外賣大戰續降溫 美團上季轉賺18.5億

明年AI資本開支料減少 ADR早段大升一成

效益提升

隨着外賣大戰持續降溫，美團（03690）上季業績轉賺，經調整淨利潤為18.5億元（人民幣，下同）。管理層認為，受惠行業補貼更趨理性，外賣行業迎來拐點，若同業保持理性，預期美團第四季餐飲外賣UE（單位經濟效益）有望較第二季明顯提升，並預期2027年AI相關的資本開支將低於2026年。美團ADR早段急升9.5%至17.52美元。

大公報記者 李潔儀

美團第三季總收入錄得1155.6億元，按年增長21.6%。其中，核心本地商業收入升16.8%至782.8億元，受惠即時配送業務的盈利能力恢復，分部經營溢利為57億元，經營利潤率改善至7.3%。

首席財務官陳少暉在電話會議表示，集團在第三季和雙11促銷期間，聚焦營銷和營運效率，帶動用戶和訂單結構優勢持續增強，自10月以來，訂單結構更趨健康，餐飲外賣訂單量和總交易額（GTV）顯著提升。

騎手補貼增 經營利潤率微降

美團第三季經營利潤率為2.4%，略低於第二季的2.6%。陳少暉提到，為保障訂單高峰期及特殊天氣條件下的穩定履約，第三季投入更多騎手補貼，因此單均配送成本高於第二季。他續說，雖然第三季UE有所回落，但10月份UE已較9月份有改善，第四季配送成本仍受寒冬和年底季節性因素影響，倘若行業保持理性，預期第四季餐飲外賣UE較第二季可明顯提升。

AI工作台「妙手」服務逾200萬商家

美團繼續加強AI能力建設，第三季研發投入升逾一成至77億元，基於自研大模型推出的AI經營工作台「妙手」（CatPaw），已服務超過200萬商家，用戶側的AI管家「小團」，進一步提升理解和執行能力，在今年國慶期間，「小團」用戶量和調用量較五一假期增長逾60%。

「AI要真正創造價值，關鍵在於將高價值場景、高質量數據和閉環執行能力深度結合，這正是美團的優勢所在。」美團首席執行官兼董事長王興表示，美團擁有的消費和商戶場景、長期積累的數據和行業洞察，以及覆蓋交易、履約和售後的完整服務體系，能夠幫助AI更準確地理解需求、連接真實供給，並可靠地完成服務交付。他續說，將持續迭代自有Agent產品，強化自身長期競爭力。

王興指出，美團在AI資本支出保持自律性，隨着集團已鎖定未來需要的部分算力，因此預期2027年與AI相關的資本開支將低於今年。他重申，將考慮到整體財務規劃、平衡單位成本等，以實際回報率作為投資導向。



美團第三季業績摘要

分項	金額（人民幣）	按年變動
收入	1155.6億	+21.6%
經營溢利	27.4億	虧轉盈
• 核心本地商業	57.0億	虧轉盈
• 新業務	（13.1億）	虧損擴大
經調整EBITDA*	45.8億	虧轉盈
經調整淨利潤*	18.5億	虧轉盈

備註：截至2026年9月

*為非國際會計準則（Non-IFRS）

◀受惠即時配送業務的盈利能力恢復，美團第三季核心本地商業分部經營利潤率改善至7.3%。 資料圖片

Keeta香港利潤率改善 沙特實現盈利

海外擴張

在拓展內地市場的同時，美團（03690）推進拓展國際化的步伐，集團首席財務官陳少暉表示，會保持以靈活且審慎的方式推進擴張。

陳少暉提到，美團外賣平台Keeta在巴西市場以聖保羅為營運重心，目前已覆蓋當地32座城市。他續說，不急於擴張整個巴西市場，反而希望首先深耕聖保羅，形成一套完善清晰且可複製的營運營模式，並測試各種方式以構建差異化優勢。

至於Keeta在香港市場的表現，陳少暉表示，香港業務利潤率進一步改善，中東沙特阿拉伯市場亦在第三季實現盈利。

另外，美團無人機外賣亦加快「出海」，美團已將低空物流技術和營運經驗帶到中亞，哈薩克斯坦首都阿斯塔納的用戶首次體驗「無人機外賣」，美團無人機第四代索降機型M-Drone 4L最近完成海外首次亮相，迪拜美團無人機索降航線將投入使用。

