

翠華中期賺1441萬縮水七成

擬新加坡擴業務 分散匯兌風險

香港文匯報訊（記者 岑健樂）翠華控股（1314）昨公佈截至今年9月30日的中期業績，股東應佔溢利按年大跌70%至1,441萬元，收益則按年下跌1%至8.96億港元。公司首席財務官楊東昨於記者會上表示，盈利下跌主要是因為勞工成本增加、人民幣貶值，以及香港新餐廳開業導致營運開支大幅上升所致。展望未來，楊東表示公司除了在大中華區發展外，也會在其他地區，如新加坡繼續拓展業務，藉以分散業務風險與平衡匯兌風險。

報告期內，翠華毛利率由72.3%下降0.2個百分點至72.1%。楊東表示，由於公司現推出多個新品牌，因此需要儲備人手，但隨着新店業務逐漸進入成熟期，相信薪酬開支成本會逐漸攤薄。另一方面，由於現時失業率低，人力資源緊張的關係，因此公司薪酬加幅較高，個別員工的薪酬增長率更達兩位數。他說，但隨着現時於內地推出手機點餐服務，而未來亦可於香港推行此系統，相信到時可舒緩員工的工作壓力，亦有助紓緩薪酬開支的增幅。

冀派息比率維持約九成

公司每股基本盈利為1.02仙，同時宣佈每股派息1仙，派息比例逾90%。楊東稱，公司期望全年可維持約90%的派息比率。現時翠華於內地的單價約為65至80元人民幣；至於香港的單價約為70至90元。被問及會否加價時，翠華控股主席李遠康表

示，為了回饋支持公司的顧客，希望能夠給予消費者空間，今年內暫未有調整產品售價的計劃。在開店策略方面，行政總裁彭炯豪指，下半財年將會在香港多開3家店舖，揀選店舖時會考慮不同區域的租金與人流，首選現時尚未有分店的地區，例如粉嶺與上水區；至於內地則會多開1家。而下半財年，公司的整體開店目標則為12間，同時繼續維持2022年公司店舖數目達130家的目標。

盼新店半年達收支平衡

此外，彭炯豪表示，公司長遠會繼續發展多元品牌的營運策略，除茶餐廳本業外，也會經營日式麵包、日式料理等餐廳。他又透露，公司亦會繼續開設新品牌的店舖，又希望新店可於半年內

達至收支平衡，成為公司業務新的增長亮點。

彭炯豪續指，每年約有六分之一的分店需要商討續租，故最近部分街舖租金有所下調有利公司的開店計劃，惟他同時表示，現時香港商場的店舖租金未見下跌趨勢。

受業績表現一般影響，翠華控股午後轉升為跌。該股昨收報0.73元，跌0.01元或1.35%。



■李遠康（中）表示，為了回饋顧客，今年未有加價計劃。
記者岑健樂 攝

翠華控股（1314）中期業績

項目	#2018年中期數字	按年升/跌幅
收益	8.96億元	-1%
-香港	5.62億元	-4.9%
-內地	3.25億元	+7.1%
-其他	0.08億元	-18.7%
股東應佔溢利	1,441萬元	-70%
每股基本盈利	1.02仙	-70%
每股派息	1仙	-50%

#截至2018年9月底6個月 製表：香港文匯報記者 岑健樂

六福中期賺6.65億升28%

香港文匯報訊（記者 殷考玲）六福（0590）昨公佈截至今年9月底止中期業績，錄得股東應佔溢利6.65億元，按年升27.9%，每股派中期息0.55元，主要受惠於良好市場氣氛及金價稍低。由於市場氣氛受近期中美貿易戰影響，該集團於香港及澳門市場的同店銷售增長自今年10月下旬起開始下降，故此對下半財年業務發展抱審慎態度。

港澳同店增長10月起趨跌

六福於業績報告中指出，由於整體經濟環境有所改善，港澳人流亦有增長。不過，由於市場氣氛受近期中美貿易戰，以及人民幣貶值的不良影響，該集團於香港及澳門市場的同店銷售增長自今年10月下旬起開始下降，並且在10月至11月首3周期間錄得單位數字跌幅，而內地

