



稻香公布二零一六年全年業績

* * * * *

稅後溢利增加 6.5%至 171,926,000 港元
母公司擁有人應佔溢利達 177,845,000 港元

(二零一七年三月三十日，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）公布其截至二零一六年十二月三十一日止年度之全年業績。

過去一年，中國內地及香港的經濟增長放緩令消費氣氛持續黯淡。由於營運環境艱難，集團的總收益下降至 4,287,166,000 港元（二零一五年：4,546,478,000）。香港業務依然為集團的最大收益貢獻，佔總收益 64.8%（二零一五年：64.4%），中國內地業務則佔 35.2%（二零一五年：35.6%）。年內，集團錄得多項一次性開支，包括固定資產撇銷及減值及二十五週年的廣告費用開支合共 19,200,000 港元。儘管如此，有賴管理層致力推行的成本控制措施，毛利率上升 1.3 個百分點。基於上述成本控制措施，加上中國內地的稅務改革政策令中國內地業務獲得顯著改善，集團稅後溢利溫和上升 6.5%，母公司擁有人應佔溢利達 177,845,000 港元（二零一五年：171,323,000 港元）。

董事會建議派發末期股息每股 6.0 港仙（二零一五年：6.0 港仙），為慶祝二十五週年，亦建議派發特別股息 4.0 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 16.0 港仙（二零一五年：12.0 港仙），全年派息率達 91.5%（二零一五年：71.6%）。

稻香集團主席鍾偉平先生表示：「在慶祝達致 25 週年的里程碑同時，我們更藉此機會徹底評估目前業務定位及設定最為重要的未來目標。我們制定「M.I.S.S.」四線方案，當中包括「**市務**」(Marketing)、**「創新**」(Innovation)、**「服務**」(Service)及**「承傳**」(Succession)。隨著五年主題實施在即，我們將加大力度抓緊商機，以維持業務增長。」

香港業務

由於消費氣氛持續疲弱及競爭加劇，香港業務於回顧年內的收益下降 5%至 2,779,600,000 港元（二零一五年：2,925,700,000 港元）。營運開支高企，包括位於大型住宅區的購物商場租金成本上漲及勞工成本高企，持續影響飲食行業的經營者。然而，透過管理層不斷精簡營運，集團受上述成本上升打擊的程度有所減輕，惟母公司擁有人應佔溢利下跌 16.8%至 139,400,000 港元（二零一五年：167,500,000 港元）。為了整合業務和提高營運效益，集團已經關閉若干食肆或進行店舖重組。因此，營運面積亦相應減至 622,200 平方呎（二零一五年：663,000 平方呎），相比 2015 年下跌 6.2%。

儘管營商環境艱難，管理層仍致力推行多元化食肆組合的策略。RingerHut 及 T Café 1954 繼續成功吸引不同年齡層的顧客。至於泰昌餅家業務，值得注意的是新加坡首家泰昌餅家已於二零一六年七月一日在義安城高島屋百貨開幕營業，而另一家泰昌茶餐廳亦已於二零一六年十一月十七日在荷蘭村開幕營業，兩家店在初創期間營運已經錄得盈利。管理層相信此合夥業務將為集團帶來穩定的收益。

截至二零一六年十二月三十一日，集團共經營**67**家食肆（二零一五年：**71**家食肆），包括主攻中產階層的五家「稻坊」食肆、三家提供拉麵食品的「RingerHut」日本餐廳及一家提供休閒餐飲選擇的「T CAFE 1954」。至於泰昌餅家業務，集團於年度末共經營**23**家分店(二零一五年:**28**家)，收益下降**13.2%**至**97,200,000**港元。

中國內地業務

中國內地經濟放緩，加上競爭激烈，影響集團於回顧年度的營業額表現，收益下降 **7.0%**至 **1,507,600,000** 港元（二零一五年：**1,620,800,000** 港元）。然而，未計利息、稅項、折舊及攤銷前溢利由二零一五年 **204,800,000** 港元升至二零一六年的 **241,600,000** 港元。母公司擁有人應佔溢利從二零一五年 **3,800,000** 港元急升至二零一六年十二月三十一日的 **38,400,000** 港元。

