



稻香公佈二零一八年全年業績

母公司擁有人應佔溢利按年上升 30.7% 至 116,400,000 港元

* * * * *

(二零一九年三月二十一日，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）公佈其截至二零一八年十二月三十一日止年度之全年業績。

年內，本集團的總收益達 4,138,800,000 港元，二零一七年則為 4,025,300,000 港元。總收益上升主要由於本集團推行有效策略使同店銷售增加所致。母公司擁有人應佔溢利按年上升 30.7% 至 116,400,000 港元（二零一七年：89,100,000 港元）。撇除上半年因中國內地政府強制關閉本集團旗下養豬場造成的一次性虧損，則母公司擁有人應佔溢利上升 42.5% 至 127,000,000 港元。

董事會建議派發末期股息每股 6.0 港仙（二零一七年：6.0 港仙），連同已派發的中期股息每股 5.5 港仙（二零一七年：5.5 港仙），全年股息為 11.5 港仙（二零一七年：11.5 港仙），全年派息率達 100.4%（二零一七年：131.2%）。

稻香集團主席鍾偉平先生表示：「我們自二零一六年起展開包括「市務」(Marketing)、「創新」(Innovation)、「服務」(Service) 及「承傳」(Succession)的「MISS」長期計劃。這一計劃為我們提供發展方向及增長動力，推動稻香成為香港及中國內地備受推崇中式餐飲集團之一。」

香港業務

於回顧年內，香港業務的收益達 2,587,800,000 港元（二零一七年：2,571,100,000 港元）。母公司擁有人應佔溢利為 92,200,000 港元（二零一七年：74,900,000 港元）。

為吸引更多目標顧客，本集團採取一系列市場推廣策略，包括推出火鍋放題及半價點心，令香港業務表現有所改善，二零一八年的同店銷售上升 1.4%。在吸引年輕消費者方面，本集團致力優化部份食肆的裝潢，提供舒適的用餐環境以吸引此消費群。

本集團亦持續適調其食肆網絡規模，以改善營運及提高效率。截至二零一八年十二月三十一日，本集團共經營 64 家食肆（二零一七年：62 家）。

本集團多年來致力透過與不同品牌合作，包括 RingerHut、度小月和 Flamingo Bloom，發展多元化的食肆組合。各品牌持續吸引不同年齡層的顧客，表現平穩。回顧年內，本集團繼續延伸此策略，引進主打台灣茶飲及輕食的翰林茶館。於二零一八年十月在尖沙嘴海港城開設其首家香港分店，第二家分店則於隨後一個月在旺角開業。於本年度末，本集團共經營兩家度小月、兩家翰林茶館及一家 Flamingo Bloom。

泰昌餅家方面，業務於年內錄得顯著增長。若干店舖在進行品牌重塑及翻新後，獲得良好市場反應。於二零一八年十二月三十一日，本集團在香港共經營 16 家泰昌餅店（二零一七年：17 家）。在香港以外，繼成功進軍新加坡市場後，本集團成功擴展業務據點至台灣，開設兩家特許經營店舖，分別位於台灣的鐵路站和機場。本集團將繼續在全球機場及交通樞紐發掘開店的機會。

中國內地業務

於回顧年內，中國內地業務錄得收益 1,551,000,000 港元（二零一七年：1,454,200,000 港元）。母公司擁有人應佔溢利為 24,200,000 港元（二零一七年：14,200,000 港元）。

多年來，管理層一直謹慎制定有效的策略拓展內地市場，於回顧年內獲得令人滿意的增長。為吸引更多年輕的顧客群，本集團對數家食肆進行翻新及適調店舖面積，特別設計迎合當地口味的餐單。本集團位於東莞的三家綜合餐飲中心均繼續錄得增長。綜合餐飲中心業務模式的成功，主要由於其能夠吸引不同類型的顧客，達至盈利有所提高。

鑒於電子商務普及如電子支付及手機點菜系統，本集團已銜接「支付寶」及「微信支付」等流動支付平台，顧客可在旗下各食肆使用。此外，本集團亦透過天貓和京東等網上平台分銷包裝食品。上述渠道讓本集團包裝食品的網上銷售覆蓋全國顧客，為本集團的收益帶來顯著增長。

於二零一八年十二月三十一日，本集團在中國內地共經營 44 家食肆（二零一七年：44 家）及 27 家「烘焙達人」店舖（二零一七年：27 家）。

周邊業務

回顧年內，受惠於日漸完善的物流網絡，本集團的業務得以擴大至中國內地更多地區，包裝食品及節慶食品的銷售表現令人滿意。本集團將繼續擴大網絡銷售，特別針對已經經營集團食肆業務的城市及分銷商覆蓋地區。由於銷售增加，本集團廠房使用率進一步提高，預期利潤率將進一步改善。

展望

面對宏觀經濟帶來的挑戰，本集團將著力鞏固在中港兩地的業務據點。因應市場推廣及整合業務策略已見成效，未來本集團將繼續以「MISS」方案推進業務。管理層對本集團的前景維持審慎樂觀，未來將進一步推動核心業務，繼續提供更優質的食品及服務。

於香港市場，本集團將透過翻新現有食肆以突顯品牌組合，同時繼續為泰昌重塑品牌形象。此外，將延續開拓與知名品牌的合作機會，從而擴大顧客基礎，使收益來源更多元化。本集團與度小月及 Flamingo Bloom 的合作是成功執行上述業務策略的有力例證。於下一個財政年度，該兩個品牌將分別各開設一家分店。

於中國內地，本集團的包裝食品業務得以進一步滲透內地其他城市，更透過多個網上分銷平台加快滲透步伐。同時，與超市合作亦使本集團增加線下營銷渠道以提高銷售。為推動線上及線下業務的增長，本集團加大力度發展電子商務，以增加品牌知名度及建立顧客忠誠度。此外，借助東莞物流中心的優勢，本集團深信其業務能進一步獲得收益及溢利增長。

稻香集團行政總裁梁耀進先生總結：「未來，本集團將致力推動業務增長，善用旗下知名品牌擴大地域覆蓋，並於現有市場推出新品牌。管理層將繼續作內部整頓，整合業務及提升效率，此策略在不同的市場情況下均行之有效。無論進軍新市場或整合現有市場的業務據點，管理層將採取明智策略，善用本集團的競爭優勢，以達致持續增長，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 2018 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、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、燒一流、迎·潮、迎囍皇宮、RingerHut、泰昌餅家、烘焙達人、度小月、Flamingo Bloom 及翰林。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