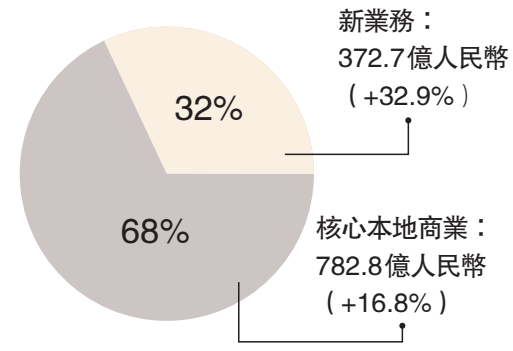
目前，美團無人機全球累計完成超過110萬筆訂單。

新業務經營虧損擴至13.1億

美團旗下食雜零售業務及海外Keeta分類為新業務，第三季收入貢獻372.7億元（人民幣，下同），按年增長32.9%，經營虧損擴大至13.1億元，按季則有所收窄，經營虧損率由第二季的5.3%改善至第三季的3.5%。

不過，美團整體銷售成本增加10.8%至779億元，主要由於自營商品銷售規模的增長，以及食雜零售業務和海外業務的擴張。隨着餐飲外賣競爭更趨理性，每單收入增加及每單配送成本減少等因素，令整體銷售成本佔收入百分比下降6.6個百分點至67.4%。

美團業務收入佔比分布





◀美團外賣平台Keeta香港業務利潤率進一步改善。 資料圖片

騰訊混元發布新一代3D大模型

【大公報訊】騰訊（00700）公布，旗下大型語言模型騰訊混元發布新一代3D大模型Hy3D 3.6，主要面向專業3D創作，在訓練階段直接「學習」3D資產中幾何、紋理與材質的分布，讓模型生成可以進入專業生產工作流的原生資產。

目前，Hy3D 3.6已上線騰訊雲Token Hub，並對外提供API服務。騰訊AI創意智能體Miora、騰訊遊戲旗下專業資產生成平台LAP、專業影視AI平台WorkRally等亦已接入，用戶可在相關產品中直接使用。

騰訊雲助美心加速數碼轉型

另外，騰訊雲與美心集團展開策略合作，透過雲端基礎設施、消費者生態及AI能力，支持美心的「From Bricks to Clicks」（線上與線下融合）轉型策略，透過加強品牌、市場及客戶接觸點之間的連結，推動建立更互聯、以數據驅動的營運模式。

其中，在「Eatizen美心薈」會員計劃，以及透過微信小程序拓展內地市場所建立的基礎，雙方將結合騰訊消費者生態能力，包括小程序、直播、社交CRM及營銷科技等，深化會員互動、提升客戶保留率，並提供更個人化的客戶體驗。

美資金融科企Clear Street在港首設持牌業務據點

【大公報訊】跨國企業落戶香港趨勢持續。投資推廣署昨日宣布，總部位於紐約的雲端原生金融基建科技公司Clear Street，在完成收購寶盛證券後，正式在香港設立其首個持牌業務據點。是次投資為香港金融生態圈引入Clear Street現代化的金融市場基建及數碼專長，同時將香港打造為該公司拓展亞太區業務的策略據點。

完成收購香港寶盛證券

有關交易早於2026年2月公布，現已正式完成交易取得所需的監管許可，包括香港證監會的批准。香港將成為Clear Street推動區內業務增長策略及部署其雲端原生平台發展的關鍵樞紐。寶盛證券於1997年在香港成立，是一間網上證券經紀行，持有證監會第一類、第二類及第七類受規管活動牌照，並為客戶提供18個環球市場的投資渠道。寶盛證券現以Clear Street旗下寶盛證券品牌營運。

投資推廣署助理署長梁瀚璟表示，香港一直以來都是全球金融機構進軍亞洲市場的重要門戶，更日益成為新一代金融基建服務供應商的首選據點。他指，Clear Street在港投資引入先進的雲端原生技術，不僅為專業投資者優化市場連接及提升數碼體驗，同時鞏固香港作為領先國際金融中心的地位。



▲Clear Street收購寶盛證券正式獲得監管許可。圖為梁瀚璟（後排右二）、投資推廣署署理初創企業總裁呂縉勇（左七）、投資推廣署高級副總裁（金融服務及科技）郭佩燕（前排右一）、寶盛證券營運總監羅頌明（左六）和他的團隊於香港公司合照。 政府新聞處

遠展中期扭虧為盈賺2.55億

【大公報訊】遠東發展（00035）公布中期業績，截至今年9月底止，股東應佔溢利淨額錄得2.55億元，而去年同期為虧損9.88億元，每股盈利8.3仙，不派中期股息。