市場的同店銷售增長則錄得雙位數字跌幅。因此，該集團對下半財年業務發展抱審慎態度。

報告披露，截至9月底止的期內收入為79億元，按年升25.1%。不過，整體毛利率按年下降2.5個百分點，至23.7%。零售業務為該集團主要收入來源，其收入按年增加27.3%，至60.07億元，佔該集團總收入76.4%。

此外，品牌業務收入亦因品牌店數目的增加，按年大幅上升40.2%，至3.81億元，佔該集團總收入4.9%。

期內，香港及澳門、內地市場的同店銷售分別按年增長21.4%、0.7%。不過，毛利率則因金價下調，按年跌2.8百分點，至13.3%。

小米成立億元AIoT開發者基金

香港文匯報訊 2018小米AIoT開發者大會昨日在北京召開。作為「AI+IoT」領域的全球領軍者，小米宣佈推出全新的開發者激勵計劃「小米AIoT開發者基金」，先期投入1億元人民幣。小米創始人、董事長雷軍在開幕演講時打趣說，今年的開發者大會吸引了不少投資公司基金經理和證券業的分析师，可能是因為小米上市了，但更多說明了大家對於IoT領域的關注。他認為，未來AI將賦能IoT，AI智能語音助手將帶來技術革命，未來3至

5年，每一個智能設備都可能被接入AIoT的控制模塊，以提高交互體驗的水平。

據雷軍介紹，2014年小米已開始IoT佈局，當時的思路是以手機為核心連接所有設備。如今IoT的快速發展就是得益於移動互聯網時代的到來。目前小米已經形成龐大的智能硬件生態鏈和生態環境。他強調，AI+IoT是小米未來10年核心戰略，為了實現AIoT開放生態，小米已經成立了生態鏈部。過去5年，小米投資孵化了100多家生態鏈公司，目前智能連接設備數超過1.32億台。

3香港測試5G網絡 未有推出時間表

香港文匯報訊（記者 周曉菁）和記電訊（0215）旗下3香港昨在銅鑼灣進行了3.5GHz頻段的5G網絡室外實地測試，現場網速可超過2Gbps每秒，即可在40秒內下載一部90分鐘的藍光電影。和記電訊行政總裁古星輝表示，雖然已完成3.5GHz及28GHz頻段的測試，5G服務正式推出仍未有時間表。

古星輝續指，在手機供應方面，也要視乎未來市場對頻譜的需求。他解釋，目前3.5GHz屬市場主流，適合短距離傳輸的26GHz及28GHz仍未成為世界主流，要衡量市場對不同頻段的需求後，手機製造商和供應商才能決定供應和採購。他相信，公司在終端採購方面有優勢，能做好充足準備。



■3香港室外測試3.5GHz頻段5G網絡，左二為古星輝。記者周曉菁攝

3香港技術總裁鍾耀文則透露，正與日本電訊商NTT DOCOMO探討無人機領域上的合作，待5G網絡覆蓋範圍足夠廣泛後，可有助無人機接收信號以進行高空工作，甚至應用到各行業中。

香港寬頻新光纖服務包家長監護

香港文匯報訊（記者 周曉菁）香港寬頻（1310）宣佈今日起，推出一款新2Gbps光纖寬頻服務，將包含家居光纖寬頻、家居網絡安全防護、家長監護功能、家居Wi-Fi及電話服務等功能，月費278元起，合約期為2年。其中，「家長監護功能」可以對子女的網上活動設置限制，阻止進入不良網站，及

設有上網時間限制等，幫助家長靈活設定及監察子女上網情況。

此外，香港寬頻與網絡保安方案商Trend Micro合作，推出「網絡安全防護」服務，可防護所有連接至家居網絡的裝置，如電腦、電話、網絡攝影機、感應器、智能門鎖等，免受惡意程序、竊聽和監控的困擾。

