

Tam Jai International Co. Limited

譚仔國際有限公司

(股份代號: 2217.HK)

中期業績簡報

2022/23 財年 – 2022 年 11 月



免責聲明



本簡報及隨後任何討論中的資料，陳述和意見並非就任何證券或其他金融工具提供建議或作出推介，亦不構成對該等證券或金融工具的出售要約或招攬任何認購或購買要約。

譚仔國際有限公司（「本公司」）的潛在投資者和股東（「潛在投資者和股東」）請務必注意本簡報及隨後任何討論中所提及的資料由本公司和其附屬公司（「本集團」）在相關報告期的業務數據和財務資料摘錄而成。本簡報及隨後任何討論目的並非提供全面資訊或提供任何形式的理財或其他建議，本集團所提供的資料只作一般說明用途，部分資料亦未經獨立核證。本集團並不會對本簡報及隨後任何討論中所提及的資料或該等資料所產生的數據作出明示或隱含的聲明或保證，潛在投資者和股東亦不應依賴其客觀性、準確性、完整性和正確性。

本簡報及隨後任何討論中所提及有關本集團的業績或業務表現數據僅屬歷史數據性質，過往表現並不能保證本集團將來的業績。本簡報及隨後任何討論中的任何前瞻性陳述和意見均是基於發表該陳述和意見當時的計畫、信念、期望、估算和預算所作出，當中因此涉及風險與不確定性。本公司不會保證該等前瞻性陳述中所提及的任何事情是準確、可達成、會實際發生、將會實現或完整。實際業績可能與前瞻性陳述及意見中所提及，暗示及 / 或反映之預期表現有重大差異。本集團、各董事、高級職員、僱員或代理概不承擔(a) 就本簡報及隨後任何討論中提及的前瞻性陳述或意見作出更正、更新或補充之任何義務；及(b) 倘若任何前瞻性陳述或意見不能實現或最終證實為不正確而引致之任何責任。

潛在投資者和股東在買賣本公司證券時請務必審慎行事。

簡報內容

1. 業績重點

2. 業務概覽

- 收益穩定增長
- 香港 – 穩定利潤貢獻
 - 產品創新及品牌建設活動
- 中國內地 – 收窄虧損
- 新加坡 – 收益反彈有力
- 日本 – 開業前期布局
- 餐廳網絡擴張計劃
- 應對通脹壓力

3. 策略性發展

- 海外品牌建設活動
- 手機應用程式及客戶關係管理系統
- 系統投資及研發

4. 財務摘要

- 期內業績
- 收益驅動因素
 - 按地區和訂單種類劃分
- 經營利潤驅動因素
 - 所使用食品及飲料成本及中央廚房生產成本
 - 員工成本及員工總數
- 所得款項用途
- 其他財務資料

