



## 稻香公佈二零一五年中期業績

\* \* \* \* \*

### 繼續於中國內地擴充網絡 透過提高效率及餐廳多元化以擴大市場份額

(二零一五年八月二十日，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)公佈其截至二零一五年六月三十日止六個月之中期業績。

截至二零一五年六月三十日止六個月，集團的總收益按年上升 1.5%至 2,251,800,000 港元（二零一四年：2,218,500,000 港元）。收益上升主要由在中國內地開設新食肆所帶動，中國業務佔集團總收益的 36.2%(二零一四年:33.0%)。回顧期內母公司擁有人應佔溢利則為 92,300,000 港元（二零一四年：128,000,000 港元）。

董事會建議派發截至二零一五年六月三十日止六個月之中期股息每股 6.0 港仙，派息率達 66.4%(二零一四年:47.9%)。

**稻香集團行政總裁梁耀進先生**表示：「儘管市況充滿挑戰，但經驗豐富的管理層仍能透過審慎推行相應策略帶領集團邁步向前。香港仍然是集團的主要收益來源，而我們於中國內地各主要城市擴充業務的營運策略亦進一步加強集團於國內的據點。」

#### **中國內地業務**

於報告期內，集團於中國內地共經營 42 (二零一四年：32) 家食肆。開設新店使中國內地業務錄得收益增長至 814,600,000 港元（二零一四年：733,100,000 港元），佔本集團總收益 36.2%（二零一四年：33.0%），而母公司擁有人應佔溢利減少至 15,500,000 港元（二零一四年：35,600,000 港元）。

收益增長主要由集團開設之兩家上海新店、兩家深圳新店及一家廣州新店，以及位於上海及武漢的現有食肆卓越表現所帶動。

儘管收益攀升，中國內地業務表現僅屬一般，原因是集團兩家旗艦店分別於期內進行搬遷及翻新工程，涉及的開支對盈利構成重大壓力。儘管如此，在現今市場狀況瞬息萬變下，開設新食肆及翻新分店對提升本集團長遠競爭力至關重要。

集團旗下連鎖餅店「烘焙達人」收益增長 31.0%至 16,400,000 港元。營業額增加主要由於從二零一四年下半年至報告期止，其店鋪網絡從 10 間拓展至 22 間，以及與百佳超級市場訂立全新寄售安排，一方面減少投資成本，但同時借助連鎖超市廣闊的網絡為集團帶來效益。因應管理層的審慎拓展策略，集團期望烘焙達人分店數目能在二零一五年底增至約 24 間。

## 香港業務

於報告期內，香港業務錄得收益 1,437,200,000 港元（二零一四年：1,485,400,000 港元）。由於業主分拆物業出租以賺取更高利潤回報的趨勢持續，導致收益輕微下降。截至報告期，本集團的食肆總營運面積較去年同期減少 9.7%。母公司擁有人應佔溢利下降至 76,800,000 港元（二零一四年：92,400,000 港元）。另外，中國政府於四月中實施的新規例限制深圳旅客每周只能訪港一次的政策，令顧客人流減少，也是導致業績下跌的原因之一。

儘管如此，集團的推廣活動如「一蚊雞」、「火鍋三招」及早茶優惠等有效提升人均消費。為使業務多元化和保持市場份額，集團將會開設更多非中式食肆以吸引年輕消費者。至於泰昌餅家業務之收益提升 10.2%，截至報告期，集團經營共[30]家店舖（二零一四年：27）。

## 物流中心和禽畜及周邊業務

大埔及東莞物流中心仍然是本集團垂直整合基礎建設的重要一環。兩家物流中心對處理食品、維持食物品質及控制成本具關鍵作用，讓管理層可以尋覓新商機。截至回顧期，兩家物流中心的每月產量分別達 1,050 噸。東莞物流中心第二期已於二零一五年一月竣工，並已投入營運，主要處理點心及中式包點製作。

禽畜及周邊業務為集團的額外收入來源，截至報告期為集團帶來 54,800,000 港元收益，去年同期收益則為 46,800,000 港元。儘管此業務的財務貢獻有限，但禽畜養殖場為確保集團享有安全及穩定的家禽供應擔當重要的角色，滿足一眾顧客的需求。

## 展望

展望未來，由於香港及中國內地市場各具挑戰，管理層相信本財政年度餘下時間對集團而言仍具挑戰。

由於新措施限制內地訪港旅客人數，香港的營商環境預期將持續淡靜。再者，本地消費氣氛依然疲弱，為包括飲食業在內的多個服務業帶來雙重打擊。縱使前景未見樂觀，集團仍維持穩健及競爭力。面對業主持續分拆物業出租的趨勢，管理層提前推行優化食肆規模計劃大大減少由此引發的影響。而由於食肆面積減少，勞工成本高企及人手短缺等困擾整個餐飲業的問題對集團的影響亦得以有所舒緩。值得注意的是，除縮減食肆規模外，開設「RingerHut」和「T CAFÉ 1954」等非中式食肆亦有助本集團吸引更多不同類型的顧客。管理層計劃於本財政年度末期在香港經營 72 家食肆，當中包括 3 家「RingerHut」和 1 家「T CAFÉ 1954」。

於中國內地，食肆營運商由主攻高端市場轉移至針對中產消費群所帶來的市場整合成為管理層的主要憂慮。而經濟增長放緩，國內生產總值在二零一五年第二季度徘徊在 7% 水平令憂慮加劇。然而，集團將繼續專注鞏固其在業績穩健城市之市場地位，如位於華東及華中的上海及武漢，以及位於華南的廣州及深圳。本集團計劃於下半年開設 4 家食肆，包括 1 家與廣州地鐵合作、位於佛山的食肆；於武漢開設的第二家食肆；另一家於江門以及為鞏固華東市場份額而於無錫開設的食肆。食肆選址符合管理層主攻中產消費群高度集中之城市的策略。

稻香集團主席鍾偉平先生總結：「面對不利的業務環境，我們已在中港兩地推行不同策略，為鞏固集團業務、提升營運效率、推動多元化發展以把握更高市場份額，加強我們作為中式飲食領導企業的地位，及維持集團的長期可持續增長。」

- 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 6 月 30 日止，稻香旗下有 18 個品牌共 164 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、HIPOT 一鍋館、迎、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、T CAFÉ 1954 及烘焙達人。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](mailto:cindy.lung@sprg.com.hk)  
劉楨 電話: (852) 2864 4852 電郵: [stephanie.liu@sprg.com.hk](mailto:stephanie.liu@sprg.com.hk)  
傳真: (852) 2527 1196