

美團扭虧上季賺25億 ADR升逾2%

外賣競爭回歸品質服務 即時零售恢復利潤

業績改善

經歷外賣大戰的美團（03690）收復失地，上季業績扭虧為盈，即時零售業務恢復利潤增長，帶動第二季經調整淨利潤為25.2億元（人民幣，下同）。管理層表示，雖然外賣業務的UE（單位經濟效益）有所改善，相信第三季可保持正數，但受加大營銷投入及騎手補貼影響，預告第三季每單配送成本將高於第二季。受消息影響，美團ADR美市早段曾升逾2%。

大公報記者 李潔儀

美團單季收入首次突破千億元，第二季總收入錄得1046.4億元，按年增長14.4%。其中，核心本地商業收入升10.1%至715億元，主要受惠即時配送業務的盈利能力提升，經營溢利轉正達56.7億元，經營利潤率轉正至7.9%。

首席財務官陳少暉在業績電話會上表示，整個餐飲外賣行業正朝着更注重市場營銷和效率的方向發展，隨着監管指引，外賣競爭將逐漸回歸品質、服務和創新的本質。

下半年新業務虧損料收窄

陳少暉指出，美團在用戶和訂單結構、營運效率上持續強化，雖然第三季是暑期旺季，是即時配送需求高峰，亦是全年季節性的營銷投入高峰，加上為保障訂單高峰期及特殊天氣條件下的穩定履約，預期第三季會投入更多騎手補貼，因此令每單配送成本增加。

另外，雜貨及海外業務等的新業務，第二季收入為331.1億元，按年增長25%，分部經營虧損收窄至17.4億元。美團首席执行官兼董事長王興表示，考慮到對新業務的投入，預期今年下半年新業務虧損規模不會超過2025年水平。

Keeta港市場實現穩定盈利

美團加速布局「線上+線下」零售渠道，即時零售線上生鮮超市「小象超市」，拓展至68個城市，GTV（總交易額）維持強勁，社區折扣超市「快樂猴」全國線下門店



大公報AI製圖

數已達40家。

Keeta業務方面，在香港市場已實現穩定盈利，中東市場的經營效率按季繼續改善。王興透露，沙特阿拉伯市場在今年7月實現盈利，即由開業以來22個月便錄得利潤，較香港需要29個月更快。他解釋，沙特市場規模較香港更大，雖然對美團來說沙特是陌生市場，但集團用更短的時間跑通UE模型，反映Keeta的營運模式在海外市場具備較強的可複製性。

此外，王興提到，Keeta將繼續圍繞巴西聖保羅市場進行探索，發揮產品、技術及營運優勢，提升國際市場的消費及配送體驗。他續說，下半年在海外的投資節奏，將聚焦現有市場的營運優化與效率提升，對巴西市場長期潛力保持信心。



▲美團表示，隨着監管指引，外賣競爭將逐漸回歸品質、服務和創新的本質。

美團管理層對業務展望

外賣業務	第三季UE（單位經濟效益）可望保持正數，惟受營銷投入及騎手補貼影響，第三季每單配送成本將高於第二季
新業務	預期今年下半年新業務虧損規模不會超過2025年水平
Keeta	沙特阿拉伯業務今年7月實現盈利，將繼續圍繞巴西聖保羅市場進行探索
AI投入	美團不會成為「Token工廠」，AI模型和產品將用於支持主業，提升用戶、商戶體驗和公司經營效率

積極推進

美團（03690）持續加強AI能力建設，上季研發投入按年升22.5%至76.7億元人民幣，佔總收入比重升至7.3%。首席执行官兼董事長王興表示，未來將繼續加大生態與科技投入，推動AI融入真實業務場景，惟強調美團「不會成為『Token工廠』」。

「我們（美團）的模型和AI產品將用於支持主業，提升用戶、商戶體驗和公司經營效率。」王興表示，目前美團的整體AI戰略主要圍繞三個方向展開，包括Building LLM（打造大模型），例如6月發布新一代自研大模型LongCat 2.0，還有AI at Work和

