



(於香港註冊成立的有限公司)  
股份代號：1475

## 日清食品公佈 2019 年全年業績，成績亮麗

**純利躍升 22.2%，盈利能力提高；中國業務連續兩年錄得雙位數字的收入增長**

財務摘要	截至 12 月 31 日止年度		
	2019 年	2018 年	變化
營業額 (百萬港元)	3,087.8	2,998.8	3.0%
純利 (百萬港元)	251.0	205.4	22.2%
EBITDA (百萬港元)	455.4	407.7	11.7%
每股基本盈利 (港仙)	23.36	19.13	22.1%
每股股息 (港仙)	11.7	9.5	23.2%
派息比率 (%)	50.1	49.7	不適用

(2020年3月19日，香港訊) 日清食品有限公司(「公司」，連同其附屬公司統稱「集團」；股份編號：1475)，今天公佈2019年12月31日止之全年業績。

集團收入按年增加3.0%至3,087.8百萬港元(2018年：2,998.8百萬港元)，主要受惠於年內集團在中國的優質即食麵銷量的有機增長及地理覆蓋範圍之擴張。集團的EBITDA水平按年增長11.7%至455.4百萬港元(2018年：407.7百萬港元)，年內EBITDA利潤率為14.7%(2018年：13.6%)。

本公司擁有人應佔溢利增加22.2%至251.0百萬港元(2018年：205.4百萬港元)，相當於年內純利率8.1%(2018年：6.9%)。由於生產效率的提升及本地化計劃有所改善，集團於本年度的盈利能力顯著提升。

每股基本盈利為23.36港仙(2018年：19.13港仙)。董事會已議決宣派末期股息每股11.7港仙(2018年：9.5港仙)，相當於本年度派息率50.1%(2018年：49.7%)。

### 香港業務

香港業務收入錄得1,299.8百萬港元(2018年：1,323.6百萬港元)，主要由於香港捷菱有限公司(「MCMS」)的產品組合變動導致收入減少，惟被核心即食麵業務收入的正增長所抵銷，尤其是下半年度在2019年7月價格調整後。集團於2019年的分部盈利錄得100.0百萬港元(2018年：114.1百萬港元)，主要受到行政開支大幅增加所致。

年內，集團將繼續提升其產品，為客戶提供創新及更優質的產品。

作為香港即食麵市場的領導者，集團的「合味道」及「合味道大杯」產品系列增加了西式風味系列，並取得理想的成果。此外，集團引進了著名的「日清拉王」品牌，為香港帶來四款經典味道的碗麵以提升顧客在家中享用餐廳品質即食麵的體驗。為了加強包裝麵的產品組合，集團透過經提升的拉麵生產線生產「棒丁麵」及「棒烏冬」。另外，集團亦推出了「日清冷凍拉麵」及「日清冷凍烏冬」，以迎合喜歡在家烹調優質產品的客戶。

在非即食麵類別業務，集團開始於香港生產及銷售香港製造的穀物麥片產品，該業務於報告期內的收入取得穩定增長。而「Kagome」品牌在2019年亦作出長足貢獻，此乃歸功於銷售渠道的擴展。

### 中國業務

集團中國業務收入由1,675.3百萬港元按年增長6.7%至1,788.0百萬港元，主要由於優質即食麵的消費持續增加。集團連續兩年維持雙位數的收入增長速度（人民幣計）。集團的標誌性品牌錄得有機增長，並在主要運營地區擴大了銷售，尤其在上海、浙江及江蘇等的華東地區。中國業務的分部盈利按年上升43.0%至210.6百萬港元（2018：147.2百萬港元），主要受惠於銷售額增加、嚴格控制生產成本，以及政府於2019年推出的提振措施所帶來的好處。

為了進一步豐富「合味道」品牌資產及擴大其產品組合，集團利用在線平台與流行日本動畫「刀劍神域」合作，推出了針對年輕人市場的聯動產品及動畫。另外，集團亦向注重健康的客戶提供於「出前一丁」品牌旗下「棒丁麵」。就非即食麵類別而言，集團已於2019年第二季開始於中國生產及銷售香港製造的穀物麥片產品。此外，自年初起，「Kagome」蔬果汁亦已引入到中國部分地區，成績令人滿意。

