



國泰君安國際 GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL

香港聯交所上市股份編號：1788

您的綜合金融服務專家

- 證券買賣 | 期貨期權 | 外匯投資 | 資產管理
企業融資 | 環球市場 | 財富管理 | 融資融券

查詢熱線：2509 7524 2509 7548

www.gtja.com.hk



阿信屋再跨界開日式Cafe 亦申請鮮肉牌照 冀多分市場一杯羹

近年積極抗衡大財團的零食店阿信屋，繼「踩過界」開設茶餐廳及酒寮，母公司CEC國際(00759)主席林偉駿接受大公報專訪時進一步透露，將引入日式咖啡店概念，同時申請鮮肉牌照，在店內售賣鮮肉菜蔬，誓要把阿信屋的零售王國推上高峰，以經營超級市場作為終極目標。

大公報記者 李潔儀



阿信屋母公司CEC國際主席林偉駿稱，將引入日式咖啡店概念，同時申請鮮肉牌照 麥潤田攝

開業4年的阿信屋，擴張速度有增無減，跟便利店一樣「總有一間在附近」，不過CEC國際上周公布，不再追求店舖數目，而是要以面積規模來定勝負，部分店舖面積更已超過1萬呎。

「沒錯！阿信屋是要朝超市方向發展，「微百貨」概念只是用作護航！」林偉駿不諱言，部分業主願意給予更大的銷售面積，令阿信屋的發展更靈活，一方面經營零售生意，又可預留空間作為網購的倉庫。

以超級市場為終極目標

林偉駿提到，目前部分阿信屋已有售賣急凍食品，例如羊架及龍蝦等，未來亦會加入鮮肉業務。他透露，馬鞍山迎灣灣新店正在申請銷售鮮肉牌照，預期9月可取得牌照，初期會嘗試引入空運入口貨，例如美國牛排、澳洲羊排。他續說，預期今年餘下時間還會有5至6間新店提供鮮肉銷售，以及重新經營新鮮菜蔬。

另外，集團披露將開設茶餐廳的消息不足一星期，諗頭多多的阿信屋再下一城，籌備開設日式Cafe。林偉駿透露，今年底前將在大埔超級城開設一間逾3000呎生活雜貨店，形式與city'super旗下LOG-ON相若，店內將設有桌椅，提供咖啡、凍飲及三文治等輕食，概念等同日本流行的「時裝洋食屋」。

揚言「好想走民生路線」的林偉駿強調，阿信屋絕對不是轉型拓展飲食業，更多只是配合本身零售業務發展，所以便透過茶餐廳業務訓練員工，一旦其他店舖兼營咖啡店，亦可隨時作出人手調配。

稱不是「破壞規矩」角色

面對競爭者財雄勢大，主打「街坊價」生意的阿信屋，在採購貨品時仍然困難重重。「我無「頂爛市」，是人家認為我行徑不受控制！」林偉駿表示，除了1%貨品供應來自大昌行(01828)旗下慎昌，其餘99%均由阿信屋自行採購。

「我只是搶一部分江山，在邊邊建立陣地，從而慢慢影響周邊。」林偉駿深明，自己的角色具爭議性，被同業視為「破壞規矩」，但他連番強調，並非要打贏同業，只是希望在市場分一杯羹。

被問到有否考慮分拆阿信屋上市？「無必要，一間公司不需要存在兩個上市資格。」林偉駿直言，雖然集團的資本脆弱，但引入投資者後只會攤薄原有股東利益，而且難以繼續奉行薄利多銷的策略。

擋不住的韓風 好勁！

早陣子韓劇《來自星星的你》，一下子令「韓風」席捲亞洲地區，原本以日本貨品為主的759阿信屋，母公司CEC國際(00759)去年底在港開設專售化妝品「759 Kawaiiland」，實行以廉價進攻美容產品市場，其中定價較貴的韓國化妝品，毛利率仍有30%。

「近兩年韓風真係頂唔順，好勁！」CEC國際主席林偉駿直言，雖然個人對韓貨實素有保留，惟因市場需求強勁，故近年已把日貨比例縮減至45%，把空間騰出予韓國貨品。他舉例說，目前每星期幾乎會接收7至8貨櫃的韓國海苔零售，有時候甚至賣斷貨。

林偉駿提到，韓系化妝品定價偏高，但並非「無肉食」，畢竟市場需求大，在採取薄利多銷的策略下，仍然「捱得住」。

不過，林偉駿直言，韓風熱潮過熱，從2005年初韓劇《大長今》在港播放開始，至今已好一段時間，又指近年「過分包裝」的K-POP(韓國流行音樂)盛行，擔心風頭一時無兩的韓風，或會後勁不繼，重蹈風靡香港的日本流行文化覆轍。