AI in Products。

此外，美團持續推進AI助手「小團」升級，從「幫用戶找答案」走向



▲美團表示，未來將繼續加大生態與科技投入，推動AI融入真實業務場景。

「幫用戶把事辦成」，在搜索、問答和決策輔助之外，亦進一步升級代理執行能力，今年「五一」假期，小團相關服務累計曝光超過39億次。面向商戶端，美團亦推出AI Agent平台CatPaw，為商家配備AI幫手。

為騎手推出AI安全助手

美團亦為騎手推出AI安全助手「團寶」，搭載交通安全地圖功能，為騎手提供等燈提示、事故多發路段提示、智能速度提醒、逆行識別等功能。首席財務官陳少暉補充說，會繼續積極推進AI與業務場景的深度融合，滿足用戶需求及推動主業高質量增長。

大眾點評擬豐富境外信息 提升遊客使用頻次

【大公報訊】美團（03690）旗下大眾點評境外業務負責人李天雷表示，商業化並非大眾點評最終目的，更多希望提升中國遊客出境的使用頻次，未來會加大基礎信息和評價內容建設的投入。

李天雷指出，大眾點評對於境外商戶確實有部分商業化的動作，但更多是把境外視為用戶場景。李天雷解釋，如果把境外當作業務經營，過程中必會追求收入和利潤規模，如果視為用戶場景，所關注的是中國遊客用戶的滲透率，例如使用點評的頻次。

守護用戶真實評價

美團副總裁、點評事業部總經理陶雪璇提到，由商戶信息覆蓋度、用戶評價量、榜單瀏覽數據、交易數據等，反映大眾點評過去一年在海外市場增長迅速。對於大眾點評平台上的交易轉化，陶雪璇回應指，大眾點評並非典型的交易平台，因此不會優先依賴於商家，反而透過用戶需求的基礎數據，來尋找合作的商家。

李天雷補充說，信任是點評的基石，

沒有用戶的信任和真實評價，平台不能夠提供給用戶最好的信息決策的價值。

另外，隨着出境遊政策開放，李天雷表示，大眾點評後續將持續加大對於真實世界基礎信息和評價內容建設的投入，亦會協助當地老店、小店完善平台上的信

息，更多的被中國遊客找到和發現。他續說，未來的重心會集中東亞和東南亞區域，包括香港、澳門、韓國、新加坡、馬來西亞和泰國，亦會關注新興及快速增長的目的地，例如中亞五國。

大眾點評去年專門成立海外團隊，李天雷指出，過去一年主要做更多用戶滲透和增長的機會，包括豐富境外商家的基礎信息、鼓勵用戶分享評價、建設榜單等，還有規範業務作業方式，包括對於代理商的考核、准入和准出的制度。

對於小紅書、抖音等短視頻平台有不少出海探店的「種草」（透過分享引起消費意欲）視頻，陶雪璇認為，「種草」價值來自激發消費靈感，但是用戶最終仍然會回到大眾點評平台完成消費決策和信息核驗。

大眾點評星級榜單負責人趙妍補充說，「種草」的內容往往把商家的亮點呈現，榜單價值則基於海量真實用戶數據，核心價值在於幫助用戶進行理性的消費決策，降低踩雷風險，尤其是在海外旅行等決策場景中。



▲李天雷（右）表示，商業化並非大眾點評最終目的。中為陶雪璇，左為趙妍。

大公報記者李潔儀攝

太興專注開拓香港及內地市場

【大公報訊】太興集團（06811）首席營運官何小鋒接受專訪時表示，香港餐飲行業仍然有較大的發展空間，因此暫時無意把品牌出海戰略放首位，希望首要專注開拓香港及內地市場。



▲何小鋒表示，太興暫時無意把品牌出海戰略放首位。

大公報記者李潔儀攝

目前，太興旗下擁有15個餐飲品牌，今年上半年已為5間店鋪進行翻新，何小鋒指出，未來會繼續增加新店，惟沒有既定的硬指標，畢竟開店容易管理難。他透露，集團計劃今年底推出新的菜種，以迎合市場需求。

