



HOP HING GROUP HOLDINGS LIMITED
(Incorporated in the Cayman Islands with limited liability)

2012年度业绩发布会

2013年3月





免责声明

由合兴集团控股有限公司（以下称“合兴”或“公司”）编制的本演示材料和相应的幻灯片（以下称“演示材料”）不构成收购或认购任何证券的要约或要约邀请，且既不构成任何合同或具有约束力的承诺等的基础，也不应结合任何合同或具有约束力的承诺加以依赖。本演示材料仅向贵方提供，未经公司事先书面同意，任何时候均不得被复印、复制或分发给任何其他人士。本演示材料由公司基于公司认为可靠的信息和数据编制，但公司未就本演示材料内容的真实性、准确性、完整性、公允性和合理性做出任何明示或暗示的声明或担保，也不应对本演示材料内容的真实性、准确性、完整性、公允性和合理性加以依赖。本演示材料可能不是无所不包的，也可能不包括阁下认为重要的所有信息。在此明确排除与本演示材料的内容或遗漏有关的任何义务。

本演示材料中讨论的某些事项可能包含某些与公司的市场机遇和业务前景有关的、个别和整体地具有前瞻性的声明。此等前瞻性声明并非对未来表现的担保，并面临已知和未知风险，不确定性因素和难以预测的假设。公司的实际业绩、活动水平、表现或业绩可能与本演示材料明示或暗示的结果有重大不同。公司不承担更新本演示材料所含前瞻性信息的信息的责任。公司不采纳第三方在本演示材料中所做的任何前瞻性说明和预测，且公司对此等第三方说明和预测不承担责任。

演讲团队



洪明基 (Marvin) 先生

- 首席执行官



黄国英 (David) 先生

- 集团总监

合

业务回顾



2012年的主要成就

成功完成快餐店业务的非常重大收购

- ✓ 2012年3月成功完成了非常重大收购
- ✓ 2012年9月完成了所有可转换证券的转换和配售
 - 通过优质的机构投资者多元化及巩固股东基础
 - 大幅提升股票交易的流动性

1

门店数量

+88
(同比增长28%)

- 利用标准化经营的系统优势以实现规模效益

3

收入

同比增长
20%

- 门店数量和同店销售均录得增长
- 增加产品种类和营销活动以加强就餐体验

2

同店销售增长

同比增长
7%

- 提升每餐平均消费
- 客流量增长受短期宏观经济和行业环境影响
 - 中国经济低迷
 - 7月/8月北京及周边地区暴雨
 - 9月钓鱼岛事件引起的中日关系紧张及速成鸡事件

4

净利润

同比增长
4%⁽¹⁾

- 在成本日渐上升的环境下实施了有效的成本控制：
 - 食材成本占收入比：同比上升了0.1个百分点
 - 劳动力成本占收入比：同比上升了0.1个百分点
 - 租金成本占收入比：同比上升了0.8个百分点

