增加盟店拓電商 冀內地業務勁升

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)謝瑞麟(0417)昨公布截至2月底 全年業績,受內地訪港旅客下降及消費力減弱等拖累,期內純利按 年大跌 46.6%至 3,975.8 萬元;營業額減少 4.6%至 38.7 億元;毛利 率按年上升2.8個百分點至46.5%;每股基本盈利18.9仙;末期息 每股派 3.7 仙,按年減 47.1%。公司未來將增加內地加盟店及與電商 平台合作,冀能成為內地業務增長的主要動力。

投資回報

来要原因是上年度出現「搶金熱 潮」,大大推動了集團的銷售增長,但 本年度則再沒有出現,故集團在香港的 足金產品銷售按年大幅減少。集團上半 財年銷售較上年同期下降14.6%,未能 按計劃在下半年補回缺口。繼去年9月 底政改爭議引起混亂後,內地訪港旅客 (尤其是華南地區旅客) 整體訪港人次 有所下降,加上美元轉強及中央政府推

發掘新市場商機

行節約措施等,導致消費者信心下降,

嚴重打擊香港本地業務表現,令公司無

法達致原定的銷售增長目標。

期內,港澳營業額22.41億元,按年 下跌14.5%。公司亦正發掘新市場和國

>++ 績報告指出,營業額稍為下降的主 內外旅遊市場的其他商機,以令業務更 為多元。公司今年計劃利用新推出品牌 宣傳活動所帶來的品牌效應,加強銷售 網絡,同時在香港新開設4間店舖,以 及關閉兩間表現欠佳的店舖,藉以增加

> 內地零售業務未因香港發生的事件受 到巨大影響,營業額增13.8%至15.82億 元, 佔公司營業額的35%。此外, 因應 去年內地禮品市場萎縮調整業務模式 後,開始專注優質的大眾市場,並於本 年度持續向好。本財年第四季度(2014 年12月至2015年2月)一些城市的同店 銷售錄得雙位數增長。

陳立業提名執董

繼3間加盟店試運成功後,集團於本



年度在內地開設合共31間新的加盟店, 以加速銷售網絡在內地的擴充。預計未 來幾個財政年度將通過加盟店模式達致 更迅速的銷售網絡擴充。此外,公司又 在天貓及京東商城推出電子商貿平台, 於試行成功後,將於本財政年度及往後 的財政年度迅速擴展。公司在內地現共

設有204間店舖,其中170間是自營店。

另外,謝瑞麟又宣布,集團副行政總 裁(業務)陳立業,昨日獲董事會議通 過決議提名為執行董事候選人,將待 2015股東大會批准委任建議。公司擬與 陳立業訂立為期3年的服務合約。

謝瑞麟昨收報 2.92 元, 跌 1.68%。

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)港華燃氣

(1083) 主席陳永堅昨在股東會後見記者。 他指今年以來的銷氣量增長有所放緩,主要 受內地經濟增長減速拖累。年初至今首5個 月的銷氣量增長按年放緩至單位數,當中亦 包括春節因素,故難以估計全年的銷售表 現。不過在內地天然氣改革及節能減排的政 策背景下,長遠仍看好天然氣的發展。公司 去年業績錄得高雙位數增長。

難估計全年銷售表現

陳永堅續指, 近月國際油價下跌, 令到 與油價掛鈎的天然氣價格亦有所降低,對 公司的競爭力有一定幫助。上月發改委下 調進口天然氣價格後,集團每立方米來氣 價下調 0.1 元 (人民幣,下同),毛利亦相 應上升每立方米0.1元。

現時集團工商用天然氣銷售佔比逾七 成,民用天然氣則為近三成,隨着未來中 西部逐漸城鎮化,民用天然氣將有龐大增 長潛力。政府曾提出「全國一張網」的天 然氣源頭整合政策,相信短期內難以見 效,但長遠有利增加集團下游業務的毛利水平。