調查：大灣區人網上購物來年超實店

香港文匯報訊（記者 莊程敏）網購市場潛力巨大，畢馬威中國與香港貨品編碼協會昨公佈一項聯合調查顯示，大灣區十個城市中過半數受訪消費者（52%）預計來年的網上消費將超越實體消費，有高達96%的內地受訪者和82%的香港受訪者預計來年將增加網上消費，只有42%的香港受訪者認為香港人是智慧消費者（smart consumer），比例遠低於其他大灣區城市的79%及內地的83%。

畢馬威中國亞太區消費和零售主管合夥人利安生解釋指出，由於香港生活太方便，加上對個人私隱安全較注意，故影響網上消費的使用率，建議企業應提升消費者的網購體驗，並增加創新科技以提升競爭力。

畢馬威中國與香港貨品編碼協會第三年聯合發表題為《洞悉智能零售》（Tapping into Smart Retail）的報告，從營商者和消費者的角度，概述了大灣區全方位銷售渠道商貿最新趨勢及發展狀況。YouGov受委託進行了兩項調查，首先是對大灣區10個城市（澳門因抽樣數字不足而未有計入）的1,400名消費者進行調查，其次是對近300名駐港的行政總裁的調查。

港人網購服飾最常用淘寶

調查指出，港人在網上購買服飾時，最常用的平台是淘寶（51%），其次是



■畢馬威中國與香港貨品編碼協會聯合發表《洞悉智能零售》。右為利安生。

HKTVmall（35%），第三是天貓（20%）；至於購買食品及飲料方面，最常用的平台是HKTVmall（40%），其次是其他平台（28%）及不使用任何平台（22%）；美容及健康產品方面，最常用的平台是其他平台（43%），其次是HKTVmall（27%）及不使用任何平台（24%），淘寶則佔16%。

儘管網購平台愈來愈盛行，但不少企業似乎視若無睹。調查中有27%的受訪行政總裁表示，他們只會在自己公司的網絡/平台銷售產品，有五分之一的受訪行政總裁指出電子商貿平台並不適用於其業務，反映企業仍然可以通過各種類型的平台提供產品和服務把握商機。

利安生建議，企業應更了解大灣區的消費者，因為他們比以往都更精通科技，並且正在尋求更好、更簡便的客戶體驗。

電子支付推動智慧城市

調查報告提出了推動未來兩年智慧城市發展的一系列因素，最多受訪的香港消費者（43%）認為新的支付方法也是推動力量之一，其次是智能環境（節約能源、可持續發展）佔40%，服務機器人（例如人工智能、智能傳感器、物聯網設備的應用）佔33%。

相比之下，較多大灣區及內地消費者則認為智能環境才是最大的推動力量。

醫思醫療3年在港設20家診所

香港文匯報訊（記者 莊程敏）醫思醫療（2138）主席兼行政總裁鄧志輝昨於記者會上表示，公司正積極增設新的醫療專科，早前與騰訊（0700）下「企鵝醫生」簽訂合作框架協議，合作開設全科診所，今年已在牛頭角和屯門營運，目標是未來3年在港設20家診所。

醫思醫療執行董事兼營運總監李嘉豪指出，預計開設「企鵝醫生」診所涉資5,000萬至1億元，而由於上市集資所得大部分已用於收購，不排除再集資，但會考慮融資成本較低的方法。他稱，未來開診所會傾向選擇民生地區，不排除有併購可能。事實上，公司於期內醫療服務收入增

長強勁，按年上升50.5%至4.69億港元；健康管理服務收益亦上升27.9%至6,550萬元，兩者共佔整體收入68.2%。

約30%客戶為內地客

鄧志輝表示，公司自上市以來已投入超過7億元進行收購，收購目標以專科為主。未來會專注拓展高端醫療服務，並部署醫療人工智能技術革新醫療服務。他續指，現時有約30%客戶為內地客，來自內地客的收入按年上升48.5%至3.27億元，佔整體收入38.4%。目前於內地開設12間診所，其中深圳的新醫學美容診所今年10月正式營運，未來會繼續於一、二線城市



■鄧志輝指出，深圳新醫學美容診所10月正式營運。
記者莊程敏 攝

擴大大醫學美容診所網絡。

醫思醫療中期股東應佔溢利按年上升54.8%至1.94億元，每股盈利19.7仙，派中期息5仙及特別息10仙。