



## 稻香公佈二零一七年全年業績

\* \* \* \* \*

(二零一八年三月二十二日，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）公佈其截至二零一七年十二月三十一日止年度之全年業績。

由於店舖數目及同店銷售下跌，加上市場競爭日趨激烈，本集團於截至二零一七年十二月三十一日止年度的總收益為 4,025,300,000 港元，二零一六年則為 4,287,200,000 港元。隨著加強管理層認為有助提高本集團長期收益的人力投資，母公司擁有人應佔溢利下跌至 89,100,000 港元（二零一六年：177,800,000 港元）。香港業務依然為本集團的最大收益貢獻，佔總收益 63.9%（二零一六年：64.8%），中國內地業務則佔 36.1%（二零一六年：35.2%）。

董事會建議派發末期股息每股 6.0 港仙（二零一六年：6.0 港仙），連同已派發的中期股息每股 5.5 港仙（二零一六年：6.0 港仙），本財政年度全年股息為 11.5 港仙（二零一六年：16.0 港仙，包括特別股息 4.0 港仙），全年派息率達 131.2%（二零一六年：91.5%）。

稻香集團主席鍾偉平先生表示：「我們由去年開始展開旨在帶領本集團進一步發展的四線五年主題計劃。此項包括「市務」(Marketing)、「創新」(Innovation)、「服務」(Service) 及「承傳」(Succession) 的全面「MISS」方案已漸見成效。」

### 香港業務

於回顧年度，香港業務的收益達到 2,571,100,000 港元（二零一六年：2,779,600,000 港元）。未計利息、稅項、折舊及攤銷前溢利為 196,500,000 港元（二零一六年：293,700,000 港元），而母公司擁有人應佔溢利則為 74,900,000 港元（二零一六年：139,400,000 港元）。

去年，更多不同類型的餐飲企業進軍香港市場令競爭加劇，此等企業均以千禧世代為目標顧客，因為他們擁有較強的消費力、樂於嘗試創新菜式以及偏好非中式菜種及其他特色餐飲。在此等不利因素下，本集團於二零一七年下半年制定及採取一系列革新之市場推廣策略，成功於第四季度令同店銷售回復增長，當中包括於部份分店推出火鍋放題的推廣。

除致力為消費者增值外，本集團亦希望透過提供卓越服務讓顧客留下深刻印象。本集團推行「全體員工服務升級計劃」，推動食肆的服務氛圍，足證集團對提升分店服務的重視。為量度有關計劃的成效，本集團進行顧客調查及安排神秘顧客光顧食肆就前線服務作出評價。近期，由香港零售管理協會所舉辦之 2017 傑出服務獎活動中，本集團在公司獎項—傑出服務店舖組別中獲得嘉許證書及在中式菜系組別主管級別中獲得個人獎項，足證其策略行之有效。

截至二零一七年十二月三十一日止，本集團(包括聯營公司)合共經營 62 家食肆(二零一六年:67 家食肆)，包括兩家 RingerHut 日式連鎖食肆、一家台灣麵店及一家 T Café 1954 店舖。

泰昌餅家的海外拓展亦取得進展。去年泰昌餅家位於新加坡黃金地段烏節路高島屋百貨公司及荷蘭村之兩家分店經營穩定，進一步鞏固其於新加坡的發展基礎。管理層相信就進軍新加坡市場而建立之合作企業將為本集團繼續帶來額外收益。有見及此，本集團將認真探討與其他海外營運商建立合作關係，以開拓更多海外市場。本集團亦同樣著重香港市場，於香港保持穩固的業務據點。於財政年度末，本集團(包括聯營公司)共經營 19 家泰昌餅家(二零一六年：25 家)。此外，本集團近期推行品牌重塑計劃，成功為泰昌餅家樹立全新品牌形象。

因應目前本地飲食行業的發展，管理層已及將繼續著力翻新及優化旗下食肆，重塑品牌以吸引年輕顧客，同時推出更多元化菜式增加本集團食肆的整體競爭力。管理層將繼續制定不同市場推廣策略及發掘與其他零售品牌的潛在合作機會，務求能更多元化擴展產品組合。

