



稻香宣布二零一七年中中期業績

* * * * *

經營環境仍充滿挑戰 業務策略有望帶來長遠增長

(二零一七年八月二十四日，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）宣布截至二零一七年六月三十日止六個月之中期業績（「回顧期」）。

於回顧期內，經營環境依然困難。總收益下跌 10.0% 至 1,973,000,000 港元(二零一六年: 2,193,400,000 港元)。母公司擁有人應佔溢利為 40,800,000 港元(二零一六年: 92,300,000 港元)。純利大幅倒退是基於上述的營商環境所影響，加上現有食肆勞工成本及租金上漲以及關閉了表現欠佳的食肆之淨影響所致。

董事會建議派發截至二零一七年六月三十日止六個月的中期股息每股 5.50 港仙，派息率為 136.9%。

稻香主席鍾偉平先生表示：「誠如市場其他同業，中港市場勞動力短缺，令我們在保持優質服務的策略上添加沉重壓力。為了解決這個問題，我們於期內實施多項措施，包括在香港及中國內地引入全新的員工獎勵計劃、在中國內地增加人手和提高基本薪金及縮短中國內地員工的工作時數。我們相信及預計長遠這些舉措將會為集團帶來正面效果。」

香港業務

於回顧期內，香港業務的收益達 1,260,500,000 港元(二零一六年: 1,427,900,000 港元)，母公司擁有人應佔溢利則為 27,300,000 港元(二零一六年: 76,000,000 港元)。

由於公眾繼續擔心本地及海外的經濟狀況，回顧期內消費氣氛維持疲弱。勞工成本上漲及租賃物業續租時加租等更進一步打擊集團。面對這些挑戰，管理層推出多個推廣活動以擴大顧客基礎，例如於宵夜時段推出火鍋放題吸引年輕顧客。期末，集團共經營 66 家食肆(二零一六年: 70 家)，包括三家「RingerHut」及一家「T Café 1954」，均提供非中菜菜式。

泰昌餅家方面，其東南亞地區擴充計劃自二零一六年開始。由於新加坡義安城高島屋百貨公司及荷蘭村的海外分店反應理想，管理層預計將適時在當地及區內開設更多分店。至於香港的泰昌餅家業務，

集團於回顧期內在本地共經營 19 家分店(二零一六年: 25 家)。雖然收益從二零一六年的 50,100,000 港元下跌至回顧期內的 44,100,000 港元，但業務總算已轉虧為盈。

中國內地業務

中國內地業務於期內錄得收益共 712,500,000 港元(二零一六年: 765,500,000 港元)，而母公司擁有人應佔溢利則下滑至 13,500,000 港元(二零一六年: 16,300,000 港元)。

雖然營商環境充滿挑戰，導致期內表現不滯，但隨著中央政府於二零一六年初落實二孩政策，客人對宴會服務的需求預期將逐步提升。有見及此，集團已成立專責的宴會部門，以提供一站式服務，從而建立忠誠的顧客基礎。除了宴會服務之外，集團的綜合餐飲消閒中心業務模式繼續在國內發展。於二零一七年六月三十日，集團共營運三所綜合餐飲消閒中心，為集團帶來穩定的收入。

為了提升效率，管理層持續於各個範疇提升自動化運作。至今，「自動炒菜機」已經引入至集團大部份中國內地的食肆。管理層認為此技術對解決勞工成本上漲及勞工短缺（未來幾年或會繼續惡化的問題）相當重要。科技應用亦對吸引消費者亦越來越重要，尤其是年輕一代。因此，集團已進一步利用電子商貿，包括採用微信平台，讓顧客可於其手機透過平台點菜和付款。此外，為了把握外賣市場的商機，集團亦使用「大眾點評」、「美團」及「餓了嗎」等人氣平台以吸引這個範疇的客人。目前，外賣業務佔中國內地業務的收益約 3.0%。

於二零一七年六月三十日，計入於回顧期內開設一家新食肆，集團在中國內地經營共 45 家食肆(二零一六年: 47 家食肆)。另外，集團於期末亦經營合共 26 家(二零一六年:22 家)「烘焙達人」餅店，其中國內地餅店收益下跌至 14,200,000 港元(二零一六年: 16,100,000 港元)，反映消費氣氛欠佳。

周邊業務

於回顧期內，禽畜及周邊業務為集團帶來 121,100,000 港元的穩定收益（二零一六年：123,000,000 港元）。超市業務的表現亦令人鼓舞，為集團帶來不俗的收益。此外，集團為香港的航空公司營運商、酒店及超級市場生產 OEM 產品，亦進一步提高本分部的總營業額。

展望

展望未來，中國內地及香港的經濟前景依然未如理想，預計飲食行業在短期內將難以逆轉。儘管如此，憑藉豐富的經驗，管理層有信心於實施多項策略後，集團依然能於逆境中爭取穩定表現。

提高效率依然為集團主要目標，管理層將進一步整合中國內地及香港的業務。為此，集團將於本財政年度的餘下時間開設有限數目的新店，包括一家在香港及兩家在中國內地。管理層同時亦會尋求不同的合作機會、透過合營企業擴展本地業務，並引入更多著名品牌進駐香港，從而豐富收益流，如於二零一七年六月開設的香港第一家度小月分店。同時，集團將透過泰昌餅家繼續擴大於海外的據點。在新加坡，集團與當地合作夥伴的合作卓有成效，提高了集團在該地區開設更多店舖的可能性。管理層亦將會積極尋找擁有零售經驗的合作夥伴，以迎來更多新顧客以及開發東南亞地區餅店業務，而馬來西亞將會是集團下一個進軍的潛在市場之一。

有關中國內地業務，管理層將致力開發更成熟的一站式宴會體驗，切合集團以優質顧客為目標的方向。與此同時，集團亦會提升自動化及使用流動通訊技術例如微信等網上平台，方便顧客於其手機點菜和付款，同時與美團加強合作，促進其外賣業務的增長。

稻香行政總裁梁耀進先生總結：「儘管經營環境將仍然充滿挑戰，我們有信心，憑藉管理層的經驗和遠見、多元化的產品組合、策略性市場據點及穩健的財務狀況，將能夠實現長期增長。憑藉上述競爭優勢，我們將繼續把握新的商機，擴大收益來源，為股東創造價值。」

- 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 2017 年 6 月 30 日止，稻香旗下有 18 個品牌共 159 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
劉楨 電話: (852) 2864 4852 電郵: stephanie.liu@sprg.com.hk
譚睿哲 電話: (852) 2864 4858 電郵: jeffrey.tam@sprg.com.hk
傳真: (852) 2527 1196