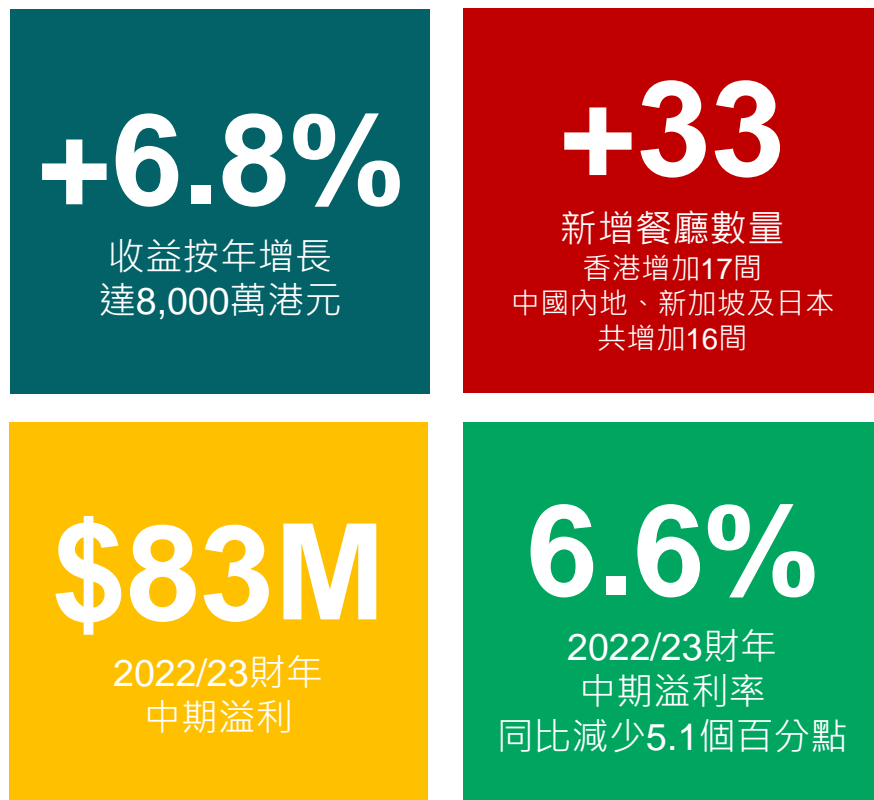
5. 可持續發展

- 譚仔美善基金 – 教育支援計劃

1. 業績重點

業績重點

通脹升溫及疫情等複雜環境下，香港業務繼續貢獻穩定利潤



** - 百分點為兩個百分比之間差異的單位。

溢利率下降主要由於：

收益減少

- 持續受香港第五波疫情影響
- 中國內地實施封控及強制核酸檢測措施

開支上升

- 整體通脹加上烏克蘭衝突持續令全球供應鏈不穩，使餐廳面臨食材成本上漲
- 勞工成本亦因勞動力短缺擴大而攀升

開店前費用

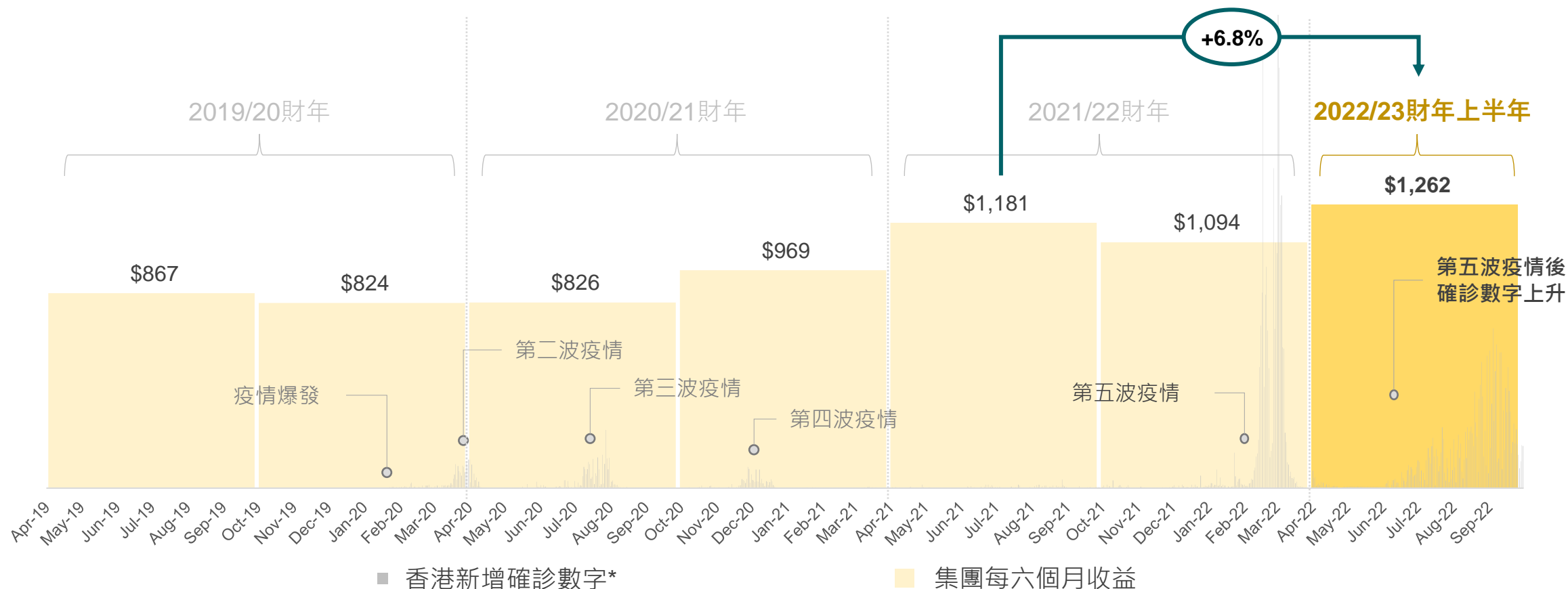
- 兩家餐廳的開店計劃延遲，資本開支及前期投入費用較預期高

2. 業務概覽

穩定收益增長

在新冠疫情影響的陰霾下，首六個月收益按年增加6.8%

2022/23財年上半年收益為12.62億港元，95.0%來自香港



* - 數據來源: 香港政府統計

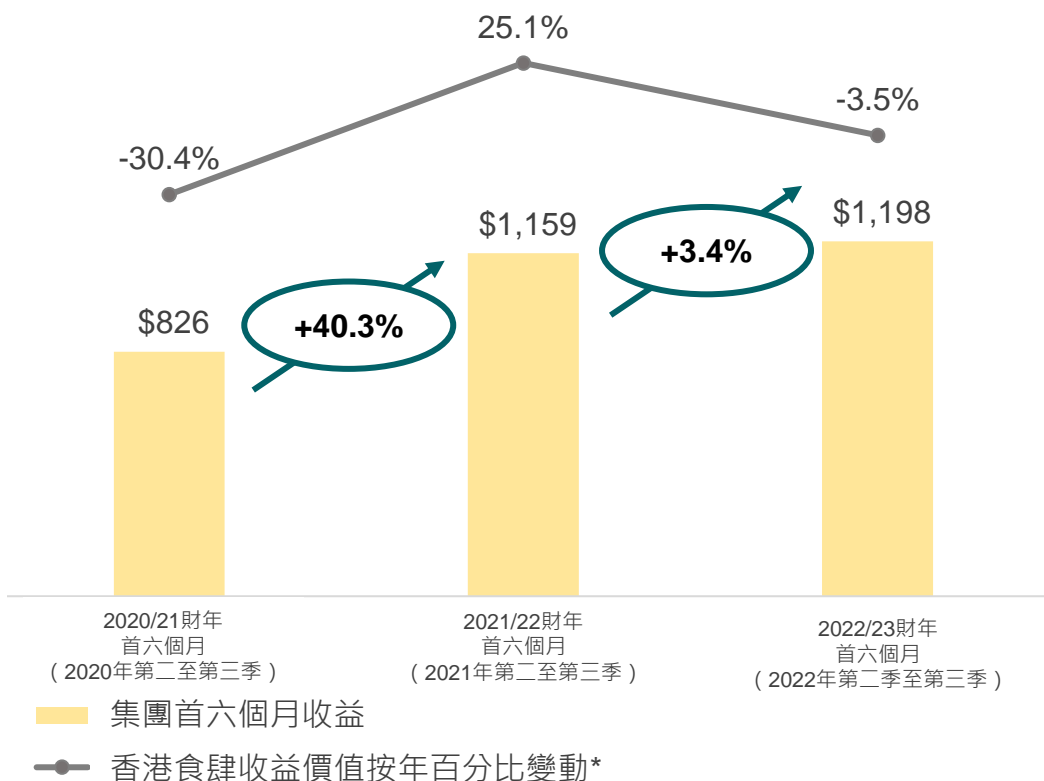


香港 – 穩定利潤貢獻

繼續產生盈利支援集團的全球發展計劃



收益增速繼續跑贏大市



