



稻香公布二零一四年全年業績

* * * * *

中國內地業務推動收入增長 目標於2017年前於大中華區建立200個網點

(二零一五年三月十九日，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）公布其截至二零一四年十二月三十一日止年度之全年業績。

集團的總收益上升 3.9%至約 4,489,200,000 港元（二零一三年：4,320,500,000 港元），增長主要由於集團在中國內地業務策略性擴張所致。集團於過去一年於中國共開設的 7 家新食肆，進一步鞏固稻香在中國國內的地位，尤其是一線城市。集團於中國針對中產顧客的明確目標使收入錄得增長及穩定毛利率。母公司擁有人應佔溢利達 207,400,000 港元（二零一三年：274,200,000 港元）。

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 59.1%（二零一三年 46.6%）。

稻香集團主席鍾偉平先生表示：「儘管香港餐飲行業氣候及政治氣氛的變化對大型餐飲營運商充滿挑戰，香港將繼續成為集團業務基地。在面對逆境時，我們除了制定策略應付當前挑戰，並會同時把握新商機。集團在中國內地的業務取得良好發展，突顯出我們的管理團隊在策略性拓展中國主要地區方面存在遠見。」

中國內地業務

集團中國內地業務繼續取得穩定的進展，於回顧年度收益按年上升 15.7%至 1,520,900,000 港元。中國內地業務成為主要增長動力，佔集團總收益 33.9%（二零一三年 30.4%）。

集團於過去一年於中國共開設 7 家新食肆，令集團於中國內地經營食肆增至 37 家。有見上海淮海路的旗艦店獲得空前成功，管理層利用本集團成功的品牌形象於二零一四年在上海商業中心區（包括浦東及浦西南京西路）開設三間新店。

因集團於中國網絡擴展順利令收入提高，人均消費和同店銷售均錄得單位數提升，而毛利率也保持在去年相若的水平。未計利息、稅項、折舊及攤銷前溢利上升 4.9%至 252,700,000 港元。

而集團於二零一三年中收購至 60%權益的連鎖餅店「烘培達人」，至今仍在發展階段。管理層有信心透過進一步擴大網絡及營運提升，此業務將可受惠於更大的經濟規模效益，並期望於二零一五年內達至營運收支平衡。截至去年底，「烘培達人」的店舖總數由二零一三年的 8 家大幅升至 18 家。與二零一三年年度比較，收益上升 109.4%至 27,300,000 港元。

香港業務

二零一三年香港業務的收益達 2,968,300,000 港元，收益輕微下跌部分原因為食肆的業主選擇把物業分拆出租以獲取更大盈利。因此，集團於香港的總營運面積由二零一三年的約 716,000 平方呎降至二零一四年的約 685,000 平方呎，影響香港業務的盈利能力。母公司擁有人應佔溢利跌至 143,300,000 港元（二零一三年：208,700,000 港元）。除了以上原因，本地市場消費氣氛疲弱及通脹持續攀升亦繼續對集團造成挑戰。

集團繼續實行有效的宣傳策略及推廣，如「一蚊雞」、「火鍋三招」及與銀聯卡合辦的推廣優惠，對香港業務整體表現具正面影響，而毛利率在有效的供應鏈管理和食材耗損控制之下繼續維持穩定。

於二零一四年十二月三十一日，本集團共經營 72 家食肆（二零一三年：80 家食肆），包括兩家「RingerHut」日本餐廳及一家「T CAFÉ 1954」餐廳（為泰昌餅家連鎖店的分支）。截至年底，泰昌餅家業務收益提高 14.3%，共經營 27 家分店，比二零一三年增加四家。

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供應鏈的重要關鍵，除了確保食物品質保持一致和安全外，中心對控制成本及支援本集團在香港及中國內地的增長至關重要，讓管理層可以開拓新商機。於回顧年度，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生產設施於二零一五年一月已投入營運，產能將得到提升。

禽畜及周邊業務於回顧年度繼續為本集團帶來穩定的額外收入，分別達 90,700,000 港元及 153,900,000 港元（二零一三年：92,400,000 港元及 143,600,000 港元）。禽畜養殖場有效確保集團享有穩定及安全的優質豬肉及家禽供應，故仍然是集團的重要資產。

展望

展望未來，管理層將全力鞏固香港及中國內地的市場地位。雖然香港的消費氣氛依然疲弱，但管理層將繼續運用策略維持市場份額，並於消費氣氛有望改善的中國市場爭取更多收益。

而中國內地業務於過往數年持續攀升，已明顯地成為本集團的新增長動力。為爭取更多市場份額，集團將繼續擴展於一線城市的據點。來年集團即將開幕的食肆有七至八家，包括四家在華東地區，而其中三家在上海，第四家在無錫；其餘將開設於華南地區，包括廣州、深圳及佛山；而於華中地區，管理層將會物色機會擴展其在武漢的據點。

在香港，管理層將繼續優化業務模式，面對業主透過細分物業而擴大零售面積來提高盈利的做法，集團將加快開設面積較小之餐廳，以達至轉危為機。雖然預期會為收益及盈利能力構成重大壓力，管理層依然有信心本集團能夠一如既往，堅持不懈，迎難而上。

除了改變規模，集團亦會致力在中菜以外提高自身的吸引力。引用日本餐廳「RingerHut」的成功例子，為了迎合香港人的口味，集團已增加其食品選擇。由於反應良好，集團已於二零一四年十二月開設另一家新店，並計劃於二零一五年增設最多三家分店。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「由於集團已訂下清晰的香港和中國內地發展藍圖，我們的表現勢將超越同儕。透過運用不同的業務策略和成功地適應經營環境變化，我們相信集團仍能在具挑戰性的環境下保持市場份額。憑藉中國內地滿意的業績表現及香港的謹慎發展計劃，我們對於二零一七年前建立擁有 200 個據點之餐飲網絡充滿信心。」

- 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 2014 年 12 月 31 日止，稻香旗下有 18 個品牌共 154 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
劉楨 電話: (852) 2864 4852 電郵: stephanie.liu@sprg.com.hk
傳真: (852) 2527 1196