

夥農民挽救土鳳梨產業鏈

微熱山丘藉「小金磚」闖世界

以鳳梨酥打響名堂的台灣「微熱山丘」，一直專注於製造舌尖上的「小金磚」，創辦人並沒有大肆橫向擴充產品線，更多是以反璞歸真的策略，專注於與農民間的契約，既扭轉土鳳梨整個產業鏈的命運，亦讓微熱山丘迅速走紅，甚至走向國際市場。

經營之道 >>> 大公報記者 李潔儀

台灣傳統的鳳梨酥餡料是採用冬瓜製成，後才出現以鳳梨作餡。微熱山丘採用的，是與一般鳳梨不同的土鳳梨，它酸味重、纖維粗，幾乎沒被看成鳳梨酥餡料之列。微熱山丘創辦人許銘仁、許勝銘兄弟眼見土鳳梨乏人問津，夥拍親戚藍宏仁、藍沙鐘二人，向農民收購當時一文不值的土鳳梨。

微熱山丘總經理李順安接受《大公報》訪問時指出，土鳳梨當時每斤市價僅3台幣，微熱山丘出價10元台幣向農民收購，既讓農民可以從中獲利，公司亦可確保土鳳梨的供應。

開業遇佔中 冀今年扭虧

微熱山丘一直希望跳出台灣，成為國際品牌，不過，作為國際大都會的香港，並非微熱山丘海外首個落腳點，這個品牌早年率先落戶新加坡、上海、東京。

李順安指出，早於5、6年前，微熱山丘已物色灣仔星街、上環歌賦街一帶選址，不過礙於租金昂貴，令開業計劃推遲。最終，去年9月微熱山丘在中環西半山一處小巷內的店舖開業，店舖面積1200平方呎。

可是，香港店舖開業不久便遇上「佔中」事件，令本已位處偏僻的店舖，更人跡罕至。「大家心情不好，吃鳳梨酥也沒有意思。」李順安直言，原本很期待香港這個市場，但遇上「佔中」影響生意，只好把「期待」押後。

「目標當然希望可賺錢，但生意只是result（結果），過程更重要。」李順安表示，為了讓消費者來到店舖有「享受」的空間，店舖裝修費用花上400萬元，較原

先預算多三分之一。他提到，目前香港店舖平均每天售出2000至3000件鳳梨酥，期望今年可達到收支平衡，甚至有微利。

引入投資者態度開放

被問到引入投資者的取態，李順安表示，微熱山丘一直持開放態度；不過，說到上市的安排，他認為以微熱山丘的經營模式，很難上市。「要怎樣跟董事會、股東們講，我們增加價錢給供應商？上市後，我能想像到小股東們問道：為什麼沒有分派股息？」他更形容，如果微熱山丘要在資本市場上市，感覺總有點怪怪的，畢竟微熱山丘的生意模式，要確保農民供應商可賺錢。

在訪問中，李順安提到加州鞋品牌Toms，該品牌原意是幫助別人，已通過One for One計劃捐出數以百萬雙鞋子。他指出，Toms開設的實體店不多，更多的是靠網絡營運，「很有性格，走的路是方法可以很輕鬆做生意、能賣到全世界」，這正是微熱山丘想要學習的對象。



▲走進微熱山丘的店舖，店員為客人奉茶及免費鳳梨酥 大公報記者何嘉駿攝



微熱山丘小檔案

- 2008年4月創立品牌，向農民直接採購土鳳梨
- 2009年開始宅配銷售
- 2011年8月在新加坡設立首間門市
- 2013年10月及12月分別在上海、東京開店
- 2014年9月香港店開業
- 2015年推出 SunnyHills To Go，在City'super設立銷售據點

◀微熱山丘香港總經理李順安表示，集團的策略是要反璞歸真 大公報記者何嘉駿攝

續擴產品線加強競爭力

【大公報訊】「微熱山丘」這個台灣品牌，成立至今只有8年歷史，其香港總經理李順安表示，亞洲地區多處也有傳統鳳梨酥糕點，為加強品牌競爭力，微熱山丘除了鳳梨酥產品，近年開始適度增加產品品類。

「產品單純，但不易為！」微熱山丘

香港總經理李順安認為，眼前放着的小小一件鳳梨酥，吃的是背後工序的心思。

他解釋，從農民種植土鳳梨開始，到每年向台灣800個農家庭採購一萬噸土鳳梨，經過三至四个月的保存，再到後期加工、烘焙等工序，需時最少22個月，因此要製作土鳳梨酥，複雜程度甚高。

