



## 稻香宣布二零一六年中期業績

\* \* \* \* \*

### 多元化業務策略及成本控制措施初見成效

### 在充滿挑戰的經營環境下促進收益

(二零一六年八月十八日，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）宣布截至二零一六年六月三十日止六個月之中期業績（「回顧期」）。

面對中港兩地充滿挑戰的經營環境，於截至二零一六年六月三十日止六個月，集團總收益僅稍微下跌 2.6% 至 2,193,400,000 港元（二零一五年：2,251,800,000 港元）。香港業務依然是集團的主要收益來源，佔總收益的 65.1%（二零一五年：63.8%）。全賴管理層致力精簡業務營運，回顧期內的母公司擁有人應佔溢利維持於 92,300,000 港元（二零一五年：92,300,000 港元）。

董事會建議派發截至二零一六年六月三十日止六個月的中期股息每股 6.0 港仙，派息率為 66.1%，與去年同期相同。

稻香主席鍾偉平先生表示：「香港及中國內地的消費氣氛依然低迷，清楚反映兩地經濟現況。因此，我們已採取措施減低下行壓力，我們很高興集團於期內維持較穩定的業務表現。」

#### 香港業務

於回顧期內，香港業務的收益稍跌 0.6% 至 1,427,900,000 港元（二零一五年：1,437,200,000 港元）。儘管總營運面積縮減至 650,000 平方呎（二零一五年：657,000 平方呎），勞工短缺持續令營運成本高企，但母公司擁有人應佔溢利維持於 76,000,000 港元（二零一五年：76,800,000 港元），與去年同期的水平相若。

除精簡業務營運外，集團乘著 25 週年誌慶推出市場推廣活動，包括電視廣告及一系列推廣菜式及營銷活動，有效保持銷售。期末，集團的食肆網絡共有 70 家，包括三家「RingerHut」及一家「T CAFÉ 1954」，兩個品牌均提供非中菜菜式。

泰昌餅家業務的收益下跌至 50,100,000 港元（二零一五年：56,800,000 港元），於六月三十日在香港共經營 25 家分店。泰昌餅家於回顧期內開始在東南亞地區拓展業務，首家分店於二零一六年七月一日在新加坡開幕。鑒於該店於首月營運已錄得理想業績，集團相信其於未來能繼續帶來可觀回報，同時能為當地開設更多分店打好基礎。

### **中國內地業務**

於二零一六年六月三十日，集團於中國內地共經營 47 家食肆（二零一五年：42 家食肆），包括三家分別位於上海、無錫及武漢的新食肆。於回顧期內，中國內地業務的收益下降 6.0% 至 765,500,000 港元（二零一五年：814,600,000 港元），主要由於經濟放緩所致。然而，由於集團因應中國內地市況變化調整業務策略，令母公司擁有人應佔溢利輕微上升至 16,300,000 港元（二零一五年：15,500,000 港元）。

除調整業務策略，於去年開始開發規模較少之食肆外，集團亦在本年度更引入嶄新的業務模式，其重點為在東莞開設一個面積逾 22,000 平方呎的綜合餐飲消閒中心，綜合餐飲消閒中心內有一家中式食肆、一家超級市場、一個室內遊樂場、一間博物館及停車場，對象主要為中高收入家庭。首個綜合餐飲消閒中心已於一月開幕，而第二個綜合餐飲消閒中心亦已於今年五月開幕。基於市場反應良好，集團遂計劃於二零一六年底再於華南開設第三個綜合餐飲消閒中心。其中第二及第三個綜合餐飲消閒中心均由集團現有大型食肆改建而成，預期此舉將有助締造更多元化收入來源，同時提高營運效率。

為應付勞工短缺問題，集團致力投放資源開發自動化設備，希望長遠解決有關問題。目前，集團在旗下若干位於中國內地的食肆使用「傳菜機械人」、「自動炒菜機」及「自動海鮮運送帶」等自動化機器，至今反應良好。此外，鑒於國內電子商貿的普及化程度日益俱增，集團將於年內推出自家手機應用程式，讓顧客盡享入座登記、下單及支付等一站式功能。

### **周邊業務**

於回顧期內，禽畜及周邊業務繼續為集團帶來 123,000,000 港元的收益（二零一五年：120,300,000 港元），收益源自集團的直接採購養殖場，以及透過集團位於東莞的綜合餐飲消閒中心內首家超級市場及直接於物流中心向其他外間顧客銷售預先包裝冷藏及冷凍產品。此項業務表現理想，主要受惠於國內豬肉價格上升及集團超級市場的銷售表現較預期理想。隨著同樣設有超級市場的第二及第三個綜合餐飲消閒中心開幕，集團對預先包裝食品業務的前景抱有更高期望。

### **展望**

展望未來，由於受到本地、全國及全球經濟持續疲弱的影響，中港兩地的消費氣氛不大可能於下半年出現變化。然而，隨著集團在中港兩地市場推行特定策略應付困境，管理層對前景仍充滿信心。

在香港，管理層將乘著集團 25 週年誌慶推出主題餐單以及優化現有餐單，以吸引來自不同社會及經濟背景的現有及新顧客，並進一步提高品牌知名度。為加強稻香的聲譽，同時把握預先包裝食品的業務商機，集團將於香港的食肆網絡推出一系列全新預先包裝產品以作銷售，以吸引更廣泛的客戶群。泰昌餅家業務方面，管理層對此項業務繼續多元化發展仍然表示樂觀。特別是於新加坡的跨境夥伴關係令集團於海外增設店舖的計劃變得更為明朗，集團亦計劃於當地加開最多五家店舖。與此同時，管理層亦尋求其他海外擴展機會，以進一步發展業務。除拓展海外市場外，集團亦積極發掘與零售品牌的合作商機，以吸引更廣闊的客戶群。

中國內地方面，集團仍維持其專注中產消費群而非商務客戶群的策略，這從集團於東莞開設的綜合餐飲消閒中心可見一斑。於本財政年末，集團將營運共三個綜合餐飲消閒中心，吸引更多家庭及年輕一代顧客，從而帶來額外收益，以及減低營商環境充滿挑戰所帶來的影響。集團對其網路擴充計劃持審慎樂觀態度，將於下半年開設兩至三家新食肆，目標為中產消費者高度集中的城市，以進一步提升集團在中國內地的地位。

稻香行政總裁梁耀進先生總結：「為應對不利的營商環境，我們已採取不同策略，務求加強集團的營運，透過更多元化發展以帶來額外收益，擴大市場份額。與此同時，我們繼續推行有效的成本管理，以提升我們在中式飲食行業的領導地位。未來我們將繼續致力在本地及內地實現可持續發展的同時，亦拓展在海外的業務及品牌。」

- 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 2016 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、燒一流、HITEA 巧味、迎·潮、迎囍皇宮、稻·小廚、RingerHut、泰昌餅家、T CAFÉ 1954、T·POINT 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)  
譚睿哲 電話: (852) 2864 4858 電郵: [jeffrey.tam@sprg.com.hk](mailto:jeffrey.tam@sprg.com.hk)  
傳真: (852) 2527 1196