



2023/24財政年度中期業績
2023年11月21日



財務回顧

吳茵虹

集團首席財務總監



免責聲明

本簡報除了過往業績之外，亦包含有關維他奶集團營運及業務的前瞻性陳述。這些前瞻性陳述代表維他奶集團對未來狀況的預期及看法，並包括一些已知及未知的風險及不明朗因素，這些風險及因素可能導致實際業績、表現或狀況與有關陳述所表達或暗示的有重大差異。



維他奶

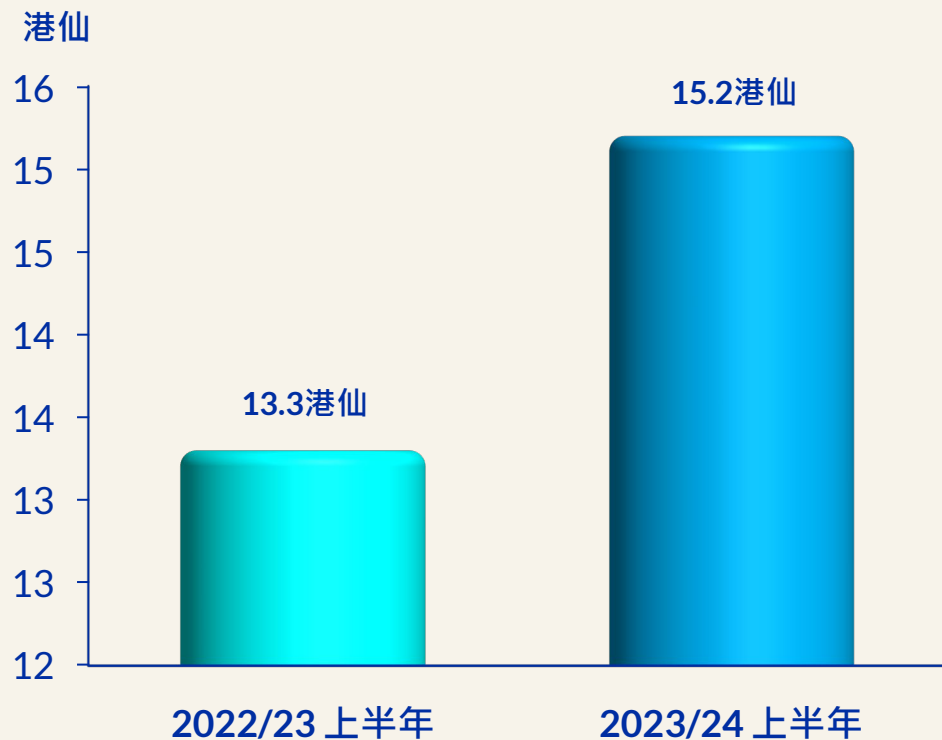


Vitasoy

財務表現

港幣百萬元	23/24上半年	YoY	撇除2019冠狀病毒病政府補貼及匯率變動
收入	3,391	-7%	-3%
毛利	1,712	-1%	+3%
毛利率	50.5%	+2.8百分點	+2.9百分點
經營溢利	171	-19%	+15%
息稅折舊攤銷前利潤	422	-11%	+5%
股權持有人應佔溢利	163	+15%	+99%