公司一直有留意合適的收購項目,現階段已鎖定 6個天然氣項目。在現時經濟增長放緩下,收購項 目時議價能力逐漸增加。集團長遠計劃進入採暖市 場、民用市場及加油站業務。

DYNAM冀年增40遊戲館

香港文匯報訊 (記者 吳婉玲) DYNAM (6889) 昨公布截至3月底全年業績,純利113.03億元(日 圓,下同),按年跌46.8%。每股基本盈利15.2 元,派末期息每股7元。期內總投注額8,260.72億 元,按年下跌10.4%;收益1,545.56億元,跌

全年少賺46.8%

董事長佐藤洋治昨表示,短期內希望每年開設40 間遊戲館,去年只開設了19間新館,未能達標是因 為受到日本原材料價格及工資成本升幅影響,令內 部回報率未達25%。長遠目標冀遊戲館可增至1,000 間,但仍未有時間表,要視乎行業及經濟環境

公司打算年內分別新建21間以及翻新80間遊戲 館,料所需開支為140億元。截至3月底止,集團擁 有共393間遊戲館。

另外,他預計日本開賭法案要延至8月底才審 議,料有60%機會獲通過。公司已預留現為培訓中 心的山口縣地皮用作改建賭場;若不獲通過則改為 旅遊娛樂場所。公司正與澳門政府洽商,計劃引入 新一代彈珠機及老虎機,現仍等待當局審批。問及 會否到澳門發展賭場業務, 佐藤洋治指若在澳門發 展,會考慮尋求當地賭場持牌人合作,目前會將業 務專注在日本。

廣証等20券商組信用增進公司

香港文匯報訊 廣發証券 (1776) 、東方證券前 晚公告顯示,包括廣証和東方證券在內,合計20家 券商共同發起設立中證信用增進股份有限公司,註 冊資本33億元人民幣,目前該合資公司已取得營業 執照。

中證信用增進公司設立在深圳前海,主要業務包 括各類信用主體及債項產品的信用增進、徵信業務 和信用評級、增信基金設立和營運管理、股權債券 及金融衍生品投資等。廣發証券和東方證券各出資

廣發証券指出,隨着中國債券市場和私募市場的 快速發展,債券品種和信用產品不斷豐富、結構日 趨複雜。為盡快完善和強化市場信用增進功能,滿 足不同市場主體對信用風險配置的需求,各方同意 發起成立中證信用增進公司。



■謝丹瀚(右)對行業的長遠發展有信心。

張易 攝

華創投資者關係總監謝丹瀚昨於股東會後表示, 股東支持華創剝離虧損業務,專注做啤酒,認為 重組可反映啤酒業務的價值。旗下雪花啤酒未來 會繼續拓展內地市場,包括中高級市場。謝氏 指,行業經整合趨向穩定,對長遠發展有信心。 該股昨收報23.3元,跌1.06%。

(0291) 上月向母企出售除啤酒以外全部業務,

華創至今無公布首季銷售數字,謝丹瀚透露, 首季啤酒業務運作正常,「公布業績後歡迎與行 家比較,相信可給大家信心」。今年無設定銷售 目標,但會爭取優於行業平均銷量,長遠冀將市 佔由目前不到25%,提升至30%。

擬拓華南地區業務

雪花啤酒近年打入內地夜店、KTV等,目前中

高級市場收入佔比約佔整體三四成,每季維持 20%至30%增長。謝氏指,內地市場潛力大,未 來仍會主力發展,包括拓展滲透率較低的華南地

長期合作夥伴南非啤酒現持有雪花啤酒51%股 權,謝氏指農曆新年時,曾藉助對方的銷售網絡 將雪花啤酒運到澳洲銷售,反映不俗。未來除了 打入海外華人區,亦考慮引入合作夥伴旗下的外

