持還是反對）均會有所增加。

紓緩策略：領展定期監察香港周邊地區的政治環境。我們透過廣泛與持份者聯繫減低風險及增加我們的社會資本，該項計劃包括擁有一支社區關係經理團隊，作為社區與我們直接溝通的主要渠道。此舉使我們與社區之間建立互信的關係，並有助確保傳遞準確的訊息。

風險管理 續

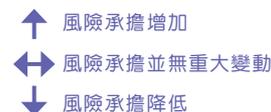
於回顧年度內，我們舉辦了一系列的風險工作坊，以可持續發展框架為指導原則，識別我們的潛在風險。我們透過這些工作坊識別了九個風險類別，有關風險的影響及相關管理措施於下文載列。董事會相信，我們一直於可接受的風險承擔範圍內營運。

風險類別	風險範疇	風險動向	風險紓緩措施實例
經濟及政治前景 	香港經濟、政治、基建及環境發展的不利變動，可能會使領展實現策略的能力受到限制	↔	<ul style="list-style-type: none"> 持續監察來自多個資料來源的香港及中國內地主要經濟數據，並透過主要風險指標機制定期向高級管理層匯報有關趨勢及採取適當的行動，調整策略及其實施情況 董事會每年會就企業策略進行至少兩次討論 持續監察香港及中國內地政治議程的轉變
法律及監管規例事宜 	領展或未能估計監管規例改變的趨勢，又或未能符合本地法規而導致財務損失及聲譽受損	↔	<ul style="list-style-type: none"> 積極地與監管機構及外部顧問進行諮詢以了解法例的發展方向，例如《競爭條例》及《中國稅制改革》 確保員工嚴格遵從合規手冊、政策及程序，並由風險管理部門及內部審核部門密切監察及每季向審核及風險管理委員會報告
投資策略 	可能在事後才發現收購、出售或發展資產的決定並非正確，或可能因未能預測外在因素所帶來的不利影響而導致財務損失	↔	<ul style="list-style-type: none"> 各項投資決定須待管理層評估風險及回報狀況是否穩健後方可作實，並由財務及投資委員會進行監察 須由內部專業團隊及外部顧問為各潛在投資項目進行充分的盡職審查 確保管理投資項目的管理人員具有相關經驗 已完成的項目會持續受監察及內部審核，並定時向董事會匯報相關投資的表現
健康、安全及環境 	雖然已實行防範措施，但可能仍未能避免意外發生，或是傳染病在香港爆發可能會導致領展蒙受財務損失、訴訟、聲譽受損，或會引致健康及安全問題	↔	<ul style="list-style-type: none"> 確保員工每日恪守健康及安全政策和程序 定期測試物業的緊急應變程序 定期測試公司及部門的業務恢復計劃 確保全面的保險保障 至少每季向審核及風險管理委員會匯報規管的政策和程序

領展可持續發展框架



動向



風險類別	風險範疇	風險動向	風險紓緩措施實例
<p>租金收入的可持續性</p>	<p>因商戶自身的策略轉變或業主之間的競爭因素而導致主要商戶流失</p>	↔	<ul style="list-style-type: none"> 與主要商戶一直保持緊密聯繫，監察他們於我們的物業營運的財務表現及策略 維持均衡的商戶組合及行業組合 持續招攬目標商戶進駐我們的物業
<p>品牌與聲譽</p>	<p>未能滿足顧客及持份者的期望，以致他們對領展失去信心</p> <p>未能緊貼社區及人口轉變的最新情況，令領展難以貫徹其價值定位</p>	↑	<ul style="list-style-type: none"> 與基金單位持有人及其他持份者緊密連繫 實施長遠策略以擴大我們的業務增長，包括通過品牌管理來支持該策略 董事會每年會就領展的企業策略進行至少兩次討論 每日監察媒體報導，如有必要會採取適當行動
<p>人才</p>	<p>長期流失多個重要職位的主要行政人員或員工，或會影響領展實施其策略的能力</p>	↔	<ul style="list-style-type: none"> 持續為主要職位進行繼任規劃 定期檢討薪酬待遇政策的競爭力 實施人力資源策略，並由薪酬委員會進行監察
<p>成本及資金充裕性</p>	<p>金融市場收緊信貸及融資成本上漲，或會導致領展的融資能力受到限制</p>	↔	<ul style="list-style-type: none"> 密切監察金融市場及基準借貸利率 實施審慎的資本管理策略 維持多元化的資金來源，以及與銀行、顧問及信貸評級機構保持緊密關係 財務及投資委員會至少每季檢討及審批融資及對沖策略
<p>資訊科技</p>	<p>受網絡攻擊或保安漏洞影響，及資訊科技基建或系統失效，可能會導致領展聲譽及營運受損</p>	↔	<ul style="list-style-type: none"> 定期進行漏洞評估及測試，包括聘用外部的資訊科技顧問 資訊科技災難復修計劃和業務恢復計劃的迅速執行可確保業務持續運作 定期檢視資訊科技系統及基建的穩健性並檢討其升級的需要 制定流動通訊設備及手提電腦的安全使用守則