(1) 不包括其它收入及所得并且在扣除未分配的总部费用前

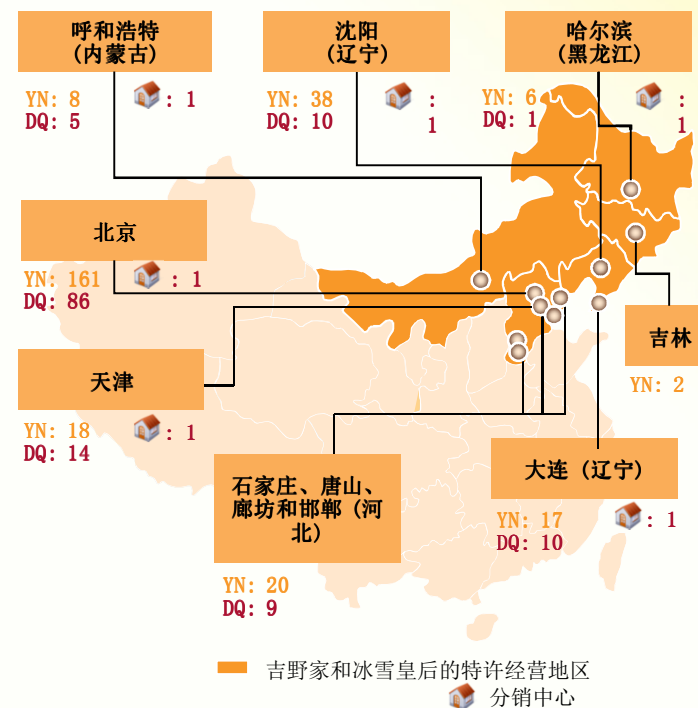


快餐店业务 - 2012年新增88家门店

门店网络

	总人口 (百万) ⁽¹⁾	吉野家		冰雪皇后		合计	
		2012年12月 31日 ⁽²⁾	净增加 门店数量	2012年12月 31日 ⁽²⁾	净增加 门店数量	2012年12月 31日 ⁽²⁾	净增加 门店数量
北京	20.2	161	20	86	10	247	30
天津	13.6	18	6	14	6	32	12
河北 ⁽²⁾	72.4	20	13	9	5	29	18
辽宁							
大连	5.9	17	1	10	-	27	1
沈阳	7.2	38	12	10	4	48	16
吉林	27.5	2	2	-	-	2	2
内蒙古 (呼和浩特)	24.8	8	2	5	1	13	3
黑龙江 (哈尔滨)	38.3	6	5	1	1	7	6
合计	209.9	270	61	135	27	405	88

地区分布



270家吉野家门店和135家冰雪皇后门店

(1) CEIC和国家统计局; 2011年数据

(2) 河北的城市包括石家庄、唐山、廊坊和邯郸



2012财年财务概况



并表后2012财年业绩概况

截至12月31日

(百万港元)	2012	2011	变化 (%)
收入	2,878	2,450	+17.5%
毛利润	1,403	1,206	+16.3%
EBITDA ⁽¹⁾	318	303	+5.0%
经营利润 ⁽¹⁾	204	206	(1.0%)
净利润	144	156	(7.7%)
调整后净利润 ⁽¹⁾	134	131	+2.3%
毛利润率 (%)	48.8%	49.2%	(0.4百分点)
EBITDA 利润率(%)	11.1%	12.4%	(1.3百分点)
经营利润率(%)	7.1%	8.4%	(1.3百分点)
调整后净利润率(%)	4.7%	5.3%	(0.6百分点)
基本每股盈利(港分) ⁽²⁾	4.39	14.72	(70.2%)
摊薄后每股盈利(港分) ⁽²⁾	1.30	0.76	+71.1%
每股股息(港分)	0.25	-	不适用

(1) 不含其它收入及所得与其他开支

(2) 公司股东应占每股盈利



快餐业务

快餐业务概况

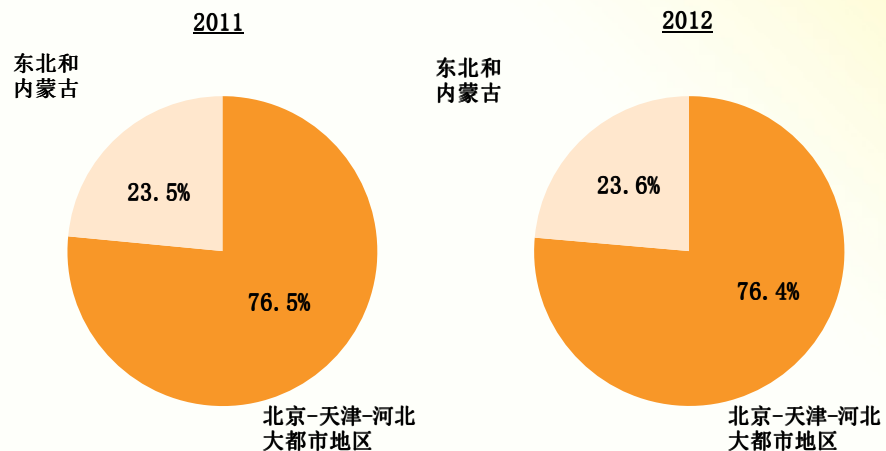
截至12月31日

(百万港元, 另行注明除外)

