

外賣平台內卷 美團季績插九成

繼續提供補貼應對競爭 預告今季表現仍受壓

內地外賣市場戰火難分難解，這場歷時已久的激戰，隨着各「參賽者」公布中期業績，即將分出高下。美團（3690）昨公布次季業績，收入同比增長11.7%至918.4億元（人民幣，下同），經調整溢利淨額按年大幅減少89%至14.9億元，環比第一季亦有86%的縮水，遠遜於市場預期。首席執行官兼董事長王興在電話業績會上表示，餐飲外賣和即時零售行業競爭加劇，其他平台的補貼仍處於高位，美團也會實時調整策略應對競爭，料第三季度核心本地商業仍會錄得較大虧損。

●香港文匯報記者 周曉菁

王興稱不願看到同業間的競爭愈演愈烈，但這也不是行業第一次進行「價格戰」了，美團會根據業界的競爭模式，動態調整投入規模和策略。只要美團能堅定做正確的事情，提供優質的選品、快速可信賴的交付以及合理的價格，就能繼續在同業保持領先地位。

沙特業務擴展至20個城市

各平台外賣補貼水漲船高，導致低價飲品佔比提高，券商對美團的平均訂單金額（AOV）及外賣平均單位經濟（UE）表示悲觀。二季度，核心本地商業分部收入同比增長7.7%至653億元，但因為季內開始的「外賣大戰」，經營溢利同比下降75.6%至37億元，經營利潤率同比下降19.4個百分點至5.7%。

王興表示，當同業的補貼逐步回歸理性水平，外賣利潤也會回歸合理的水平。他有信心未來美團的UE能逐漸回到正常水平。海外擴張方面，他稱，對海外版美團Keeta的發展「一點不着急」，2023年5月才正式進入香港市場，現在已經做到第一，沙特的業務也擴展至20個城市，還即將進入巴西市場。整體來說Keeta進展很快，對Keeta的長遠發展感到十分樂觀。

季內，新業務分部收入增長22.8%至265億元，分部經營虧損同比擴大43.1%至19億元，經營虧損率環比改善3.1個百分點至7.1%，海外業務即新業務的組成部分之一。

低線城市即時配送需求強勁

對於逐漸興起的即時配送業務，王興認為，整個業態都處於非常早期的階段，同業都在加大投資。尤其目前來看，低線城市對即時配送和「美團閃購」的需求量比一二線城市更為強勁，相信未來發展空間巨大。美團表示，上述兩項業務在第二季錄得高速增长，鞏固了市場地位，計劃進一步擴展至更多城市。

此外，據內媒引述美團騎手體驗運營負責人稱，美團將在2025年底前全面取消超時罰款。負責人介紹，年內也會在暢通騎手舉報渠道、簡化申訴流程等方面推出一系列優化措施，例如將透過AI賦能，更有效率的對騎手遇到的問題，進行識別和歸類，降低騎手申訴難度，提升問題解決的效率與質量。市場一片睇淡，美團放榜前股價曾回落至年內低位116港元，昨收報116.3港元，跌3.08%；美團ADR盤前一度跌超10%。

另外，「外賣大戰」的另一主角京東（9618）本月中已率先放榜，上半年經調整利潤錄得73.9億元，按年近乎腰斬，包括外賣在內的新業務更虧損147.8億元，而阿里（9988）亦將於周五放榜。阿里收報121.5港元，升0.16%；京東收報121.3港元，跌2.49%。

美團二季度業績撮要

	人民幣(元)	變幅
收入	918.4億	11.7%
配送服務	236.6億	2.8%
佣金	264.7億	16%
在線營銷服務	136.5億	10.4%
其他服務及銷售	280.6億	16.7%
核心本地商業	37.2億	-75.5%
新業務	蝕18.8億	虧損擴大43%
期內溢利	3.65億	-96.8%
經調整EBITDA	27.8億	-81.5%
經調整溢利淨額	14.9億	-89%

整理：記者 周曉菁



●美團業務已擴展至海外。圖為美團迪拜開通無人機配送航線。 資料圖片

蜜雪中期盈利增43% 全球門店突破5.3萬家

香港文匯報訊（記者 孫曉旭）「外賣大戰」下，有茶飲股漁人得利。內地茶飲連鎖「蜜雪冰城」母企蜜雪集團（2097）昨公布中期業績，上半年收入按年增長39%至148.7億元（人民幣，下同），純利大增43%至26.9億元，每股盈利7.23元，增幅達38%。集團上半年不派中期息。截至期末，蜜雪在全球12個國家及地區共有53,014家門店，較去年同期大增23%或9,796家，其中內地以外門店達4,733家。