由於中國內地宏觀環境改變，管理層採取更謹慎的態度應對市場現況。因此，集團締造了嶄新的業務模式—綜合餐飲消閒中心。首間綜合餐飲消閒中心，佔地超過 **22,000** 平方米，設施包括中式食肆、自營超級市場、室內遊樂場、博物館及商店。這個針對家庭客群的業務模式，服務對象主要為中高收入、能開車抵達設施的家庭。於二零一六年十二月三十一日，兩家綜合設施已在營運之中，第三家亦於回顧年度之後（二零一七年一月）開幕。

此外，為加強集團於中國內地的競爭力，管理層繼續在多個營運層面上應用科技，務求通過創新的方式應付勞工短缺及勞工成本高企的問題。集團已投資約 **3,900,000** 港元進行研發，推出「傳菜機械人」及其他兩款名為「自動炒菜機」和「自動海鮮運送帶」的自動化機器。除此之外，電子商貿為另一提升集團表現的新科技應用，顧客能通過數個網上平台點菜、支付賬單及享用外賣服務。目前，外賣業務約佔分部收益的 **5%**，管理層相信這個比率在不久將來會上升至 **8%-10%**。集團亦推出一個自家的手機應用程式，讓顧客可以透過使用手機享受入座登記、預約訂座、點菜和付款等一站式功能。

於二零一六年十二月三十一日，集團在中國內地經營 **46** 家食肆，比上一個年度多一家。此外，集團亦於二零一六年底經營合共 **23** 家「烘焙達人」店舖（二零一五年：**22** 家），帶來收益合共 **32,400,000** 港元（二零一五年：**35,900,000** 港元）。年內，「烘焙達人」的工廠已合併至集團位於東莞的中央生產及物流中心，此舉不僅可降低營運成本，更可集中營運，從而提高未來的生產效能。

禽畜及周邊業務

於回顧年內，禽畜及周邊業務表現穩定，超級市場的業務表現較佳，佔分部收益的大部份。集團開拓超級市場業務後，該營運將可進一步擴展集團之零售業務。

展望

展望未來，由於全球經濟持續低迷，預期香港及中國內地市場將繼續充滿挑戰。集團將按各市場的獨特狀況因時制宜，推出合適的營運策略。

管理層冀望提升集團整體業務的效益，業務整合將是香港和中國內地的首要策略，但集團還是會考慮

於來年分別在香港和中國內地開設兩至三家及最多四家食肆。在香港，管理層亦將積極尋求與外間的合作機會，把知名品牌帶來香港，以分散收益流。已落實的包括取得著名台灣食肆度小月之特許經營權並於二零一七年在香港開設首家分店。

至於中國內地業務，集團將繼續加強電子商貿應用，包括推廣自行開發、具備一站式功能的「稻香應用程式」。此外，鑑於去年反應熱烈，集團亦將繼續拓展外賣業務。至於周邊業務，除了擴展旗下超級市場的零售銷售外，集團亦將與若干著名超級市場營辦商合作，在中國內地為其供應 OEM 產品，從而為集團創造新收益流。

集團對海外的業務發展感到樂觀，將繼續拓展傳統以外的市場。集團將透過於新加坡的聯營公司在未來幾年於新加坡繼續開設最多五家泰昌分店，繼而再進軍馬來西亞市場。管理層亦將積極探索與本地及海外餐飲品牌合作的機會，從而吸引新客戶及促進集團的未來增長。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「管理層將全力豐富集團的業務組合，預期達致可持續增長，並發揮集團所有的競爭優勢，把握冒起的商機，從而取得新收益流，為股東帶來更高回報。」

- 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 2016 年 12 月 31 日止，稻香旗下有 18 個品牌共 161 間食肆網絡及餅店，遍佈香港及中國內地及新加坡包括稻香、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、迎·潮、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、T CAFE 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:

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