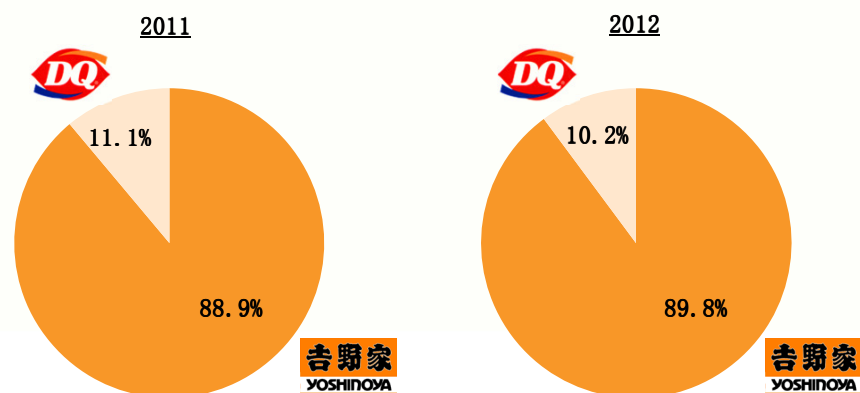
	2012	2011	变化
收入	1,971.3	1,644.7	+19.9%
毛利润	1,186.8	992.1	+19.6%
经营利润 ⁽¹⁾	205.4	198.0	+3.7%
报告净利润	153.3	152.0	+0.9%
调整后净利润 ⁽¹⁾	145.6	140.1	+3.9%
毛利润率	60.2%	60.3%	(0.1百分点)
经营利润率 ⁽¹⁾	10.4%	12.0%	(1.6百分点)

(1) 不含其它收入及所得并且在扣除未分配的总部开支前

按地区划分的快餐业务收入



快餐业务收入

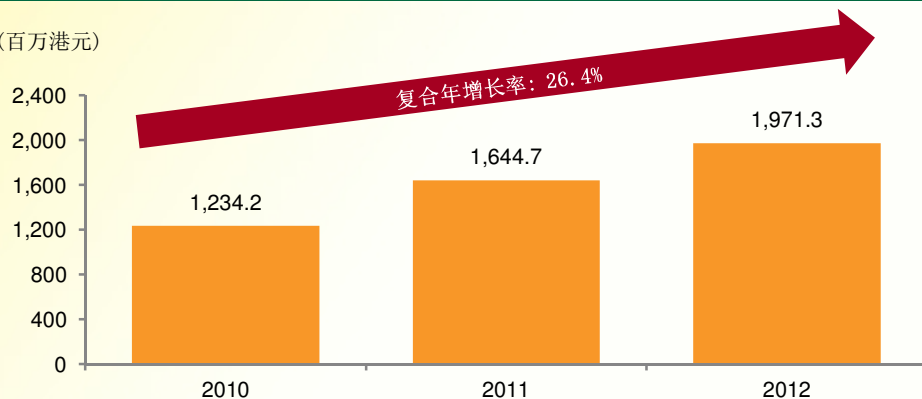




快餐业务 - 财务数据摘要

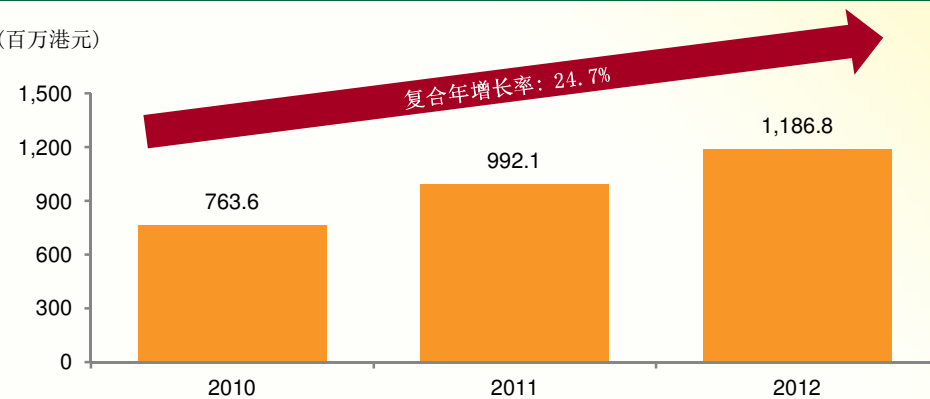
快餐业务收入

(百万港元)