華創去年完成收購英國TESCO的中國業務, 不足一年就將這盤蝕錢生意交回母公司華潤,謝 氏重申,從不後悔與TESCO合作,認為市場環 境在變,「今時今日不涉足電商一定無前途」, 集團未來會繼續發展電商。華創暫定下月8日公 布收購完成時間,特別股息11.5元暫未知何時派

中金投冀市值兩年增至百億

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)中國金融投資管理 微金融方面加大合作發展機會。 (0605) 總裁羅鋭昨於傳媒午宴表示,公司現時的槓 未來一兩年可提升至4倍。另外,現時公司市值40億 元,未來兩年冀可增至100億元。

中合擔保長遠目標上市

中金投早前引入中合擔保為策略股東,羅鋭指中合 擔保將派一至兩人加入中金投董事會。中合擔保執行 董事兼總經理周紀安表示,公司擔保業務餘額達340億 元(人民幣,下同),望今年可擴大至500億元,在小

周紀安透露,中合擔保的長遠目標是上市,但公司 桿比率較國際上其他非金融機構低,只有0.3倍,希望 希望業務達一定規模才上市;上市地點是內地A股還 是海外H股則要再作考慮。

日後,中合擔保會為中金投的貸款提供擔保,由中 金投揀選借貸對象。羅鋭希望公司加大與中合擔保的 合作,並表示對方是內地8,000間金融擔保機構中,唯 一一家取得六大信貸評級機構的「AAA」信貸評級。

他認為有中合擔保提供擔保,中金投貸出的資金成本 可以有所降低。

另外,羅鋭表示有意發展互聯網金融,例如房貸、



■羅銳(右)冀公司的槓桿比率,在未來一兩年可提升 至4倍。旁為周紀安。 吳婉玲 攝

車貸及中小企微貸,期望雙方通過互聯網發展,並利 用雙方客源開拓一線城市,計劃推出投資平台及產

靄華多賺95% 1送3紅股

公布截至2月底全年業績,純利大升95%至8,009.1萬 元;營業額1.47億元,與去年同期比較增52.9%;每股 盈利17.8仙,按年升71.1%,派末期息3仙。董事會建 日名列股東名冊之股東,每持有一股股份獲發三股紅 貸款交易,且未錄得壞賬記錄。

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)靄華押業(1319)昨 股之基準發行紅股。期內,典當貸款業務利息收入 5,760萬元,按年增1.4%;放貸額約5.78億元;平均每 筆交易約5,200元,按年上升18.2%。按揭抵押貸款業 務的利息收入大幅增加1.28倍至8,550萬元;貸款總額 議待股東於應屆股東周年大會上批准後,將按於8月7 5.43億元,按年增長約48.8%。公司共錄得215宗新造

主席兼行政總裁陳啟豪表示,金管局要求銀行加強 監管向財務公司批出貸款,令市場貸款供應需求減 少。由於公司在本地銀行貸款不多,資金來源主要來 自發債及香港以外的銀行貸款,所以未有受到影響, 相反有關政策可能對公司有利。

最近股市交投熾熱,陳啟豪指公司會向客戶追問貸 款用途,加上客戶資產淨值較高,所以暫時未見有客 戶借錢炒股,導致借貸風險上升。他表示,公司暫時 沒有配股計劃。

蘇寧消費金融公司開業

香港文匯報訊(記者 軼瑋 北京報道)蘇寧雲商集團 發起的蘇寧消費金融有限公司昨在南京開業,這是內地 首家由大型零售商人自主發起,且由民營資本控股的消 費金融公司。該公司首款新型支付產品「任性付」亦於 貸」的全產業 昨日正式推出,即在蘇寧易付寶用戶的個人賬戶中,根 鏈金融布局。 據消費數據的區別,用戶最高可獲得20萬元(人民幣, 下同)的個人消費貸款額度。