集團表示，收入增長主要受惠於商品和設備銷售增加，期內相關收入上升近40%至144.9億元；加盟及相關服務收入則增長約30%至3.8億元。期內毛利升38.3%至47.06億元，毛利率為31.6%，較去年同期微跌0.3個百分點。各業務表現方面，商品和設備銷售毛利率下滑0.2個百分點至30.3%，主要受部分原材料成本上升及收入結構變化影響；加盟及相關服務毛利率則升至82.7%，增幅1個百分點，受惠於加盟網絡持續擴張帶來的規模效應。

續擴大東南亞加盟網絡

截至6月底，集團在全球12個國家及地區有超過5.3萬家門店，按年增22.7%。其中直營門店數量為18家，按年減少3間。蜜雪表示，公司僅戰略性經營少量直營門店，主要用於獲取運營洞察並加強品牌建設。

管理層指出，上半年業績保持穩健增長，無論在內地還是海外市場，公司均持續加強供應鏈管理、品牌IP建設及門店運營優化，致力為消費者提供「高質平價」的產品及體驗。展望未來，蜜雪將繼續加快內地門店拓展，並聚焦東南亞市場，持續擴大當地加盟網絡，同時積極尋找其他新市場的發展機會。



●蜜雪將聚焦東南亞市場，持續擴大當地加盟網絡。圖為印尼雅加達一間「蜜雪冰城」店面。 資料圖片

中集安瑞科中東非洲訂單持續增

香港文匯報訊（記者 孫曉旭）中集安瑞科（3899）昨日公布截至6月底止中期業績，淨利潤達5.6億元（人民幣，下同），同比增長15.6%；總收入升至126.1億元，增幅9.9%。其中清潔能源業務表現突出，收入同比增長22.2%至96.3億元，佔總收益逾七成，成為帶動集團整體增長的核心動力。

管理層表示，在全球經濟環境複雜多變下，集團藉清潔能源全產業鏈優勢實現逆勢增長。期內，LNG低溫運輸車、儲罐及罐箱銷售明顯增長，相關業務佔比由去年同期基礎上提升近8個百分點。

陸上清潔能源領域方面，集團成功交付凌鋼中集項目，開創焦爐氣綜合利用的首個端到端服務；鞍集焦爐氣製氫聯產LNG項目穩定運營，年產5萬噸生物質綠色甲醇項目預計將於第四季度投產。海外方面，中東、非洲等地龍頭企業訂單持續增加。

手持訂單金額近170億

水上清潔能源領域方面，集團期內交付9艘海洋船舶、新簽7艘造船，手持訂單金額達169.7億元，並在內河船舶綠色升級及LNG、甲醇動力包等一體化解決方案上斬獲逾5億元訂單。氫能業務則持續推進「製儲運加用」全產業鏈布局，新簽金額1.4億元。

除能源業務外，液態食品分部亦錄得強勁增長，中國市場收入同比升36%，毛利率上升5.1個百分點，並通過墨西哥新工廠及多個國際訂單，鞏固全球布局。

平保半年少賺8.8%

適度加大權益資產配置



●中國平安每股派中期息0.95元人民幣，按年增長2.2%。圖為參加業績會的中國平安董事長馬明哲（中）。

香港文匯報訊（記者 岑健樂）中國平安（2318）昨日公布中期業績，上半年純利為680.47億元（人民幣，下同），按年跌8.8%。每股盈利3.87元。每股派中期息0.95元，按年增長2.2%。問及今年全年平保派息指引，中國平安副總經理兼首席財務官謝永林昨表示，平保分紅長期與營運利潤掛鉤，平保上市以來持續分紅超過4,000億元，公司就經營能力、利潤價值創造有底氣，能讓公司持續為股東創造好的回報及分紅。

中期息增2.2%至0.95元人民幣

上半年，面對複雜多變的市場環境，平安保險資金投資組合實現非年化綜合投資收益率3.1%，按年上升0.3個百分點；近10年平均淨投資收益率為5%；近10年平均綜合投資收益率為5.1%。中國平安副總經理兼聯席首席執行官謝永林表示，內地市場當前的估值水平與全球其他市場比較仍處合理區間，集團作為耐心資本、長期資本，會適度加大權益資產的配置，並圍繞兩個重點，一是代表新質生產力的成長板塊，另一個是高分紅的價值股。

期內，集團的壽險及健康險業務新業務價值223.35億元，按年增長39.8%。業務品質穩步改善。平安壽險保單續率率保持較高水平，13個月保單續率率達96.9%，同比上升0.3個百分點；25個月保單續率率95.0%，同比上升4.1個百分點。另外，集團表示新業務價值率（按標準保費）按年上升9個百分點；代理人渠道新業務價值按年增長17%，人均新業務價值按年增長21.6%；銀保渠道新業務價值按年增長168.6%。