企業管治

董事會致力維持穩健且不斷加強的管治，以確保我們能夠從管理的資產中締造長遠價值。

領展一直維持高水平的企業管治，以促進業務的可持續發展，並確保我們所管理的資產能夠持續創造長遠價值。

於本節內，我們會呈列企業管治方針的概覽以及年內進行的重大改善項目。有關企業管治的完整披露資料載於管治、披露及財務報表一書內。

董事會負責界定、監察及定期修訂領展的管治及合規框架，令業務得以創造長遠價值。我們致力透過確保財政穩健來保障基金單位持有人的長遠利益，並會充份考量員工、商戶、顧客及社區的重大利益。

我們的管治架構

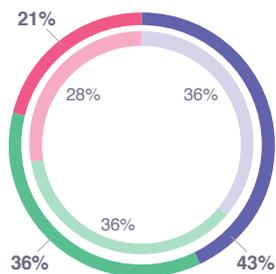
我們透過明確界定董事會及管理層職能及職務的企業管治架構確保問責性，同時透過內部及外聘審核達致制約與平衡，並已設立健全的風險管理監控措施。為確保與企業策略保持一致，我們會舉行年度董事會會議，令董事會可以對業務進行詳盡檢討，包括識別週期性及潛在的行業變動，以及最新的客戶識見。管理層會定期向董事會提供執行協定策略的進度的最新資料。

我們的管治架構



服務年期

(於領展任職的概約年期)



2016 2015
 4年以下
 4至6年
 6年以上

領展的董事會

於本年報日期，董事會擁有14名成員，共同參與會議。我們現有董事會的成員組合均衡，涵蓋商業行政人員、專業人士及學術界領袖。除此之外，我們亦備有多名獨立非執行董事候選人，以確保董事會長期有效運作。此候選人名單獲定期審閱，以於現任非執行董事計劃退任時，提前任命新董事會成員。所有董事會任命均以用人唯才為原則，並符合領展的成員多元化政策。

主席及行政總裁的責任明確區分，並獲董事會批准。主席為一名獨立非執行董事，負責領導董事會並確保其成效，以促進業務發展和執行審慎周詳的業務策略。行政總裁為一名執行董事，負責業務的日常管理並執行經董事會協定的策略。

2015/2016年度作出的重大轉變

年內，領展在企業管治方面作出下列重大轉變：

董事會組成	蘇兆明先生退任董事會主席，並由聶雅倫先生繼任其職務。
董事會成員多元化及獨立性	與2014/2015年度相比，在維持一貫偏高的獨立非執行董事比例的同時，性別多元化及專業知識的比例於最近的委任後均有所提升。
董事委員會組成	董事會已審閱各董事委員會之組成，並批准若干成員變動。

投資者資料

基金單位之上市地位

領展之基金單位於聯交所主板上市（股份代號：823），買賣單位為每手500個基金單位。

於2016年3月31日之已發行基金單位為2,243,148,136個。已發行基金單位之進一步詳情載於綜合財務報表附註25。

財務日誌

截至2016年3月31日止財政年度之末期業績公布	2016年6月8日
末期分派之除權日期	2016年6月22日
暫停辦理基金單位過戶登記手續(就末期現金分派而言) ⁽¹⁾	2016年6月24日至6月28日 (包括首尾兩天)
末期現金分派之記錄日期	2016年6月28日
末期現金分派之派付日期	2016年7月7日
暫停辦理基金單位過戶登記手續(就2016年基金單位持有人周年大會而言) ⁽²⁾	2016年7月25日至7月27日 (包括首尾兩天)
2016年基金單位持有人周年大會	2016年7月27日
截至2016年9月30日止六個月之中期業績公布	2016年11月

附註：

- (1) 為合資格可享有截至2016年3月31日止年度每基金單位107.19港仙之末期現金分派，基金單位持有人務請確保將所有過戶文件連同有關基金單位證書，最遲須於2016年6月23日下午4時30分交回領展之基金單位過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716室，辦理過戶登記手續。
- (2) 為確定基金單位持有人合資格出席2016年基金單位持有人周年大會並於會上投票，所有過戶文件連同有關基金單位證書，最遲須於2016年7月22日下午4時30分交回領展之基金單位過戶登記處香港中央證券登記有限公司（地址同上），辦理過戶登記手續。

