



稻香公布二零一五年全年業績

* * * * *

致力精簡業務流程及推行有效成本管理 提高香港業務效率

(二零一六年三月二十九日，香港訊) — 領導中式飲食文化潮流的**稻香控股有限公司**（「稻香」或與其附屬公司 — 「集團」；股份編號：573）公布其截至二零一五年十二月三十一日止年度之全年業績。

過去一年，香港及中國內地的經濟環境仍然充滿挑戰。年內，集團的總收益上升至 **4,546,500,000 港元**（二零一四年：**4,489,200,000 港元**）。香港業務仍然是集團的主要收益來源，佔總收益 **64.4%**（二零一四年：**66.1%**），而中國內地業務則佔總收益 **35.6%**（二零一四年：**33.9%**）。集團有效控制成本及管理食品鏈，使毛利率維持與去年相約。母公司擁有人應佔溢利下降至 **171,300,000 港元**（二零一四：**207,400,000 港元**），主要由於中國消費氣氛疲弱以及商務與宴會消費受若干緊縮政策影響所致。

董事會建議派發末期股息每股 **6.0 港仙**，連同已派發的中期股息每股 **6.0 港仙**，本財政年度全年股息為 **12.0 港仙**，派息率達 **71.6%**（二零一四年 **59.1%**）。

稻香集團主席鍾偉平先生表示：「儘管香港及中國內地面對重重挑戰，集團審慎制定及推行策略進一步提升我們在兩地市場的地位。適逢集團二十五周年誌慶，我們將繼續把握發展集團業務及維持業務增長的機會，期望於未來二十五年及以後繼續滿足各市場所需。」

香港業務

集團多年來致力精簡業務流程及控制成本，香港業務能維持與去年相約水平，按年輕微下跌 **1.4%**，錄得收益 **2,925,700,000 港元**（二零一四年：**2,968,300,000 港元**）。而母公司擁有人應佔溢利則增加 **16.9%**至 **167,500,000 港元**（二零一四年：**143,300,000 港元**）。面對營商環境的重重挑戰，包括內地旅客人數下降及消費氣氛持續減弱，集團的總營運面積由二零一三年的約 **716,000 平方呎**降至二零一五年底的約 **663,000 平方呎**，較二零一三年及二零一四年分別減少 **7.4%**及 **3.2%**，但集團盈利仍能有所改善，全賴集團有效地控制成本及策略性定位於大眾市場所致。

集團相信為應對業主分拆出租物業以賺取更高利潤的趨勢而相應縮減香港食肆面積的措施已於近期完成，有關改動讓本集團得以建立更精簡及更具效率的食肆網絡，同時緩減人手短缺所構成的壓力。

截至二零一五年十二月三十一日，集團共經營**71**家食肆（二零一四年：**72**家食肆），包括主攻中產階層的四家「稻坊」食肆、三家提供拉麵食品的「RingerHut」日本餐廳及一家提供休閒餐飲選擇的「T CAFE 1954」。至於泰昌餅家業務，集團於年度末共經營**28**家分店（二零一四年：**27**家），收益溫和增長 **5.9%**至**112,000,000**港元。

中國內地業務

年內，中國內地業務的收益增加 6.6%至 1,620,800,000 港元(二零一四年:1,520,900,000 港元)。撇除一次性的固定資產撇銷及減值 13,500,000 港元，未計利息開支、稅項、折舊及攤銷前溢利下降至 218,300,000 港元（二零一四年：252,700,000 港元），母公司擁有人應佔溢利為 12,200,000 港元（二零一四年：64,100,000 港元）。

除經濟大幅滑落直接影響集團表現外，其他因素亦拖累中國內地的業務，包括多個市中心購物商場的開業及越受歡迎的網上購物，使零售鋪位增加，加劇來自新食肆的競爭。多家食肆營運商因應中央政府實施緊縮措施由主攻高端市場轉移至中產及大眾市場的同時，中國政府近期推行打擊全國貪污的措施亦令集團旗下食肆的宴會預訂規模及數目下降。儘管出現上述挑戰，集團仍能透過審慎擴充食肆網絡原則，維持中國內地業務的收益，至年度末合共經營 45 家食肆(二零一四年:37 家)。

年內，市場對集團在武漢、深圳、廣州及上海開設的新食肆反應良好。有別於傳統大型婚宴食肆，新店規模較小，採取休閒餐飲風格，以中產及年輕顧客為目標。集團亦已更新餐單以滿足多元化需求。至目前為止，顧客的反應令人鼓舞。