自立門戶拓網購

阿信屋零售店搞得有聲有色，產品種類越趨多元，更吸引香港電視(01137)主席王維基邀請，以加盟商身份組建網購平台，不過一直只開樓梯聲，阿信屋遂決定先自立門戶，開展網購生意。

「王維基絕對較阿信屋厲害得多，(網購)預我一份便做，(阿信屋)做後備也沒有損失！」林偉駿解釋，雖然與王維基只是初步接洽，但阿信屋較早前為着這個合作，特意修正公司的系統與網購平台接連。

林偉駿直言，網購未必是新出路，只是因為部分店舖業主對阿信屋出售產品有所限制，刺激阿信屋以網購平台作為另一條出路。

「阿信屋的白米銷售驚人，但部分店舖限制售賣食米，我利用網上平台銷售！」他解釋，10月份推出的分區網購，定價較門市便宜10%，又指會先以九龍展覽中心作為倉庫試點，該區附近居民透過



原本以日本貨品為主的759阿信屋，開賣定價較貴的韓國化妝品，毛利率仍有30% 麥潤田攝

廣開財路不改服務街坊初衷

李潔儀

上市超過14年、以製線圈起家的CEC國際(00759)，投資者可能對其印象不深，而且以往該股走勢可算平無奇，直至線圈業務成為夕陽工業，4年前該集團決定參照日本生活區的消費模式，開展「759阿信屋」零食店，數年間成功抓住市場的焦點。

阿信屋以服務街坊為經營宗旨，當年首間店舖只得500平方呎，如今個別單店面積超過1萬平方呎，供應的貨品由零食擴大至糧油雜貨、酒類、個人護理用品等，集團更開始涉足茶餐廳等飲食業，總之範圍越來越廣，但似乎萬變不離其宗，一切從民生角度出發。

現今經營環境越趨困難，工資上漲、租金成本等無不蠶食企業利潤，有說富貴險中求，但CEC國際主席林偉駿一直強調「薄利多銷」，令市場質疑集團經營能力和執行力。事實上，在商言商，何不賺盡每一分每一毫？還是這才是阿信屋的策略？

阿信屋的策略能否奏效還待時間見證，但有一點不得不佩服的是，自認有使命感的林偉駿在經營阿信屋的道路上，他切切實實體現「香港精神」，遇強越強、靈活應變的思維。

撇除茶餐廳並不容易經營這點，阿信屋開設茶餐廳，原意不是要轉攻飲食行業，反而更多是以阿信屋售賣的食材，應用在茶餐廳內，總算一處採購、兩處應用，算是開闢另一條財路吧。

這邊廂「韓風」吹得凜冽，那邊廂阿信屋趕緊騰出貨櫃，降低日貨比例，轉而大量採購韓貨，一切以市場作為主導，這是靈活應變的做法。

另外，以「街坊價」作招徠的阿信屋，成功以廉價吸引顧客，讓大財團也「眼紅」了。眼見部分店舖所能售賣的產品受到限制，例如個別商場店舖不能出售白米、食油，阿信屋便弄個網上購物平台好了，以較門市便宜10%作為賣點，打開另一處生存空間。

正如林偉駿所言，雖然阿信屋有超過200間分店，但業務仍未上軌道，後面的路還長咧。畢竟香港人是「食腦」的一群，再難的生意也會有生存空間。

新聞分析

五礦建設或吞母企300億資產

【大公報記者陳萍花惠州報導】五礦建設(00230)企業融資及投資者關係總經理司徒偉鴻於惠州接受大公報訪問時表示，母企五礦集團目前有約1000萬平方米土地，涉及金額近300億元，可注入公司，惟要視乎市況及股價而定，一切按計劃進行中。他直言，相信母企最快將注入的項目為「中國五礦大廈」，該項目建築面積約8至10萬平方米，目前市值約50億元。「不過只注入投資物業沒有意思，相信會包含其他項目一次過大額注入公司。」即以「蛇吞象」方式吞併母企旗下地產項目，故未來有機會發新股集資。

五礦建設上半年銷售額僅達全年目標80億元(人民幣，下同)約三成，司徒偉鴻坦言，上半年受市況影響減慢了推盤節奏，部分項目為去存貨亦有減價5%至10%，但隨着下半年市場氣氛回暖，公司將加快推盤，且每月將有新盤推出，故有信心今年可達標，明年達100億元，至2017年合約銷售達250億元。他又指，預計下半年將用50億元買地，目標主要是在長三角和珠三角的二線核心城市，包括珠海、中山及廣州，同時計劃下半年於重慶及香港投地。