* - 數據來源: 香港政府統計

** - 2022年第三季度的臨時數據參照自香港統計處於截2022年11月5日提供之資料

為集團貢獻穩定利潤

縱然遇上各種困難：

19.4%

經營利潤率
2022/23財年首六個月
經營利潤達232.4百萬港元

食品及勞工成本上升

- 受全球供應鏈擾亂及勞工供應減少影響

外賣到戶成本上升

- 外賣平台收取的手續費增加

-9.0%

可比較餐廳*
收益

社交距離措施在4月21日放寬

逐步復甦

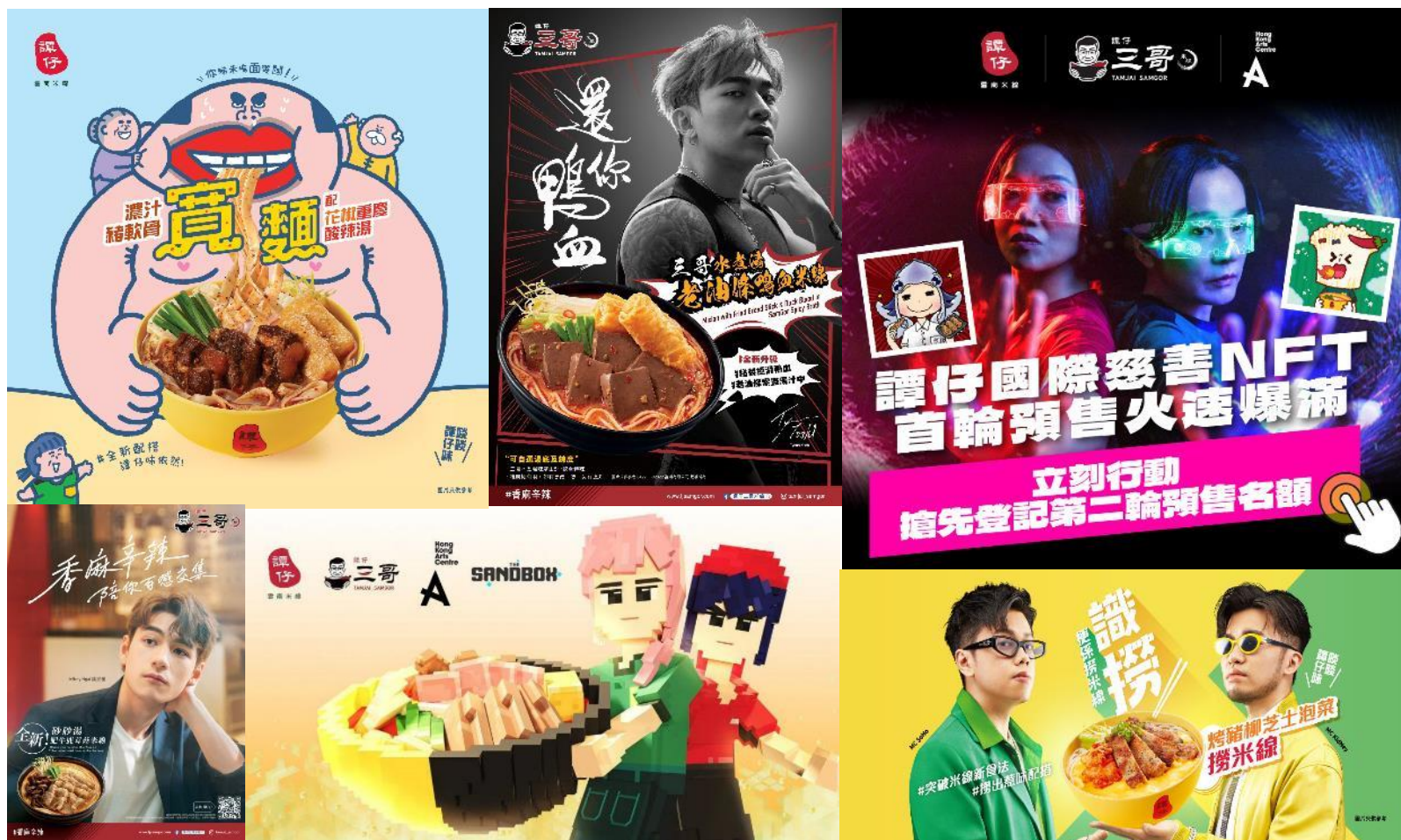
- 於2022/23財年第二季，可比較餐廳*的收益表現已回升至與第五波COVID-19疫情前相若的水平

* - 可比較餐廳為於比較期內一直全面營運的餐廳，不包括相關期內新開設、已關閉或裝修超過30天的餐廳



產品創新及品牌建設活動

時間印證品牌深受香港顧客，特別是年輕人的喜愛及支持



大眾關注及品牌價值

創新市場推廣及品牌建設

- 讓品牌維持高熱度、與時並進，提升客戶粘性及品牌價值

產品創新

- 透過推出新產品及限定產品，鼓勵更多消費及光顧

緊貼脈搏

- 參與新潮玩物如NFT及元宇宙，創造新體驗