遠展表示，扭虧為盈主要因期內出售若干非核心資產產生總收益淨額，加上並無分佔合營公司及聯營公司減值虧損，以及並無待售物業減值虧損與投資物業公平值收益淨額。

業績報告內指出，期內完成3項主要資產出售，包括澳洲珀斯麗思卡爾頓酒店之50%權益、英國倫敦之一項酒店物業及香港之海景絲麗酒店。同時已就出售倫敦的辦公室及市政廳資產以及墨爾本麗思卡爾頓酒店之49.9%權益簽立最終協議。完成上述的資產出售及已簽訂的合約，合共產生所得款項總額約16億元，所得款項淨額已用作營運資金及減少債務。

負債比率下降 酒店業務亮眼

期內，遠東發展的經調整現金溢利按年急升1.23倍至4.53億元。至於總收益則按年跌34.1%至23.35億元，主要由於期內按計劃竣工並交付的住宅項目數量減少所致。受惠於積極套現及償還債務，截至今年9月底，集團銀行貸款、票據及債券總額較今年3月底減少近17億元至218億元，負債淨額亦減少14億元至近184億元，帶動經調整淨資產負債比率由63%進一步下降至58.8%。集團期內總利息成本亦相應按年減少11.8%至5.71億元。

各業務分部表現方面，物業發展收益按年跌61.9%至7.78億元，主要靠英國曼徹斯特Victoria Riverside（A座）竣工交付，以及香港畢架・金峰、柏蔚森等項目支撐。截至9月底，集團累計應佔預售價值及未入賬已訂約銷售額維持約61億元。

遠展表示，正籌備在港推出西貢蠔涌豪宅項目「澄林」及西營盤重建項目，並繼續配合北部都會區發展，推進元朗「珀爵」銷售及屯門藍地項目。

酒店業務方面，受惠於本港盛事經濟及旅遊業復甦，整體分部收益按年升4.4%至11.17億元，經調整毛利率亦由41.9%升至45.2%。其中，香港酒店業務表現亮眼，受啟德帝盛酒店營運趨穩帶動，在港酒店整體入住率按年急升6.1個百分點至89.5%，帶動香港區酒店收益增7%至3.96億元。

袁記雲餃母企招股籌4.6億 2828元入場

【大公報訊】港股再迎兩隻新股派表。袁記雲餃母企袁記食品（03364）昨日起至下周三（12月2日）招股，共發售1631.2萬股份，其中一成在港作公開發售，招股價介乎23至28元，集資最多4.6億元，每手100股計，一手入場費約2828.24元。該股擬於12月7日掛牌，首日錄得6308萬元孖展申購，超額認購1.38倍。

以2025年GMV計，袁記食品在中國整體快餐行業及中式快餐行業中分別排名第八和第三，市佔率分別為0.5%及0.7%，核心品牌為袁記雲餃；截至5月底，集團門店總數增加至4773間。

貝斯特材每手3535元

袁記食品近年業績持續改善。2025年實現收入約28億元人民幣，按年增長9.1%；毛利率提升1.9個百分點至24.9%；期內實現利潤1.99億元人民幣，按年急升40%。

電子功能增強材料公司貝斯特材（03707）昨日起至下周三招股，共發售約4000萬股份，其中一成在港作公開發售，招股價介乎6至7元，集資最多2.8億元，每手500股計，一手入場費約3535.3元。該股首日暫錄7951萬元孖展額，超額認購1.8倍，國泰君安國際為獨家保薦人。

貝斯特材主要從事聲學增強材料、電子陶瓷材料、電子膠黏劑及能源增強材料的開發、製造及銷售，產品主要用於提升消費電子產品及新能源領域中元件及設備的聲學、光學、熱學及電學性能，涵蓋智能手機、筆記本電腦、平板電腦、智能穿戴裝置及新能源等領域。以2025年收入計，該股在全球及中國聲學增強材料市場均排名第一，市場份額分別約為20%及34.7%。

貝斯特材近年業績整體向上。今年上半年實現收入3.65億元人民幣，按年增長28.8%；毛利率減少12.1個百分點至36.1%；股東應佔溢利實現0.66億元人民幣，按年下滑10.1%。

微億智造孖展認購近96倍

另外，時隔近一月後重新派表的微億智造（03275）首5日招股已取得56.66億元孖展申購額，超額認購95.9倍，並擬於12月1日截飛。



▲袁記食品2025年實現收入約28億元人民幣，其核心品牌為袁記雲餃。 袁記雲餃官網