集團於2019與Grandview China Holdings Limited訂立股權轉讓協議，收購珠海聯智科技有限公司。集團擬投資約人民幣180百萬元於該地上建設新的生產廠房，用於生產包裝材料。新生產廠房將使集團能更有效降低生產成本，並能與集團現有的生產設施及與控股股東產生協同效應。

### 展望

展望未來，儘管旅客人數下降及購買力將持續減弱，並為來年的營商環境帶來更大壓力，集團會繼續確保社區的食物供應穩定。

就中國業務而言，自2020年1月起，新型冠狀病毒爆發對大部分旅遊、娛樂及零售行業構成下行壓力。中國的經濟增長或因工業生產暫停及中美貿易糾紛而受到嚴重拖累。儘管如此，憑藉消費升級至優質即食麵市場及「日清品牌」（尤其「合味道」）的吸引力，集團將可進一步擴展至中國不同地區。

集團亦將繼續以循序漸進的方式於中國擴張業務，以及提升品牌價值和維持優越定價策略。集團將會加倍努力，進一步將公司本地化，以便迅速應對瞬息百變的環境。

日清食品執行董事、董事長及首席執行官安藤清隆表示：「集團繼續於 2019 年取得出色的業績表現並提高了盈利能力，這是在香港的持續社會動盪和整體經濟狀況受到中美貿易摩擦的影響下取得的成績。這不但展現了集團及員工在應對眾多挑戰和瞬息萬變的市場環境的實力和韌性，還足證我們的策略成效，即以優質產品開拓中國內地的分銷管道和業務領域，同時提升香港的產品結構。」

安藤先生表示：「然而，集團於來年仍需面對不少挑戰，包括香港經濟於 2019 下半年步入技術性衰退，中國國內生產總值增長錄得自 1990 年以來的最低增速，加上全球經濟表現受到新型冠狀病毒疫情的威脅等等。儘管如此，無論在任何情況下，集團仍會致力確保穩定及可靠地供應優質產品，因為我們視之為集團的企業社會責任。這正是我們作為「地球食品創造者」發揮作用的時候。因此，集團將繼續投放資源發展人才及業務，以提升我們整體競爭力，並實現可持續的業務增長。」

詳情請參閱刊於香港聯合交易所網站上之全年業績通告：

[https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2020/0319/2020031900484\\_c.pdf](https://www1.hkexnews.hk/listedco/listconews/sehk/2020/0319/2020031900484_c.pdf)



日清食品執行董事、董事長及首席執行官安藤清隆先生

### **有關日清食品有限公司**

日清食品有限公司（「集團」；股份編號：1475）為一間在香港及中國知名的食品公司，旗下眾多品牌不僅知名度高，且廣受顧客喜愛，並為香港最大的即食麵公司。集團於 1984 年正式於香港設立營業據點。集團主要生產及銷售兩個核心企業品牌「日清」及「公仔」，以及多元化的家庭食品品牌組合，出品具標誌性和優質的即食麵、冷凍食品及其他食品。集團五個旗艦品牌「合味道」、「出前一丁」、「公仔麵」、「公仔點心」及「福」在香港亦是其各自食品類別中最受歡迎的選擇。中國市場方面，集團以創新技術推出「ECO 杯」概念，銷售活動主要集中在華東及華南的一線及二線城市。詳情請瀏覽 [www.nissingroup.com.hk](http://www.nissingroup.com.hk)。

#### **新聞垂詢：**

日清食品有限公司  
公共關係部

王惠芳 / 梁倩詩

電郵: [pr@nissinfoods.com.hk](mailto:pr@nissinfoods.com.hk)

#### **投資者垂詢：**

日清食品有限公司  
投資者關係部

山崎 真護 / 郭彥勤

電郵: [ir@nissinfoods.com.hk](mailto:ir@nissinfoods.com.hk)

#### **縱橫財經公關顧問有限公司**

李惠兒

電話: (852) 2864 4834

徐舒敏

電話: (852) 2864 4895

劉蕙嘉

電話: (852) 2864 4890

電郵: [vicky.lee@sprg.com.hk](mailto:vicky.lee@sprg.com.hk)

電郵: [carvensm.tsui@sprg.com.hk](mailto:carvensm.tsui@sprg.com.hk)

電郵: [cara.lau@sprg.com.hk](mailto:cara.lau@sprg.com.hk)