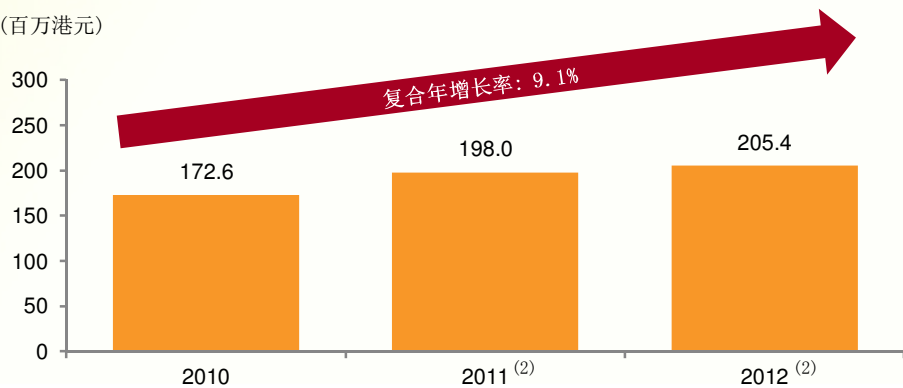
快餐业务毛利润

(百万港元)



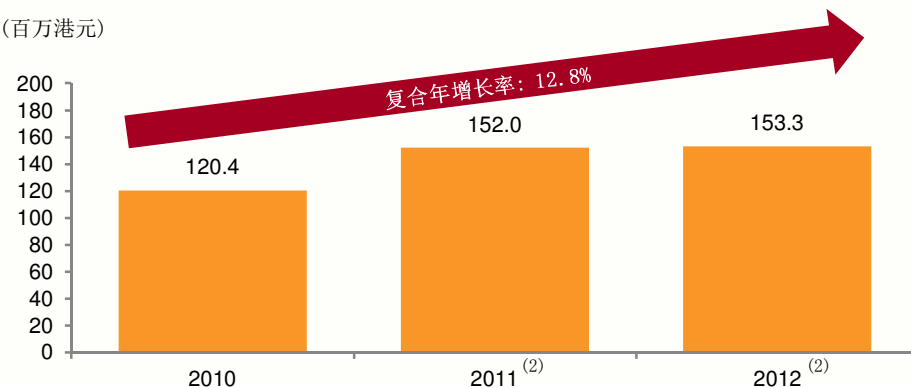
快餐业务EBIT⁽¹⁾

(百万港元)



快餐业务净利润

(百万港元)



(1) 不含其它收入和所得

(2) 在扣除未分配的总部开支前



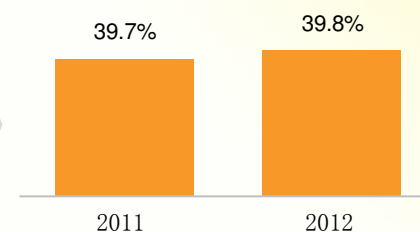
快餐业务 - 通胀环境下实施有效的成本控制

快餐业务成本节约计划

食材成本

- 食材成本占收入比增加0.1个百分点至 39.8%
- 通过以下措施仍将成本保持在收入的40%左右
 - 农餐对接
 - 通过直接从国企采购提高采购效率
 - 餐牌优化