「烘培達人」於二零一五年底已達開設 22 家分店的目標，去年同期為 18 個分店。縱然「烘培達人」的收益於年內上升 31.5%，達至 35,900,000 港元(二零一四年: 27,300,000 港元)，但該業務仍處於發展階段並繼續錄得虧損。

物流中心及周邊業務

大埔及東莞物流中心是集團垂直整合基礎建設的重要一環。兩家物流中心每月產量分別達1,050噸，有效支持集團於香港及中國內地的所有食肆及烘培業務。東莞物流中心第二期已於二零一五年一月竣工，主要處理點心及中式包點製作，並已全面投入營運，為集團提供更大後勤生產支援。

為進一步優化東莞物流中心的產能，集團實施一項試行計劃，在物流中心附近設立了自營零售點，直接向區內終端客戶出售預先包裝冷藏及冷凍產品，麵包及其他烘培產品，顧客對此反應理想。

期內，禽畜及周邊業務繼續帶來額外收入，分別為114,800,000港元(二零一四年: 90,700,000港元)及 143,300,000港元(二零一四年: 153,900,000港元)。禽畜養殖場是集團非常重要的資產，因其能確保集團享有安全穩定的優質家禽供應。

展望

展望未來，雖然香港及中國內地的經濟環境仍然充滿挑戰，管理層對集團的未來審慎樂觀，並因集團提早採取措施，建立精簡且強大的基礎，得以抵禦經濟的高低起伏。在期待高瞻遠矚所帶來的好處之餘，管理層仍會繼續密切監察市場趨勢，確保集團能因時制宜，迎接集團的二十五週年誌慶。

香港業務方面，二十五週年誌慶在即，管理層將藉此機會提升稻香的品牌優勢，以延續增長勢頭。集團計劃推出新宣傳策略，包括於不同時間推出稻香招牌菜特惠折扣活動，再配合「一蚊雞」等受歡迎優惠推廣。除此之外，管理層將審慎增設香港分店，計劃增加一至兩家中式食肆，以及最多兩家

「RingerHut」食肆，以吸引喜好簡便日式料理的顧客。泰昌餅家將同樣逐步增加分店數目，計劃從目前的 28 家增至二零一六年底的 30 家。除擴大本地分店外，管理層已成立合營公司於新加坡及馬來西亞拓展泰昌品牌，首家新加坡分店將計劃於二零一六年上半年開業。

儘管經濟低迷、競爭加劇及消費氣氛欠佳導致中國內地業務擴張步伐放緩，但管理層依然對集團在國內的前景充滿信心。為此，管理層將調整策略，著重非商務中產市場，以家庭及消費能力日增的年輕一代為目標的休閒餐飲業務。因應此項調整，集團將在新餐單加入更多現代中國菜式選擇，令食品選擇更具靈活性。隨著轉變，管理層不僅會改變其營運策略，並將會專注優化餐館工作流程，以降低運營成本。除改善現有網絡，集團預計將開設四至五家食肆，包括在上海及無錫各開設一家新店。

除發展核心業務外，集團亦會研究如何在其他業務範疇取得進展。管理層將密切留意東莞新零售點的發展，以及考慮未來增設零售點的可行性。連鎖餅店「烘焙達人」方面，鑒於大眾市民需求殷切，管理層將繼續投資及發展該業務。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「緊隨集團的二十五周年誌慶，我們已明確落實對香港和中國內地業務的策略，利用集團的競爭優勢，管理層將克服挑戰，進一步把握業務增長和新機遇，從而拓展新的收入來源，為本集團股東帶來更高回報。」

- 完 -

有關稻香控股有限公司

成立於 1991 年，稻香一直採取創新的市場策略，致力成為備受推崇及首屈一指的中式飲食集團。截至 2015 年 12 月 31 日止，稻香旗下有 19 個品牌共 166 間食肆網絡及餅店，遍佈香港及中國內地，包括稻香、稻坊、稻香超級漁港、客家好棧、迎囍大酒樓、潮樓/潮館、鍾菜、鍾廚、領鮮環球自助餐、燒一流、HITEA 巧味、迎·潮、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、T CAFE 1954、烘焙達人、T·POINT 及稻·小廚。2007 年 6 月，稻香於香港聯合交易所有限公司主板成功上市。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問有限公司

龍肇怡 電話: (852) 2864 4867 電郵: cindy.lung@sprg.com.hk
劉楨 電話: (852) 2864 4852 電郵: stephanie.liu@sprg.com.hk
傳真: (852) 2527 1196