個人用戶最多借20萬

蘇寧消費金融有限公司註冊資本金3億元,由蘇寧雲 商集團、南京銀行、法國巴黎銀行個人金融集團、江蘇 洋河酒廠股份公司和先聲再康藥業共同出資成立,各股 東出資比例分別為49%、20%、15%、10%和6%,民營 資本共佔比65%。公司經營範圍包括發放個人消費貸 款、接受股東境內子公司及境內股東的存款、向境內金 融機構借款、經批准發行金融債券、境內同業拆借、與 消費金融相關的諮詢、代理業務、代理銷售與消費貸款。寧消費金融公司所做的就是商品和服務。 相關的保險產品、固定收益類證券投資業務等。

完成金融產業鏈布局

對蘇寧消費金融公司成立的初衷,蘇寧雲商集團董事 長張近東表示,蘇寧消費金融公司力求通過推動普惠金 融的發展,以金融的力量促進消費升級,真正解決消費 者「能消費、敢消費、願消費」的實際問題,依托蘇寧 海量的會員、數以萬計的供應商以及充沛的現金流,塑下游消費信貸。



的誕生是消費

展的需求,更

是蘇寧互聯網

零售發展的延

伸。事實上,

和金融市場發

■蘇寧雲商集團董事長張近東

蘇寧發展「互聯網+零售」的過程中,重點做了三件 事,那便是「+渠道」、「+商品」、「+服務」。蘇

張近東認為,蘇寧消費金融公司是蘇寧金融產品和服 務矩陣中最重要的組成部分。從蘇寧金融生態圈來看, 在上游,蘇寧已經成立了面向供應商的小額貸款公司和 商業保理公司;在中游,蘇寧上線了為蘇寧售後、物流 等服務商提供保險計劃的互聯網保險銷售業務,以及以 提升客戶黏性為目的的「零錢寶」基金銷售業務。本次 蘇寧消費金融公司開業,則是立足海量用戶和商品布局

水康門博會 智能門吸眼球

香港文匯報訊(記者 高施倩、通訊員 應業節 浙 江報道)第六屆中國(永康)國際門業博覽會日前舉 行, 共吸引專業觀眾17.6萬人次, 總交易額突破27.9 億元(人民幣,下同),同比增長6.5%。期間,永康 市被授予「中國門業採購基地」稱號。

近年來,受國內外複雜宏觀經濟環境影響,永康 五金產業面臨嚴峻考驗。星月門業有限公司總經理 王暉指,目前永康門業的主流產品局限於普通鋼質 防盜門、鋼木室內門、不銹鋼門和銅門等普通民用 門類。所以,差異化競爭亦成為門企的一大增長 點。

目前,不少永康門企正從創新材料、細分市場等方 面入手轉型升級。展會上,靜音門、負離子門、智慧 門等各種智能門紛紛亮相。很多門企開始建造「雲平 台」,並嘗試「互聯網+」,展示最新科技和最新的 互聯網理念。中國商業聯合會亦在博覽會開幕式上授 予永康市「中國門業採購基地」稱號。

被譽為門業產業「風向標」和「晴雨表」的中國 (永康) 國際門博會,已成為內地最具影響力、最具 活力、最具特色、最具實力的品牌展會之一。本屆門 博會總展出面積達8萬平米,669家企業通過審核,其 中403家企業取得715個標準展位,266家企業取得 3.13 萬平米特裝展位,來自北京、上海、江蘇等19個 省(市)的外地參展商所佔比例從去年的40%提高到 47% °



■第六屆中國(永康)國際門博會開幕式現場

企業爭搶大面積展位

浙江中國科技五金城會展有限公司總經理金成山介 紹,今年要300多平米大面積特裝展位的企業多了, 不少企業爭要大面積展位展示自己的新形象、新產 品。此外,搶訂標準展位的企業亦較往屆多,大家均 渴望在展會上拿到更多訂單。

據主辦方統計,本屆門博會吸引了17.6萬人次專業 觀眾參會,同比增長4.7%;交易額27.9億元,同比增 長 6.5%,其中,出口額 7,759.5 萬美元,同比增長 5.6%。網上門業博覽會訪問量35.6萬人次,同比增長 25.4% °