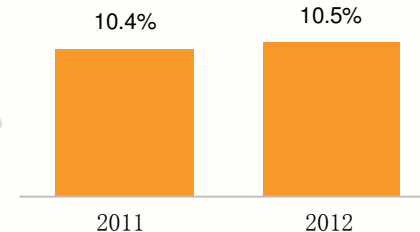
食材成本占收入比



劳动力成本

- 快餐店业务的劳动力成本占收入比增加0.1个百分点至 10.5%
 - 与中国消费食品服务行业平均10%左右的劳动力成本增加形成了鲜明的对比
- 尽管本年度进行了大幅度的门店扩张，劳动力成本占收入比仍维持在稳定的水平
- 改善工作流程和系统以持续提高劳动生产力

劳动力成本占收入比



租金成本

- 随着城镇化进程加快，近年来租金成本已经上升
- 租金成本占收入比增加0.8%至 12.9%
- 因与主要业主建立战略性合作关系，能以稳定的每店租金成本实现快速的门店扩张
- 5-10年的长期租期合同，另有1-5年的延期选择权

租金成本占收入比





快餐业务 - 良好的运营资本管理

通过积极的成本管理实现健康的现金循环周期 (1)

天数	截至12月31日	
	2012	2011
应收账款周转天数	0.8	0.8
库存周转天数	43.3	37.3
应付账款周转天数	59.6	57.4
现金循环周期	(15.5)	(19.3)

注：数据系指快餐店业务
(1) 根据资产负债表平均数字计算



快餐业务 - 现金流与财务状况良好

快餐业务现金流生成

截至12月31日

(百万港元)	2012	2011
未对下述其它现金流科目作调整的经营产生的净现金流	225.3	219.1
购买物业、厂房和设备	(163.5)	(99.6)
支付利息、净提取和偿还的银行与非控股股东贷款	(13.4)	8.1
集团及关联公司间资金流动	(53.3)	84.9
派息	(148.0)	(74.6)
现金与现金等价物净增加 / (减少)	(152.9)	137.9

快餐业务净现金情况摘要

截至12月31日

截至6月30日

截至12月31日

(百万港元)	2012	2012	2011
现金	178.4	142.7	176.2 ⁽¹⁾
总债务	26.3	26.0	37.0
净现金	152.1	116.7	139.2

