

[即時發佈]



合興公佈二零一七年全年業績  
溢利躍升 34.3%至港幣 167,400,000 元

\* \* \* \* \*

繼續加強 O2O 策略及外送能力  
推出會員計劃以滲透市場及提高銷售額

### 財務摘要

- ◆ 收入（以人民幣計算）增加 7.4%至人民幣 1,923,300,000 元；若以港幣計算，則增加 6.1%至港幣 2,218,300,000 元）
- ◆ 毛利增加 5.3%至港幣 1,408,800,000 元，毛利率維持於 63.5%的穩定水平
- ◆ EBITDA 上升 22.0%至港幣 338,700,000 元，EBITDA 利潤率上升 2.0 個百分點至 15.3%
- ◆ 股權持有人應佔溢利躍升 34.3%至港幣 167,400,000 元
- ◆ 董事會建議派發末期股息每股 0.83 港仙

（二零一八年三月二十七日，香港訊）－ 合興集團控股有限公司（「合興」或「集團」；股份代號：47）今天公佈截至二零一七年十二月三十一日止年度（「二零一七財年」）之經審核全年業績。

於回顧年度內，集團的銷售收入（以人民幣計算）增加 7.4%至人民幣 1,923,300,000 元（二零一六財年：人民幣 1,790,200,000 元）；若以港幣計算，則收入增加 6.1%至港幣 2,218,300,000 元（二零一六財年：2,091,300,000 元）。銷售收入增加主要由於集團推行核心業務策略令收入增長及營運效率進一步提升所致。

年內，集團的毛利上升 5.3%至港幣 1,408,800,000 元（二零一六財年：港幣 1,338,400,000 元），而毛利率則維持於 63.5%的穩定水平。集團的課稅評估基礎由營業稅改為增值稅，加上二零一七年下半年人民幣升值，帶動集團財務表現理想。股權持有人應佔溢利躍升 34.3%至港幣 167,400,000 元（二零一六財年：港幣 124,600,000 元）。本年度每股基本盈利增加 35.7%至 1.71 港仙（二零一六財年：1.26 港仙）。

董事會建議派發二零一七財年末期股息每股 0.83 港仙（二零一六財年：每股 0.62 港仙）。

**合興執行董事及行政總裁洪明基先生**表示：「我們很高興集團於年內錄得令人滿意的財務表現，實現穩健增長。年內，集團繼續推行核心業務策略，不單提升了店舖營運效率，同時亦擴大了集團的外送業務及增加收入。我亦很高興看到吉野家及冰雪皇后業務的同店銷售均持續增長，進一步突顯集團的業務策略行之有效。為了鼓勵店舖主管為業務表現承擔更大的責任，我們實施了激勵計劃，使他們的利益與集團的利益更為一致，激發了他們的主動性。」

### **業務回顧及增長策略**

於二零一七年十二月三十一日，集團共經營**516**間店舖（二零一六財年：**470**間），包括**329**間吉野家、**161**間冰雪皇后及**26**間以其他品牌經營的店舖。集團於現有市場合共增加**46**間淨新店（二零一六財年：**15**間淨新店），包括淨增加**16**間新吉野家分店、淨增加**18**間新冰雪皇后分店及淨增加**12**間芳叔分店。集團於年初推行的外送業務模式繼續取得成效，由此而產生的協同效應不但推動總銷售額錄得可觀增長，更帶動吉野家外送業務的銷售額顯著提升，吉野家的外送業務已佔此品牌二零一七財年銷售的**32%**，為集團總銷售額貢獻人民幣**528,000,000**元，於二零一五財年與二零一七財年間的複合年增長率達到**44.2%**。

於回顧年度，集團積極推行多項創新措施以提升集團的業務表現，於年初訂立的六大業務經營策略包括：**1)** 提升顧客滿意度及加強客戶接觸點管理；**2)** 增強**O2O**業務模式；**3)** 發展新店舖及新品牌；**4)** 發掘及評估潛在併購機會；**5)** 升級品牌以提升顧客用餐體驗；及**6)** 人力資源策略。上述策略有效實施在一定程度上有助提升集團銷售、利潤及員工士氣。

在集團於二零一七財年期間堅持推行六大核心業務經營策略之下，同店銷售有所改善並呈現增長。於回顧年度，集團的整體同店銷售（以人民幣計算）增長**4.5%**（二零一六財年：**2.3%**），其中吉野家的同店銷售更錄得**4.6%**（二零一六財年：**3.1%**）增長。冰雪皇后方面，自推出外送服務後，年內同店銷售回升，增幅達**4.2%**（二零一六財年：**-5.2%**）。

此外，在已更新的客戶關係管理系統支援下，集團大大提升了營運成本效益。同時，由於集團積極開設較小型店舖及受惠於課稅改革下的利好環境，二零一七財年的租金成本有所下降。

### **展望**

展望未來，快餐品牌及連鎖發展將成為餐飲業的主要焦點，而主要以線上到線下模式營運的外送服務市場將繼續蓬勃發展。為滿足主流年青消費者群不斷轉變的消費需求以及應對餐飲行業的激烈競爭，集團將豐富其產品種類，以切合廣泛及日漸多元化的消費者喜好，同時利用大數據。透過數據分析，集團將更有效了解客戶的需求，以繼續改良及升級不同產品線，從而加強產品的競爭力，提升顧客體驗及建立顧客忠誠度。

此外，互聯網與餐飲結合的業務模式日漸受到重視。為了把握其衍生的市場機遇，集團將繼續投資於能準確分析大數據及市場定位的客戶關係管理系統。

**洪先生**總結：「為把握互聯網普及所帶來的龐大商機，我們未來將致力推行結合電子商務平台和餐飲業務的策略，提升盈利能力。與此同時，我們將積極發展新品牌以豐富品牌組合，以及建立可配合多元品牌發展的營運模式。憑藉我們對中國餐飲市場的充分了解及高瞻遠矚的增長策略，我們有信心能夠帶領集團在瞬息萬變的中國餐飲市場中把握機遇，長遠為股東帶來理想的可持續回報。」

- 完 -

合興集團控股有限公司 (股份代號：47)

公佈二零一七年全年業績

二零一八年三月二十七日

**關於合興集團控股有限公司(股份代號：47)**

合興是一家領先的中國快餐連鎖經營商。憑藉已簽訂的長期特許協議，合興擁有快餐連鎖店吉野家、冰雪皇后(Dairy Queen)、及引入其他品牌芳叔(Uncle Fong)在中國北部地區的經營權，同時亦經營自營品牌茶叮叮，店舖遍及北京市、天津市、河北省、遼寧省、黑龍江省、吉林省，以及內蒙古自治區。吉野家為著名的牛肉飯品牌，擁有超過一百年歷史；而 Dairy Queen 則為深受歡迎的冰淇淋品牌，擁有超過七十年歷史。

如需進一步資料，敬請瀏覽 <http://www.hophing.com>。更多有關合興旗下品牌之最新資訊，亦可掃描下方二維碼關注各品牌之官方微信：

吉野家



冰雪皇后 Dairy Queen



茶叮叮



芳叔



**傳媒垂詢：**

縱橫財經公關顧問有限公司

蘇嘉麗

Tel: (852) 2864 4826

[heidi.so@sprg.com.hk](mailto:heidi.so@sprg.com.hk)

區美馨

Tel: (852) 2864 4815

[maggie.au@sprg.com.hk](mailto:maggie.au@sprg.com.hk)