領展之財務報告、公布、通函、通告、其他公司通訊、新聞稿及其他投資者資料登載於領展之公司網站Linkreit.com。為提倡環保，我們鼓勵閣下於我們的公司網站上瀏覽我們的刊物以代替使用印刷本。

投資者關係聯絡資料

投資者關係部門

地址： 香港九龍觀塘巧明街 100 號
Landmark East 安盛金融大廈 33 樓

電話： (852) 2175 1800

傳真： (852) 2175 1900

電郵： ir@linkreit.com

企業傳訊部聯絡資料

企業傳訊部門

地址： 香港九龍觀塘巧明街 100 號
Landmark East 安盛金融大廈 33 樓

電話： (852) 2175 1800

傳真： (852) 2175 1938

電郵： mediaenquiries@linkreit.com

顧客服務聯絡方法

熱線： (852) 3168 0080 (截至2016年8月14日止)
(852) 2122 9000 (由2016年8月15日起)

網址

Linkreit.com (公司網址)

Linkhk.com (顧客網址)

手機應用程式



「泊食易」手機應用程式

納入指數

領展已被納入下列之指數成為其成份股之一：

道瓊斯可持續發展亞太指數

富時社會責任指數

富時亞洲房地產業指數

富時環球指數

富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾全球指數

富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾亞太指數

富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾發達市場指數

富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾發達市場亞洲指數

富時香港指數

GPR⁽³⁾ 250指數

GPR⁽³⁾ 250亞太指數

GPR⁽³⁾ 250香港指數

GPR⁽³⁾ 250全球房地產投資信託指數

GPR⁽³⁾ 250亞太房地產投資信託指數

GPR⁽³⁾ 250香港房地產投資信託指數

GPR⁽³⁾ (世界) 指數

GPR⁽³⁾ 亞洲指數

GPR⁽³⁾ 香港指數

恒生指數

恒生房地產基金指數

恒生可持續發展企業指數

MSCI⁽⁴⁾ 所有國家世界指數

MSCI⁽⁴⁾ 所有國家亞太 (日本除外) 指數

MSCI⁽⁴⁾ 世界房地產投資信託指數

MSCI⁽⁴⁾ 香港指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 綜合指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 綜合香港指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 綜合房地產投資信託指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 綜合香港房地產投資信託指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 可投資 100 指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 可投資 100 香港指數

TR⁽⁵⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁶⁾ 可投資 100 房地產投資信託指數

附註：

(1) 歐洲公共房地產協會

(2) 美國不動產投資信託協會

(3) 全球地產研究院

(4) 摩根士丹利資本國際公司

(5) 湯姆森路透

(6) 亞太房地產協會

釋義及詞彙

2015年基金單位持有人周年大會	於2015年7月22日舉行之基金單位持有人周年大會
2016年基金單位持有人周年大會	將於2016年7月27日舉行之基金單位持有人周年大會
組織章程細則	管理人之組織章程細則
平均每月租金	每月每平方呎已出租面積之平均基本租金連管理費
基本租金	就租約而言，根據租約應付之標準租金，不包括任何額外按營業額分成租金(如適用)及其他收費及償付
董事會	管理人之董事會
董事會主席或主席	董事會之主席(文義另有所指除外)
董事委員會	董事會轄下之委員會，負責履行其各自經董事會批准之書面職權範圍內載列之職責，截至本報告日期，包括審核及風險管理委員會、提名委員會、薪酬委員會與財務及投資委員會；而其任何一個均泛稱為「董事委員會」
商業中心區	商業中心區
慈善及社區參與計劃	由領展設立名為「愛·匯聚計劃」之慈善及社區參與計劃，旨在資助合資格之慈善組織開展可造福領展物業周邊社區之相關計劃
行政總裁	管理人之行政總裁
首席財務總監	管理人之首席財務總監
合規手冊	管理人之合規手冊，其內載列有關領展營運的各項主要流程、系統及措施
現金流量折現法	現金流量折現法
董事	管理人之董事
每基金單位分派	根據該財政年度／期間領展之可分派總額計算之每基金單位分派
企業員工購股計劃	企業員工購股計劃，據此符合指定條件之合資格員工可享有由管理人提供之補貼，用於根據該計劃規則透過獨立第三方中介人於公開市場上購買領展之基金單位
資產總值上限	領展資產總值之10%(及根據信託契約所載方式計算)
本集團或集團	領展及其附屬公司(文義另有所指除外)
香港	中華人民共和國香港特別行政區