而公司旗下位於惠州博羅的旅遊地產——哈施塔特，上半年銷情則較慘淡，司徒偉鴻解釋，主要因項目較大及較優質，故定價較高，亦不會減價賤賣，故上半年銷售放緩，預計下半年銷情將有所回升，但亦不會太多，相信僅約5億元。

朗詩有意進軍本港地產

【大公報記者陳小茵南京報導】朗詩綠色地產(00106)(下稱朗詩)主席田明在接受大公報記者訪問時表示，對來港拿地保持積極姿態，惟尚無時間表，或考慮以與開發商或金融機構合作的方式進入，並且不排除將海外項目注入上市公司。對於內地布局，田明表示，將繼續在華南及華北區域擴張，並採取如聯合拿地、小股操盤及代建等「輕資產」方式打入市場，以配合母公司朗詩集團的輕資產轉型道路。

田明維持此前對於內地房地產進入三年調整期的判斷，預計有三分之一的房企遭到洗牌。但今年以來，朗詩拿地姿態仍相對積極，公司執行董事兼聯席總裁申樂榮表示，自去年6月借殼上市以來，公司已拿下10塊地，土地儲備超過120萬平方米，目前還未實現銷售，今年下半年將陸續有項目入市並實現合約銷售，2015-16年可實現交付。對於集團銷售情況，申樂榮透露，上半年合同銷售為45億元人民幣，同比增35%。

此前市傳朗詩將引入戰略投資者，田明稱，這是一直以來的計劃，但目前並沒有進入操作層面，也沒有時間表。對於進入本港住宅市場，田明保持積極態度，除了對公司綠色科技及香港自由市場的信心，他認為，本港房價較內地更高，綠色技術成本基本可忽略不計，但由此帶來的健康、舒適、環保等體驗相信將受到市場歡迎。

目前，朗詩集團正進行輕資產轉型，尋求多元化的盈利模式。田明說，未來住宅開發將盡量避免「單打」，更多採用合作開發，包括股權對半的聯合拿地、股權佔比不足30%的小股操盤及不佔股權的代建服務。

除了傳統的投資收益外，田明稱，未來集團收益將更多來自開發管理、技術轉讓、物業服務及金融服務等「輕資產」。他表示，未來房企發展大勢將是更趨精細化及專業化，集團最想做的是地產金融和技術服務，「戴綠帽子」和「吃軟飯」是我們未來的目標。

空巴A350確認742架訂單



A350客艙中共設有265個座位，其中商務艙42個(如圖)，經濟艙223個 大公報攝



空巴A350 XWB市場總監Mike Bausor 大公報攝



A350 XWB測試機上周一首次降落香港國際機場，該機將於8月13日完成航路驗證測試 大公報攝



航路驗證過程中，將由空巴飛行員駕駛 大公報攝

【大公報記者林靜文新加坡報導】空中巴士最新機型A350 XWB上周舉行亞洲航路驗證測試，空巴A350 XWB市場總監Mike表示，對A350 XWB訂單有信心。作為A350 XWB目前第四大客戶，國泰航空(00293)是全球第六家接收該型機的航空公司，工程總經理吳禮豪稱，將於2016年2月接收首架飛機，並於隨後2年內平均每月接收一架，新機主要投放在國泰機隊中，用以取代A340。

Mike表示，在尚未交付第一架飛機的情況下，截至6月底止錄得的742個確認訂單，破歷年紀錄。未來20年，A350系列能迎合寬體機市場的需求，其中亞太區需求最大，目前有30%訂單來自亞太區。然而，中國目前僅有國航(00753)訂造了10架A350 XWB，他指出，中國市場對寬體機的需求大，未來將進一步在中國市場推廣，公司亦有安排團隊負責在華發展空巴的其他項目。而在本港，國泰航空訂購了46架，香港航空亦訂購了15架A350 XWB。

油耗低於其他機型25%

值得一提的是，A350 XWB與同級別飛機對比，其燃油消耗比其他機型低25%。吳禮豪表示，較高的燃油效益和較低的維修費用，是國泰選擇訂購該型機的主要原因。另由本週起，相關人員將開始進行為期6-8周的培訓，了解新機型的運作。

Mike介紹，整個航路驗證測試預計持續三周時間，共執行四段航程，此次亞洲之旅是第二段航程。據了解，航路驗證測試是A350 XWB寬體飛機型號取證工作的最後一個階段，該型機將於今年第三季度獲得相關監管方的適航認證，首架飛機將於第四季度交付啓動用戶卡塔爾航空公司。