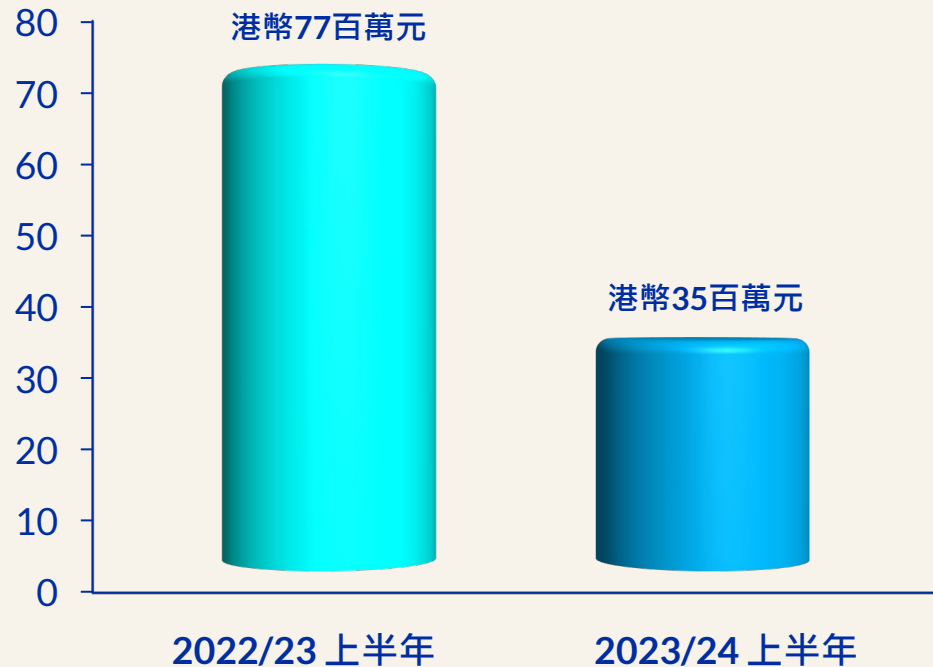
每股基本盈利



增長14%

資本支出

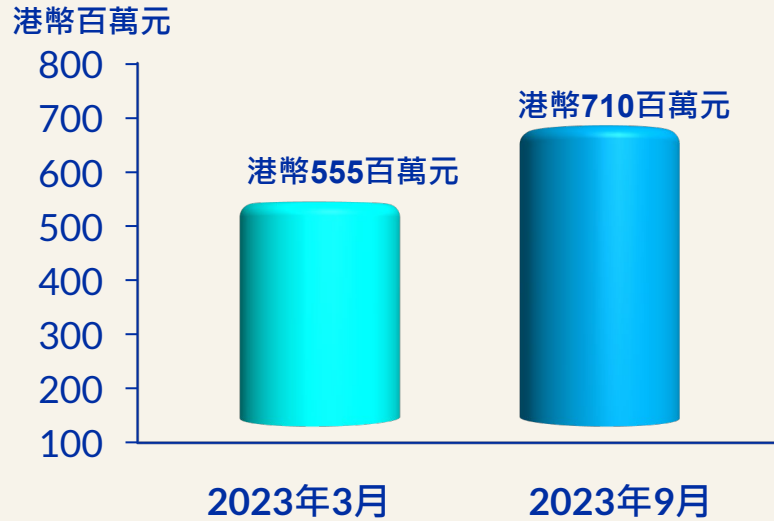
港幣百萬元



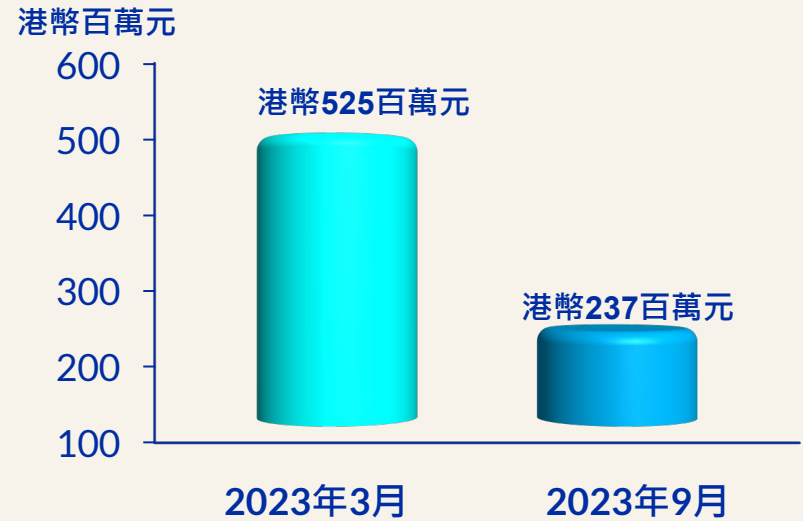
減少主要是因為去年生產線升級後
資本支出正常化

財務狀況

現金



銀行借貸



主要比率

負債比率	2023年3月	2023年9月
	25%	18%
資本回報率	2022年9月	2023年9月
	13%	13%
股息	每股1.3港仙	每股1.4港仙

業務回顧及展望

羅友禮
集團執行主席

加速實現結構性盈利

- 撇除冠狀病毒病的政府補貼及滙率變動後，集團經營溢利+15%，收入-3%
- 這反映我們專注加速實現結構性盈利目標
- 中國業務改善：
 - 中國內地是主要盈利增長的動力，經營溢利佔淨銷售額10%，+47%*
 - 香港業務表現強勁
- 澳洲市場完成全資收購，東南亞市場收入錄得增長