不過，經過多年的摸索經營，李順安笑言，近兩年終於有空檔可研發新產品，繼銷售瓶裝鳳梨汁，更推出「蜜豐糖蛋糕」，跟日本人愛吃的Castella蛋糕相若，售價為360台幣（約86港元）。不過，他指出，由於蛋糕需要低溫保存，故仍在研究運到海外銷售的方法。

拓網購設提貨店一條龍

【大公報訊】微熱山丘在台灣老家的店舖並不多，在台北、南投、高雄合共有4間店舖，以及設於桃園國際機場的銷售點。

去年微熱山丘夥拍雅虎香港，開拓網購銷售模式，效果理想，微熱山丘香港總

經理李順安表示對銷情嘖嘖稱奇。「反正網購的營運成本不高，便試着做，最初三天，零銷售；隨後三天，嘩！原本訂量的1000盒都賣完了！」

李順安直言，香港是一處很獨特的市場，又指2015年該公司有25%營業額來自網

購平台。數年前，眼見香港做網購市場尚未成熟，而且運貨成本相對較高；因此，微熱山丘除了在中環開設專賣店，亦與City'super合作，在旗下尖沙咀及沙田店設立「SunnyHills To Go」的提貨點。

福萊特光伏玻璃或漲價一成

【大公報訊】記者李永青報導：受惠於市場需求逐漸回升，福萊特玻璃（06865）董事長阮洪良預料，今年該集團的光伏玻璃售價可能按年升一成或十多巴仙（%），而浮法玻璃則受到內地去產能政策及成本下降影響，預料今年福萊特的浮法玻璃毛利率將勝於去年；同時，今明兩年該集團資本開支總共約11億至12億人民幣，主要用在越南及內地擴產能。

阮洪良表示，中央政府致力提高能源使用率，並不斷推廣使用節能建築材料，有調查估計，Low-E玻璃的銷量，將由2014年約1.582億平方米，增加至2020年的2.809億平方米；因此，他對行業前景甚為樂觀。

被問及相比同業的優勢，阮洪良表示，早前福萊特進行熔爐升級，以提高燃燒效率，進而降低生產成本；同時，為了獲得更穩定的石英砂供應源，以用於生產浮法玻璃，該集團擁有一個礦區的探礦權，該礦區位於安徽省滁州市鳳陽縣廬山——木屐

山礦區石英岩礦山的第七部分。自2015年1月起，該集團已開始把自礦山開採所得的石英礦石經過加工及精煉而成的石英砂用於生產浮法玻璃，故該集團能夠更好地控制浮法玻璃生產成本，提高其利潤率。

擬越南設加工廠減成本

他又表示，看好越南及東南亞市場發展潛力，故有意在越南設立光伏玻璃生產及加工設施方面，現正與相關政府機構商討中，估計可在2017年投產，將來產品部分用於越南市場，另一部分將出口到東南亞、日本及韓國等。由於越南的綜合成本較內地低一至兩成，料越南的毛利率將較內地為佳。

談及投資越南的風險，他坦言，企業難以控制政治風險，但該集團會考慮購買相關保險，工廠亦會選址在北部工業區，以減低政治風險。

▲福萊特玻璃董事長阮洪良表示，看好越南及東南亞市場，有意在越南設廠 大公報記者李永青攝



證券代碼：608654、900902 公告編號：臨2016-030
證券簡稱：市北高新、市北B股

上海市北高新股份有限公司
關於召開2015年度網絡業績說明會的公告

本公司董事會及全體董事保證本公告內容不存在任何虛假記載、誤導性陳述或重大遺漏，並對其內容的真實性、準確性和完整性承擔個別及連帶責任。

重要內容提示：
● 會議內容：2015年度網絡業績說明會
● 會議召開時間：2016年4月1日下午15:30-17:00
● 會議召開方式：網絡互動方式

一、說明會概要
公司2015年年度報告已於2016年3月25日通過上海證券交易所網站www.sse.com.cn披露，為便於廣大投資者更深入了解公司經營業績，公司決定通過上述所指定網絡平台召開2015年度網絡業績說明會，屆時，公司管理層將就公司年度業績、未來發展等與投資者交流溝通，歡迎廣大投資者參與。