打入必吃榜 店家生意增40%

太興旗下粥品餐廳「靠得住」

近日成功上榜大眾點評必吃榜，何小鋒認為，作為香港本土特色菜種，某程度受訪港旅客歡迎，雖然直言上榜對生意額的刺激良言之尚早，但相信將有助增加品牌的曝光率。

另外，今年第二年登上必吃榜的灣仔竺扶大班燒味，創辦人阮弼壕表示，該店上榜後一直維持價格，惟生意額增長40%，人均消費約60元，內地旅客到店消費單價較一般高3%。

阮弼壕提到，以往訪港旅客較多購物，如今更多是尋找地道小吃。他續說，為應對到店客量大增，該店正部署今年10月開設新店，亦希望進一步拓展海外市場。

鴻蒙生態用戶規模 年內料破1億大關

【大公報訊】記者郭若溪深圳報道：鴻蒙生態大會2026昨日在深圳開幕，規模創歷屆之最。華為輪值董事長徐直軍在主題演講中指出，截至2026年8月20日，裝載HarmonyOS 6的終端設備已經突破8000萬，預計今年第四季度突破1億。他表示，隨着用戶規模即將邁入億級關口，鴻蒙將從導入期進入良性循環的高速成長期，將聚焦AI智能化升級與全球化布局，持續完善自主可控的全場景智能生態。

徐直軍介紹，當前鴻蒙生態已形成成熟的應用服務體系，生態實力比肩行業成熟水平。目前鴻蒙原生應用數量已突破10萬個，HarmonyOS手機可獲取應用超40萬個，全面覆蓋民眾衣食住行、政務辦理、商務辦公等全場景生活需求。

依託持續的技術迭代與生態建設，華為終端市場表現強勢回暖。2025年起，華為逐步將1+8全品類終端設備操作系統，全面切換至基於OpenHarmony

的HarmonyOS系統。2026年，華為手機成功登頂中國市場份額第一，且領先優勢持續擴大。

「這個成績是在華為新品全面搭載國產芯片和鴻蒙操作系統的背景下取得的，也就是說我們用國產芯



▲鴻蒙生態大會昨日在深圳開幕。圖為計劃在香港率先試點的鴻蒙智慧地鐵站模型。

片，鴻蒙生態實現了國內市場份額第一，成功實現了在『飛行』過程中更換『發動機』，而且飛行的高度和速度都還沒有下降，為生態建設這一世界級挑戰交出了一份『中國答卷』，也把不可能變為了可能！」徐直軍稱，這一成績的取得是萬千開發者、夥伴、消費者、社會各界共同努力的成果。

徐直軍：抓緊AI機遇 加速生態出海

站在全新發展節點，徐直軍表示，鴻蒙生態雖已跨越導入期，站穩國內市場，但仍面臨兩大核心考驗，一是搶抓AI時代機遇，打造行業領先的智能化體驗與核心競爭力；二是加速生態出海，實現全球化規模化發展。為此，他提出四大產業共建倡議：深耕OpenHarmony開源技術底座；搭建高效完善的生態賦能平台；加速全場景應用創新迭代；強化產業協同賦能千行百業，凝聚全行業力量推動生態持續繁榮。

- 鴻蒙智慧車站：香港試點屏蔽門、AFC系統，實現設備即插即用、預測性運維、精準乘客服務
- 工業鴻蒙+國產PLC：打造具身智能產線，節約30%調試人力，數字孿生、多終端互通，賦能製造業國產化
- 鴻蒙智慧病房：智能輸液監護、床旁交互、生命體徵監測、無感巡房、物流機器人配送等應用場景，節省人力
- 政務：依託分布式跨端協同與星盾安全底座，實現碰一碰辦事、AI智能諮詢，多省份政務應用鴻蒙化，兼顧便民服務與數據安全

（大公報記者郭若溪整理）