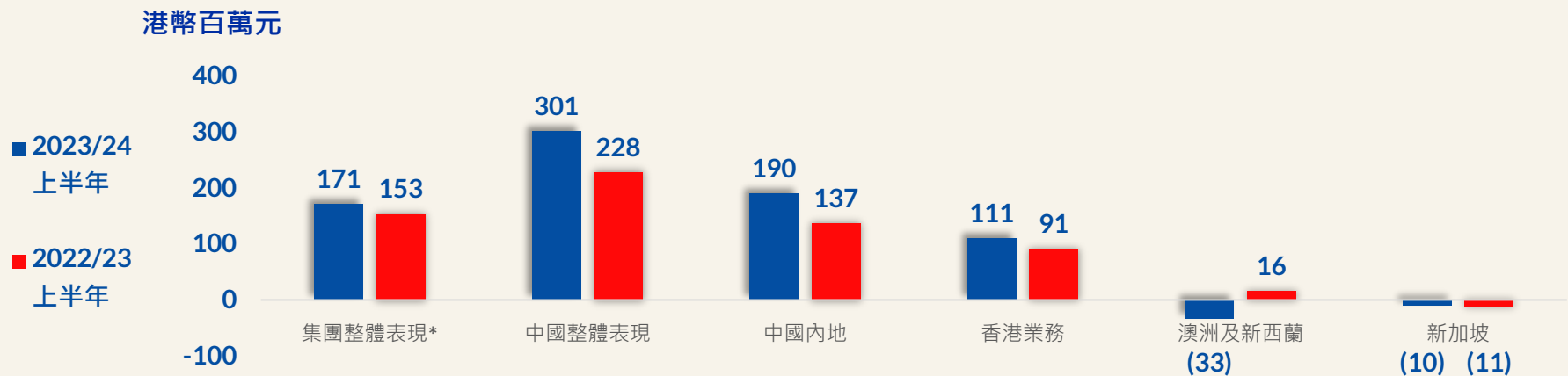
* 代表撇除有關2019冠狀病毒病的政府補貼及滙率變動後的差異

展望2023/24 財政年度下半年度

- 我們將致力實現兩個目標：
 - 1) 於本財政年度提高結構性盈利
 - 2) 於本財政年度下半年度恢復收入增長
- 中國內地將更專注於發展核心產品，並在具潛力的地區擴展，同時降低成本
- 香港業務將透過強健的核心產品和創新保持收入增長
- 澳洲的供應鏈將回復正常，並加速實現成本結構目標
- 東南亞市場將維持收入增長，同時改善溢利
- 對公司的長期增長軌跡充滿信心，於短期內優先提升溢利，增加收入

各業務經營溢利 - 2023/24 財政年度上半年度

增長%	集團 整體表現*	中國 整體表現	中國內地	香港業務	澳洲及 新西蘭	新加坡
撇除匯率影響	+15%	+37%	+47%	+22%	虧損	改善 15%
以港元計	+12%	+32%	+39%	+22%	虧損	改善13%

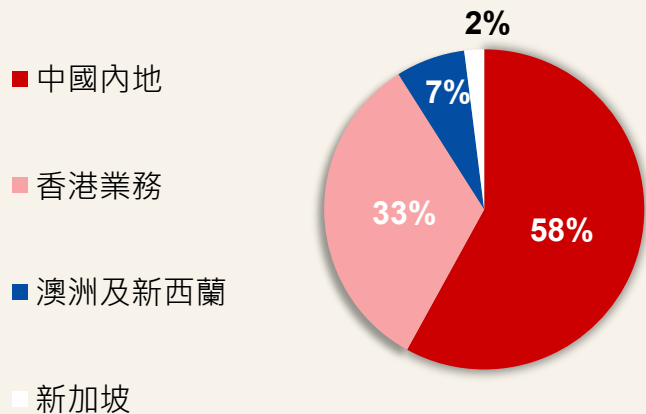


*集團整體表現包括未分配之總公司及企業費用

以上數值已撇除2022/23財政年度上半年度的2019冠狀病毒病相關政府補貼

各業務收入 - 2023/24財政年度上半年度

增長%	集團 整體表現	中國 整體表現	中國內地	香港業務	澳洲及 新西蘭	新加坡
撇除匯率影響	-3%	-3%	-6%	+4%	-10%	+1%
以港元計	-7%	-6%	-11%	+4%	-16%	+4%