中國平安聯席首席執行官郭曉濤表示，壽險新業務價值持續大幅增長，反映壽險業務經過數年改革，目前開始釋放改革紅利，對壽險業務全年的健康發展充滿信心。至於期內代理人活動率按年降6個百分點至49.9%，代理人人均月入降17.3%至9,898元，他解釋指，上半年代理人活動及收入變化只是暫時，強調上季已明顯回升，集團關注代理人收入，因關乎未來業務動力。

中國平安昨收報56.3港元，跌2%。

保誠新造保單保費增9%

香港文匯報訊（記者 岑健樂）保誠（2378）昨開市前公布中期業績。其中，年度保費等值銷售額按年增加6%至32.88億元（美元，下同）。受惠期內投資回報增加，股東應佔利潤為12.84億元，按年大升9.7倍。每股基本盈利49.2仙。派第一次中期息每股7.71仙，按年升13%。保誠昨收報102.4港元，跌0.39%。

期內按固定匯率基準計算，保誠的新造保單保費現值為148.86億元，按年升9%（按實質匯率基準計算則按年升10%）。按傳統內含價值基準的新業務利潤按年增加12%至12.6億元。壽險加權保費收入為136.67億元，按年升9%（按實質匯率基準計算則按年升10%）。有效保險及資產管理業務產生的經營自由盈餘按年增加14%至15.6億元。經調整稅前經營溢利按年增加6%至16.44億元，經調整稅後經營溢利按年增加7%至13.66億元。

保誠執行總裁Anil Wadhvani表示，集團關鍵指標均錄得雙位數增長，符合集團於今年較早前提出的指引。他表示集團已達至資本產生的轉折點，從而能夠更新資本管理計劃並提升股東回報。

華潤置地中期純利增16.2%

香港文匯報訊（記者 孫曉旭）華潤置地（1109）昨日公布截至6月底止中期業績，上半年純利118.8億元（人民幣，下同），按年增長16.2%；核心溢利100億元，其中經常性核心淨利潤60.2億元。公司宣布派中期息0.2元（折合約0.219港元），與去年持平。

期內，集團綜合營業額按年增長19.9%至949.2億元，開發銷售型業務表現最為突出，營業額按年升25.8%至743.6億元；經營性不動產業務收入增長5.5%至121.1億元；輕資產管理業務收入增長1.1%至60億元；惟生態圈要素型業務下降7.7%至24.5億元。經常性收入合計205.6億元，增長2.5%，佔總營業額21.7%。

華潤置地總裁徐榮在業績會上表示，房地產行業政策在不同城市落實進展不一，但目標均是降

低風險、堅守「房住不炒」。短期內或會加大公司經營壓力，但憑藉穩健的現金流及「3+1」業務模式，集團有信心應對挑戰，並力爭保持行業前三的市場地位。

華潤萬象生活中期純利20.3億

另外，華潤萬象生活（1209）截至6月底止中期業績，上半年純利錄得20.3億元，按年增長7.4%；核心淨利潤20.1億元，升幅15%。期內，集團收入85.2億元，增長6.5%；毛利率升至37%，提升3.1個百分點。隨着消費市場逐步回暖，公司在營購物中心零售額達1,220億元，按年增長21.1%；租金收入亦錄得17.2%增幅。值得注意的是，購物中心客流量大幅增長36%，顯示消費者回流明顯。不過，客單價仍按年下降，反映市場消費信心尚待提振。

恒地土瓜灣「壹沐」最快下月開賣

香港文匯報訊（記者 岑健樂）恒地位於土瓜灣道70號的住宅項目，正式命名為「壹沐 HIGHWOOD」，分為兩期，合共提供812個單位，戶型由1至4房，最快於下月開售第一期。恒地物業代理董事及營業（一）部總經理林達民表示，項目第一期包括401伙，以1至2房戶型為主，亦設有3房戶型，關鍵日期為2025年5月31日；全盤實用面積介乎230至832方呎。至於項目第二期則設411伙。

展望香港樓市走勢，林達民表示，隨着息口回落，加上旅遊業、零售業復甦，以及專才流入和投資移民等利好因素，將推動樓市穩健發展，預計今年一手成交量將超過18,000宗。

嘉華國際「嘉居·天后」季內開售

嘉華國際營銷及市場策劃總經理（香港地產）朱美儀昨日亦指，預期今年香港住宅樓價有望按年上升5%。她表示，嘉華國際旗下位於天后英皇



●嘉華國際營銷及市場策劃總經理（香港地產）朱美儀。

道新盤「嘉居·天后」，項目自上載樓書後至今收逾1,000宗查詢，其中不少3房戶及家庭客查詢，項目正準備於季內開售，定價將參考同區及港島其他樓盤售價，相信將會按市價發售。資料顯示，項目提供74伙兩房及三房單位，實用面積324至986方呎。