IIRC	國際綜合報告委員會
上市	領展基金單位於香港首次公開發售
租約	就零售物業向商戶批出之租約或租賃協議(兩者均授予管有權益)或准用證(僅授權進行若干事宜)
關鍵績效指標	關鍵績效指標
領展	領展房地產投資信託基金(前稱領匯房地產投資信託基金)
領展企業管治政策	合規手冊所載之企業管治政策
領展證券交易守則	規管董事及管理人之高層員工以及彼等各自之有聯繫者進行領展證券交易之守則
上市規則	香港聯合交易所有限公司證券上市規則
上市規則企業管治守則	上市規則附錄十四所載之企業管治常規之守則
長期獎勵計劃	於2007年7月23日由基金單位持有人採納之領展長期獎勵計劃
管理人	領展資產管理有限公司(前稱領匯管理有限公司), 並為領展之管理人
市值	按已發行基金單位數目乘以聯交所現時所報之基金單位價格計算之房地產投資信託基金之市值
中期票據計劃	領展之全資附屬公司 The Link Finance (Cayman) 2009 Limited 於2009年5月設立之有擔保歐洲中期票據計劃, 及「中期票據」指根據中期票據計劃不時發行或將予發行之票據
物業收入淨額	物業收入淨額, 指總收益減直接物業相關開支
租用率	已出租總面積佔可出租總面積之百分比
中國	中華人民共和國及如文義所需, 不包括香港
主要估值師	領展之總估值師(按房地產投資信託基金守則之定義), 現為世邦魏理仕有限公司
每平方呎	每平方呎
房地產投資信託基金	房地產投資信託基金
房地產投資信託基金守則	證監會頒布之房地產投資信託基金守則

釋義及詞彙 續

零售業務	商場內之業務，包括商舖、街市檔位、熟食檔位、教育及福利、辦事處、配套設施及商場營銷
續租率	租約屆滿後留在同一商場內之商戶之百分比
投資回報	按完成提升工程後之預期物業收入淨額減提升工程實施前之物業收入淨額，除以項目預計資本開支及租金損失計算
續租租金調整率	根據同一單位的新舊租約計算之每平方呎平均租金之百分比變動
人民幣	人民幣，中國之法定貨幣
證監會	香港證券及期貨事務監察委員會
證券及期貨條例	香港法例第 571 章證券及期貨條例
特別目的投資工具	特別目的投資工具(賦有房地產投資信託基金守則及信託契約所指的涵義)
平方米	平方米
聯交所	香港聯合交易所有限公司
商戶	租約項下之承租人、商戶或准用證持有人(視情況而定)
可分派總額	就該財政年度／期間之可分派總額為可分派收入總額加上任何管理人認為可供分派之額外金額(包括資本)
可分派收入總額	基金單位持有人應佔綜合除稅項後溢利(相等於扣除與基金單位持有人交易前基金單位持有人應佔之財政年度／期間溢利)，並作出調整以撇除若干非現金調整之影響
信託契約	受託人與管理人於 2005 年 9 月 6 日就設立領展而訂立之信託契約(經 11 份補充契約修訂及補充)
受託人	領展之受託人，現為滙豐機構信託服務(亞洲)有限公司
按營業額分成租金	按商戶銷售總額之預定百分比計算及徵收與基本租金比較而多出之租金
基金單位	領展之基金單位(文義另有所指則除外)
基金單位持有人	領展之基金單位之持有人

公司資料

管理人之董事會

主席

(亦為獨立非執行董事)

聶雅倫

執行董事

王國龍

(行政總裁)

張利民

(首席財務總監)

非執行董事

紀達夫

獨立非執行董事

陳則杖

陳耀昌

裴布雷

陳寶莉

陳秀梅

謝伯榮

謝秀玲

韋達維

王于漸

Elaine Carole YOUNG

管理人之公司秘書

陳明德

管理人之負責人員⁽¹⁾

王國龍

張利民

翟迪強

陳淑嫻

丘兆祺

授權代表⁽²⁾

張利民

陳明德

受託人

滙豐機構信託服務(亞洲)有限公司

核數師

羅兵咸永道會計師事務所

主要估值師

世邦魏理仕有限公司

管理人之註冊辦事處

香港

九龍觀塘

巧明街100號

Landmark East安盛金融大廈33樓

管理人之中區辦事處

香港

皇后大道中9號

30樓3004室

基金單位過戶登記處

香港中央證券登記有限公司

香港灣仔皇后大道東183號

合和中心17樓1712至1716室

電話：(852) 2862 8555

(1) 證券及期貨條例所規定者

(2) 上市規則所規定者

領展房地產投資信託基金
Linkreit.com

