



## 稻香公佈二零一九年中期業績

### 母公司擁有人應佔溢利按年上升 40.4%至 72,000,000 港元

\* \* \* \* \*

(二零一九年八月二十二日，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）公佈其截至二零一九年六月三十日止六個月的中期業績。

截至二零一九年六月三十日止六個月，由於數間食肆於回顧期內進行裝修工程，故本集團的總收益按年輕微下跌 2.5%，至 2,027,700,000 港元（二零一八年：2,079,800,000 港元）。然而，由於管理層嚴格控制成本，毛利率錄得溫和增長。受惠於集團之策略性整合及市場導向的菜單工程，成功吸引不同年齡層的顧客，使母公司擁有人應佔溢利錄得雙位數字增長，上升 40.4%至 72,000,000 港元（二零一八年：51,300,000 港元）。

董事會建議派發截至二零一九年六月三十日止六個月的中期股息每股 6.00 港仙，派息率為 84.7%。

**稻香集團主席鍾偉平先生**表示：「透過中央廚房營運及分店前線流程再造，使「廚、點、味」的工序得以合併，革新了傳統中菜食肆的後台作業，從而有效提高稻香的生產力。。」

#### 香港業務

於回顧期內，香港業務的收益為 1,252,100,000 港元（二零一八年：1,283,200,000 港元）。母公司擁有人應佔溢利則為 45,100,000 港元（二零一八年：48,200,000 港元）。

儘管營商環境充滿挑戰，香港業務仍然能夠以有效的市場推廣策略吸引目標消費者，例如於早市提供的半價點心優惠推廣。食肆翻新和菜單工程作為本集團整合業務策略的一部分，成功提升整體用餐體驗並拓闊顧客基礎。這些策略同時使本集團成功吸引較年輕的顧客群，開拓新的收益來源。期內，除食肆的人流錄得增長外，更重要是人均消費也同樣上升，成功推動同店銷售增長 1.8%。為支持香港業務的長遠增長及提高採購效率，本集團已開始將中國內地成功進行的優化採購系統於香港實施，包括採用招標程序、物色新供應商和市場數據分析，藉此以最佳價格買入優質食材，改善存貨控制，令整體營運效率得以提高。

於二零一九年六月三十日，本集團共經營 55 家食肆（二零一八年年中期：60 家）。

至於泰昌餅家業務方面，本集團致力活化其品牌形象以鞏固品牌在香港及海外的強勢地位。此外，泰昌餅家現已擴展至新加坡以外的地區，成功進軍台灣市場。至於中國內地市場，本集團已開展與業務夥伴合作於主要交通樞紐開店的可行性研究。回顧期內，本集團共營運 19 家泰昌餅家（二零一八年：18 家），並將於下半年新增兩家分店。未來，本集團將繼續集中於時尚的黃金地段開設新店，例如新購物中心 V Walk 和山頂廣場等。

### **中國內地業務**

中國內地業務於回顧期末錄得收益 775,600,000 港元（二零一八年：796,600,000 港元）。而母公司擁有人應佔溢利則顯著上升至 26,900,000 港元（二零一八年：3,100,000 港元）。

於回顧期內，中國內地業務大幅改善，同店銷售錄得增長 3.3%。雖然消費氣氛充滿挑戰，但本集團早前實行的營運整合措施使業務得到改善，食肆翻新和菜單工程成功吸引更多年輕消費者，使這個重要年齡層的人流增加。此外，成功實施由顧問公司提出的優化採購系統，以及持續推廣客人透過移動裝置點菜和付款，令食肆的成本效益更高。

三間綜合餐飲消閒中心亦同時扮演促進營運發展的獨特角色，透過提供一系列產品和服務，提升其於中高收入家庭間之品牌價值。這些餐飲消閒中心亦帶來更多協作的機會，例如商戶對商戶（B2B）、商戶對客戶（B2C）及代工生產的業務，建立與電子商務和餐飲業務的聯繫。憑藉東莞廠房的支援，本集團亦將與不同連鎖超市的營運商和餐飲業者合作，為批發業務帶來貢獻。至於電子商貿，本集團與人氣網上平台天貓和京東的合作關係使旗下品牌的產品銷路大增，回顧期內包裝食品銷售上升了 43%。

於二零一九年六月三十日，本集團在中國內地經營 45 家食肆（二零一八年：46 家），以及 27 家「烘焙達人」店舖（二零一八年：26 家）。

### **展望**

儘管全球經濟不明朗，但本集團的增長及整合策略仍然取得成效，表現令人鼓舞，反映作好準備應對挑戰的重要性，即使在困難時期亦能實現增長。

展望未來，本集團將繼續因應香港市場推行不同發展策略，並尋求與不同食肆及零售品牌合作。就前者而言，有關策略將根據特定市場的消費者喜好及最新的消費趨勢制定，重點透過提供優質食品及服務整合及推動核心業務發展；就後者而言，本集團將透過建立夥伴關係推動品牌及產品組合發展、加強於飲食業的地位及提供更多元化菜式迎合不同消費群及顧客口味，甚或推動本集團開拓海外市場。

中國內地業務方面，本集團將繼續善用其物流中心支持批發業務發展，繼續把握其全渠道模式所帶來的機遇。此舉亦配合本集團中國內地業務的整體目標，於電子商貿應用日增的時勢下，矢志把握與電子商務相關的機遇，以及開拓新的網上平台以吸引全國的顧客。此外，本集團亦會發展實體店業務，除了在深圳、武漢及上海等都會中心的現有據點外，本集團將於粵港澳大灣區的城市如江門開設食肆，抓緊大灣區發展的機遇。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「未來，管理層預期香港及外圍經濟將瀰漫著各式各樣的不穩定因素，並為餐飲業的營運帶來眾多挑戰。但本集團在發展多元化產品組合及全面優化營運方面已作出巨大努力，集團深信這些投資將初見成效，並將轉化成為本集團重要的競爭優勢，本集團將善用該等優勢迎難而上並把握新的機遇，以進一步建立增長動力，務求為本集團開拓新的收入來源，並為股東帶來理想回報。」

- 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 2019 年 6 月 30 日止，稻香連同其聯營公司旗下有 17 個品牌共 152 間食肆網絡及餅店，遍佈香港、中國內地及新加坡，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、燒一流、迎·潮、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、烘焙達人、度小月、Flamingo Bloom 及翰林。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:**

稻香控股有限公司

蔡慧宜 電話: (852) 3960 6273 電郵: [joannechoi@taoheung.com.hk](mailto:joannechoi@taoheung.com.hk)