快餐业务权益回报率⁽²⁾

截至12月31日

2012

2011

权益回报率	76.3%	76.8%
-------	-------	-------

注: 数据系指合兴的快餐店业务

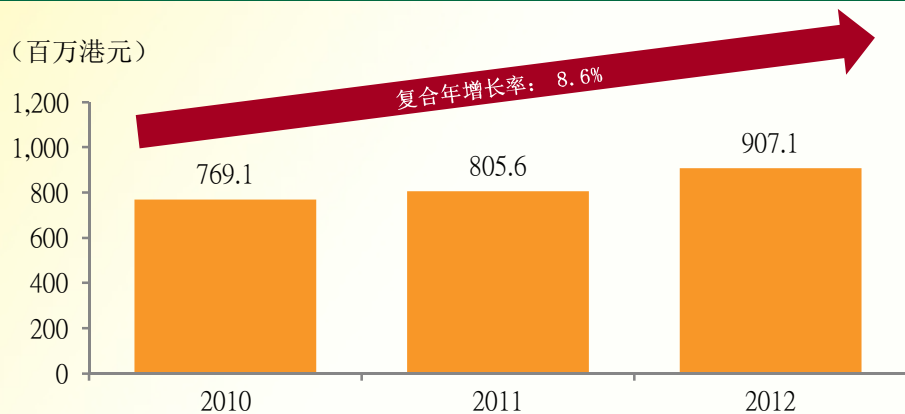
(1) 对利润进行了在2010年前宣布的1.56亿港元应付股息的调整

(2) 计算方法为净利润减去其它收入和所得, 并且在扣除未分配的总部开支前, 然后除以平均总权益

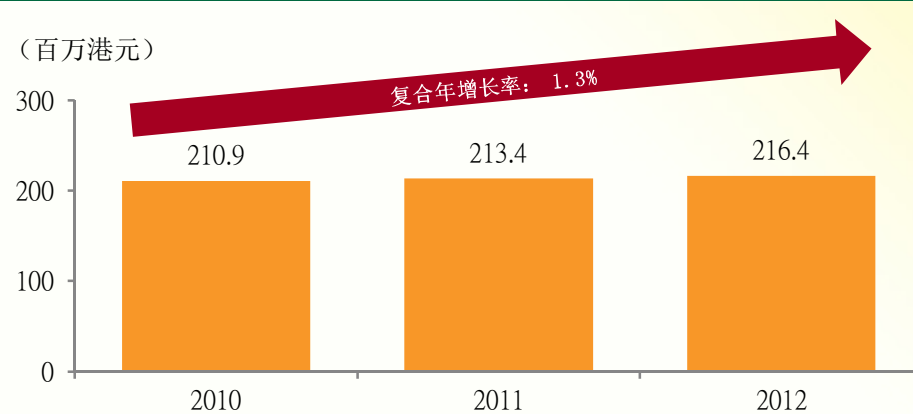


食用油业务 - 业绩概述

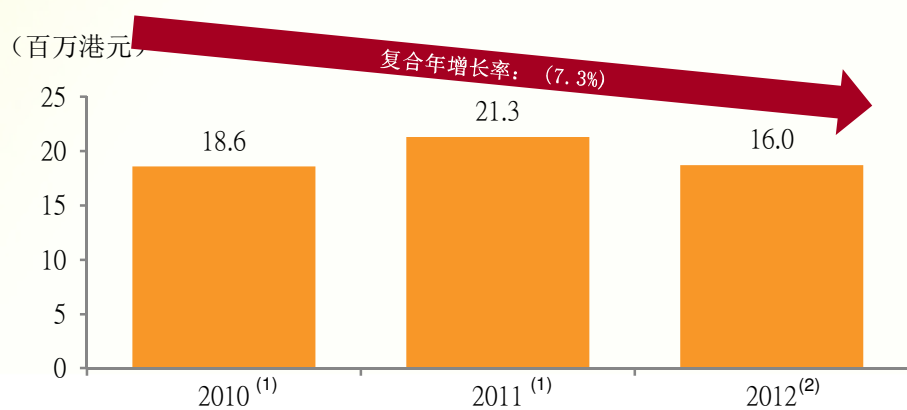
食用油业务收入



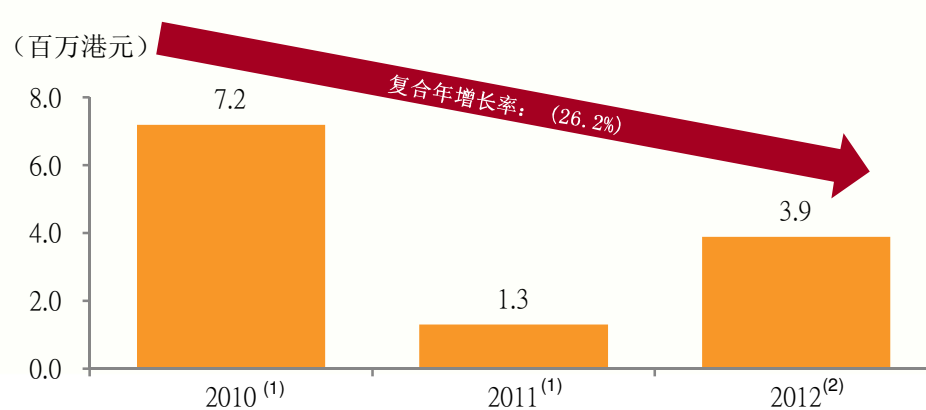
食用油业务毛利润



食用油业务EBIT



食用油业务净利润



(1) 资料来源: 2010及2011年年报

(2) 在扣除未分配的总部开支前

合

未来前景



管理前景

中短期

对中短期前景保持谨慎

- 速成鸡事件对快餐食品行业产生的普遍影响
- 中日关系紧张
- 中国整体宏观经济环境

中长期

对中长期前景保持信心

- 行业基本面强劲
- 合兴拥有高度标准化的业务模式和一体化的基础设施优势以管理食品质量与安全性
- 合兴有效的成本管理优势可使合兴超越同业
- 具有管理优势，资深管理层对工作充满热情、敬业、经验丰富，具有广泛的当地基层零售经验，以及国际管理经验和行业知识