	2023/24 上半年	2022/23 上半年
中國內地	58%	61%
香港業務	33%	30%
澳洲及新西蘭	7%	8%
新加坡	2%	1%

中國

为我为你

維他奶



維他奶
Vitasoy

源自黃金種植帶
優質植物蛋白

0 膽固醇
低飽和脂肪

彩虹百搭
好味道

中國整體業務

收入: 港幣30億8千3百萬元 ↓6% (↓3%*)
經營溢利: 港幣3億1百萬元 ↑5% (↑37%*)

中國內地

收入: 港幣19億6千2百萬元 ↓11% (↓6%*)
經營溢利: 港幣1億9千萬元 ↑36% (↑47%*)



香港業務

收入: 港幣11億2千1百萬元 ↑4%*
經營溢利: 港幣1億1千1百萬元 ↓24% (↑22%*)



*撇除2022/23財政年度上半年度的2019冠狀病毒病相關政府補貼及匯率影響

中國內地

收入: 港幣19億6千2百萬元 ↓11% (↓6%*)
經營溢利: 港幣1億9千萬元 ↑36% (↑47%*)

- 專注加速實現目標結構性盈利。收入下跌主要由於中國內地客戶在預期2022年10月價格上漲之前，於去年9月提前了訂單
- 「維他奶」及「維他」品牌下的核心產品表現穩健
- 「維他奶」及「維他」茶類創新產品受消費者歡迎



*撇除2022/23財政年度上半年度的2019冠狀病毒病相關政府補貼及匯率影響

展望未來

- 持續提升盈利能力
- 專注發展核心產品，並於有潛力的地區擴展
- 在重點市場推動個別創新項目



香港業務

收入:港幣11億2千1百萬元↑4%

經營溢利: 港幣1億1千1百萬元↓24% ↑22%*

- 核心產品和創新產品於零售網點的銷售增長強勁
- 「維他奶」及「維他」品牌下的核心產品表現良好，而新產品帶動額外增長
- 維他天地的學校業務回穩



*撇除2022/23財政年度上半年度的2019冠狀病毒病相關政府補貼

澳洲及新西蘭



澳洲及新西蘭

收入: 港幣2億5千5百萬元↓16% (↓10%*)

經營(虧損):港幣(3千3百萬元)

- 收入受到短期製造和物流問題的影響
- 經營溢利受高昂的原材料價格、物流、其他間接成本、收購後的過渡成本及咖啡行業的價格競爭所影響
- 豆奶和燕麥奶保持市場領導地位，乳酪產品組合持續增長



*撇除匯率影響

新加坡



新加坡

收入: 港幣5千3百萬元↑4% (↑1%*)

經營(虧損): 港幣(1千萬元)改善9% (15%*)

- 持續優化本地豆腐業務以提升盈利能力
- 實施降低成本措施以支持更具競爭力的豆腐業務模式，同時繼續擴大飲品業務



*撤除2022/23財政年度上半年度的2019冠狀病毒病相關政府補貼及匯率影響

菲律賓



Vitasoy

The Soy Experts

Chocolate

100%
CHOCOLATE

SOY MILK DRINK
CHOCOLATE FLAVOR
300mL

維他奶菲律賓規模擴大

- 單包裝及多包裝產品的增長令人鼓舞
- 新產品杏仁奶和燕麥奶帶動額外增長
- 在植物奶領域增加市場佔有率和品牌影響力



總結

- 上半財年目標結構性盈利顯著改善
- 我們將繼續專注於提升結構性盈利，同時在下半財年恢復收入增長
- 中國內地將更專注於發展核心產品，並在具潛力的地區擴展，同時降低成本
- 香港業務將透過強健的核心產品和創新保持增長
- 澳洲將致力恢復供應鏈正常運作，並加速實現成本結構目標
- 東南亞市場將維持收入增長，同時改善溢利
- 對公司的長期增長軌跡充滿信心，於短期內優先提升溢利，並增加收入



問答環節