### **中國內地業務**

中國內地業務於年內錄得收益 1,454,200,000 港元(二零一六年：1,507,600,000 港元)，下跌 3.5%，主要由於行業競爭激烈所致。未計利息、稅項、折舊及攤銷前溢利下跌至 201,100,000 港元(二零一六年：241,600,000 港元)，而母公司擁有人應佔溢利為 14,200,000 港元(二零一六年：38,400,000 港元)。

競爭激烈部分原因為購物商場的零售店舖因受網上購物重大打擊而收縮，取而代之為更多食肆進駐商場且數目趨於飽和所致。面對此情況，管理層決定推出味道和賣相同樣吸引的多元化菜式，同時翻新食肆環境令其更具吸引力。於二零一七年十二月三十一日後於深圳龍崗新開設的食肆為本集團執行上述策略的例證，該店不僅提供美味佳餚，更配合獨特裝修風格及配置包括 4D 投射系統營造獨特氣氛，讓食肆能因應不同宴會選用不同主題，成功吸引年輕顧客。

整合電子商貿為管理層提升中國內地業務表現的另一策略，當中包括透過支付寶及微信支付等平台進行手機訂餐及付款。本集團亦利用電子商貿加強批發業務，透過天貓及京東等渠道在全國分銷包裝急凍食品，從而增加源自批發及零售業務的收益貢獻。為把握日漸流行的外賣及外送服務趨勢，本集團亦已通過「美團」和「餓了嗎」等網上外送平台接觸顧客，提供外賣服務。

於截至二零一七年十二月三十一日止，本集團共經營 44 家食肆(二零一六年：46 家食肆)。另外，集團於回顧年內亦經營 27 家「烘焙達人」店舖(二零一六年：23 家店舖)，合共帶來收益 30,700,000 港元(二零一六年：32,400,000 港元)。

## 周邊業務

周邊業務項下的超市業務表現令人鼓舞，佔分部收益的大部份。本集團亦為香港市場生產 OEM 產品，從中得到的經驗造就其成立自家品牌產品，成為本集團另一項有利發展。有關產品提高本分部的營業額，並為支持網上銷售奠定基礎，促使本集團擴大覆蓋範圍至國內不同地區。

## 展望

由於預期中港兩地飲食行業的激烈競爭將於來年持續，管理層將加緊管理旗下各項業務，同時推行各項品牌策略，以及繼續投放資源於員工培訓及獎勵計劃。此外，管理層將繼續致力綜合及革新中港兩地核心業務，以期提供更優質食品及服務，從而實現可持續業務增長。

網絡擴充將仍為本集團業務策略的一部份，惟本集團將審慎進行有關策略，主要包括用不同模式來經營中國內地食肆及在香港新增一家泰昌餅家店舖。管理層亦將發掘合作機遇，如成立合營企業以引進著名食肆及多元化擴展收益來源及顧客群。著名百年台灣食肆度小月正是上述策略的最佳例證，本集團預期於來年在香港增設兩家度小月分店。

中國內地方面，本集團將善用東莞物流中心以擴大批發業務及借助線上線下支援，包括本集團旗下多家超市以把握電子商貿的影響力。同時，管理層將繼續發掘新的網上平台吸引來自不同地區的顧客及滿足他們的特定需要。本集團亦將於年內推出數碼會員計劃，旨在推動銷售及提高中國內地顧客的忠誠度。

管理層對海外業務發展維持樂觀，因此將繼續尋求機會發展傳統市場以外業務。憑藉與新加坡夥伴的合作，本集團計劃於來年在當地增設兩家泰昌餅家分店，並研究在馬來西亞開設一家泰昌餅家店舖。此外，本集團將積極與海外或國際餐飲營運商合作，為泰昌餅家業務發掘更多海外發展商機。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「展望未來，管理層對多元化發展現有業務組合以改善營運充滿信心。此外，本集團的多項競爭優勢讓其得以抓緊新湧現機遇，管理層相信，從中締造的新收益來源將有助本集團的表現反彈以及為股東帶來穩定回報。」

- 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 2017 年 12 月 31 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、迎·潮、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、T CAFÉ 1954、烘焙達人、T·POINT 及稻·小廚。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)