未来策略与2013年关键点

未来策略

1

持续提升消费者满意度

2

开设盈利及回报能力极佳的新店

3

改善品牌竞争力并提升同店销售增长率

4

确保食品安全及运营质量

5

改善人力资源管理并最大程度地降低员工流失率

2013年关键点

两个核心区轴：
财务预算管理；品牌发展战略



三个基本要求：
前瞻；创新；配合



四大策略推进：
新店销售；新品推出；
建立信息系统；基层人员招募与保留

2013年主要增长动力

1

开店战略



- 目标内部回报率>50%
- 有效地规划，以减少开设新店所需时间

2

产品组合拓展



- 拉面 (2013年2月) 及锅物烧系列 (2012年冬)
- 猪肉饭系列 (2013年1月)
- 华夫系列 (2013年1月)

3

线上平台



- 推出线上平台 (2013年下半年)
- 主动接触客户，提供网上订单、电话中心及送餐服务

4

优化现有门店网络



- 密切关注不同地区的运营表现
- 战略性地规划店面布局设计并改善现有店面的就餐环境

5

食品安全及质量



- 继续改善第三方检测及跨地区检测系统
- 改善供应商管理系统 - 识别新的供应商，建立并增强合作关系，促进战略采购

6

改善系统效率




- 2012年设立特别部门研发效率改善战略
- 厨房及设备升级带来更高效率并降低成本


合

附录

快餐业务概述

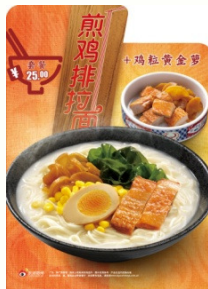


供应各类产品，主要包括牛肉饭、鸡肉饭和猪肉饭



供应各种冰激凌蛋糕、冰品和饮料，包括“暴风雪”系列

- 加盟地区（包括北京、天津、河北、辽宁、黑龙江、吉林和内蒙古）的独家加盟商
- 加盟商一般没有提前解约权，除了在少数情况下，如违反加盟协议亦没有补救措施或破产等
- 加盟协议条款有吸引力，对经营活动（如门店开设、产品开发、定价、配料采购等）的限制微乎其微





主要竞争实力

管理优势

- ✓ 经验丰富的管理团队，拥有逾20年的中国快餐行业从业经验
- ✓ 通过合并本地零售经验、国际视野及公司治理，实现管理协同效应

打造多快餐品牌的良好记录

- ✓ 快餐业务分别占集团2012年收入及EBIT的68.5%及94.2%
- ✓ 创纪录的净新增门店数量 = 88家门店 (截至2012年12月31日的年度)