二、說明會召開的時間、地點
召開時間：2016年4月1日下午15:30-17:00
召開方式：網絡互動方式
三、參加人員
董事、總經理張池先生、財務總監李雄勇先生、董事會秘書胡中先生等
四、投資者參加方式
1、投資者可在2016年3月30日前通過本公告後附的電子郵件方式聯繫公司，提出所關注的問題，公司將在說明會上選擇投資者普遍關注的問題進行回答。
2、投資者可在2016年4月1日15:30-17:00通過互聯網直接登錄網址：<http://roadshow.sseinfo.com>，在線直接參與與本次業績說明會。
五、聯繫人及諮詢辦法
聯繫人：胡中 魏曉
聯繫電話：021-66528130
聯繫傳真：021-56770134
聯繫郵箱：zhengquan@shibei.com
特此公告。

上海市北高新股份有限公司董事會
二〇一六年三月二十八日

附件：
投資者關於2015年業績的問題徵詢表

證券代碼	姓名	問題
608654	張池	
900902	李雄勇	
608654	胡中	
900902	魏曉	

關於召開會員大會的通知

敬啟者，茲訂於二零一六年四月十六日（星期六）下午五時正在本會會所（香港北角英皇道395號冠冠大廈A座6字樓A4-7），召開香港福建同鄉會會員大會。為此，特函奉達，敬請各位準時出席。

大會內容：
1. 會務工作報告；
2. 財務報告；
3. 聘請下年度核數師；
4. 通過第二十四屆架構名單。

此致
全體會員

香港福建同鄉會 謹啟
二零一六年三月二十九日

小南國擬削分店網攻餐飲品牌

【大公報訊】記者李潔儀報導：連鎖中式餐廳集團小南國（03666）董事局主席王慧敏接受訪問時表示，除了在上海迪士尼樂園6000平方米的餐廳外，該集團今年將策略性縮減分店，亦會通過互聯網平台，轉型投資餐飲品牌。

港店舖將維持30間

小南國在2015年同店銷售增長1.9%，財務副總裁王壽東表示，今年至今，同店銷售情況仍能優於去年全年。他續說，受惠管理費用減少，香港店舖同店銷售穩中有升，當中以南小館表現較突出，同店銷售有低單位數增長。

不過，站處資產優化的大前提下，小南國將會策略性地縮減店舖數目。該集團執行董事朱曉霞表示，香港店舖規模會維持30間水平，部分店舖已完成續租安排，個別租金升幅達

40%。她認為，租金平均下调10%至20%才算合理。

朱曉霞續說，身處「互聯網+」時代，小南國需要調整策略以傳承品牌，包括引進國際一線品牌，也會通過互聯網平台，轉型投資餐飲品牌。



▲小南國董事局主席王慧敏（右）及執行董事朱曉霞 大公報記者李潔儀攝

過互聯網B2B供應鏈平台「眾美聯」，以貼牌形式製作小南國食品。

近年，餓了麼、百度外賣、美團外賣等平台盛行，惟小南國管理層視之為「雙刃劍」。朱曉霞指出，雖然外賣平台有助開拓營業收入，但一般只經過B2B貼牌工序。

擬1.5億拓滬迪士尼店

另外，王壽東指出，小南國去年資本開支約2.8億元（人民幣，下同），包括部分用於開店，亦以1.95億港元收購Pokka Café，由於今年開店計劃放慢，預算資本開支顯著下降至少於1.5億元，主要用於上海迪士尼樂園內的4家門店。

「Pokka Café在香港沒有用武之地，把它收購過來，再引進中國市場。」朱曉霞提到，小南國強調協同管理，預期Pokka Café帶來3至5個百分點的盈利貢獻。

金邦達冀騰支付解決方案全球三甲

【大公報訊】記者李潔儀報導：金融卡系統解決方案供應商金邦達寶嘉（03315），董事長盧閔霆（圖）表示，透過借助人民幣國際化進程，配合「一帶一路」概念，擴張海外版圖、橫向加強產品服務，目標5年內成為全球支付解決方案行業前三名的供應商。

盧閔霆接受《大公報》專訪時認為，從鈔票、信用卡到電子支付，整個支付行業是古老而長遠，也是貨幣演變過程；其中，內地的支付系統超越歐洲等多個發達國家，特別是非接觸支付。

目前，內地有45廠為銀聯卡製卡，包括金邦達及其第二大股東德國Gemalto，還有恒寶、天喻、東信和平，五家企業合共控股超過80%市場。金邦達過去20年已累積發卡接近30億張，平均每年發卡量為1.5億張，佔中國銀聯卡市場份額16%。

Master Card及VISA）標準遷移的市場潛力。

另外，盧閔霆提到，集團亦會通過其在「身份認證」和「安全」的技術優勢作為切入點，加速在物聯網方面的研發步伐。他透露，正與內地家電企業洽談合作，為相關家電產品研發安全晶片。