成本优势

- ✓ 注重农餐对接
- ✓ 通过系统化的店面开设流程控制租金成本；并透过引入标准化的绩效衡量举措提高店面生产力，从而降低劳动力成本

系统优势

- ✓ 在华20年开发的本土化采购、物流、加工及质量控制系统
- ✓ 基于国际标准的高度标准化及可扩展的业务模式

良心品质

- ✓ 严格的内部控制，以提供统一的安全、美味的食品
- ✓ 快子大学 – 提升员工意识及企业文化，致力生产品质最佳的产品

以合理价格提供优质安全的食品



顶尖的供应及生产链管理

顶尖的管理及设计完善的供应链



- 严格的供应商筛选要求确保以合理成本实现优质食品的稳定供应



- 在从采购、存储和加工到门店层面食品准备的整个食品生产流程中保持高卫生标准



- 运输、仓储、配送中心的设计、维护和管理良好



- 集中和标准化的食品加工与准备程序
- 通常采购加工过的食材以最大限度地提高食品安全



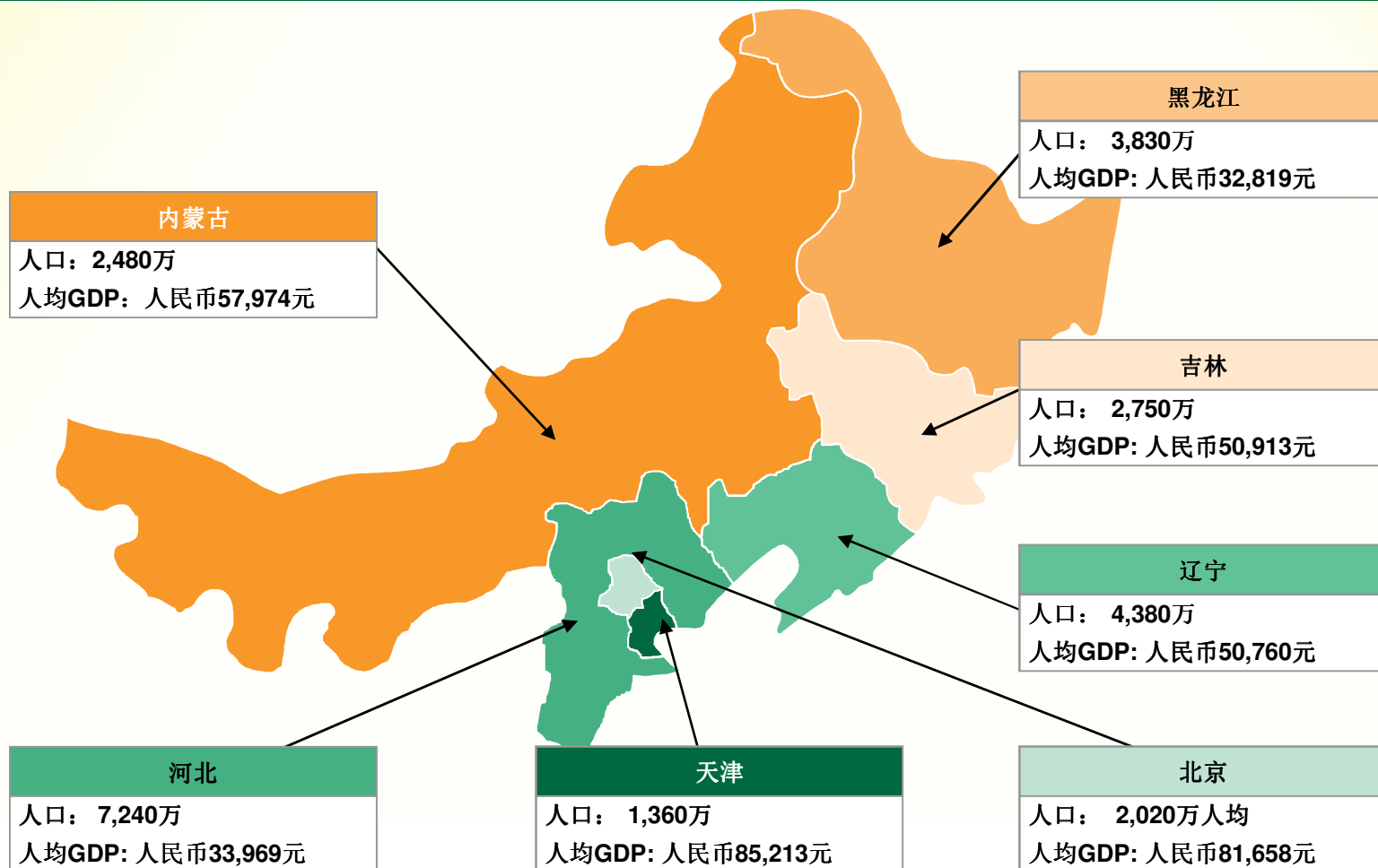
- 确保最优食品质量、屡获殊荣的质量控制体系

- 持续改进
- 研究与投资
- 精密的IT系统
- 人力资源管理
- 高管的支持与视野



现有特许经营地区的显著增长机会

特许经营地区的可服务市场有逾2.4亿人口



资料来源: CEIC: 2011年数据