中國內地 – 收窄虧損

受累多輪封控以及強制檢測政策，市場的巨大潛力尚未釋放



中國內地餐廳情況



22/23財年上半年形勢

實現計劃

上市增長計劃

- 本財年之始，設施及人手已準備就緒，實現在上市時提出的增長計劃

調整發展計劃

審視疫情情況及相關政策

- 審視所有正籌劃開設的餐廳 – 選擇只在具策略性的地點開業，例如廣州及其他二線城市

新開餐廳

市場反應正面

- 儘管受強制檢測措施影響，廣州及其他二線城市新餐廳的表現自開店以來一直令人鼓舞

新加坡 – 收益反彈有力

收益延續反彈勢頭，展示可行的營運模式

位於百匯廣場大食代美食廣場的新餐廳



22/23財年上半年形勢

收益反彈有力

用餐限制獲放寬

- 在「與COVID-19共存」政策下重新開放，總體消費者情緒顯著提升

品牌建設工作成效漸現

- 更高的品牌識別度轉化為新顧客及更高的光顧次數

人手面對挑戰

餐飲業人手稀缺

- 業務發展某程度上受到當地勞動力供應不足所限

競爭龐大

- 員工待遇的要求被推高，又面對高流失率，使招聘工作及維持整體質素皆需要投入額外心力

日本 – 開業前期布局

專注於品牌孵化，將米線融入日本餐飲文化。

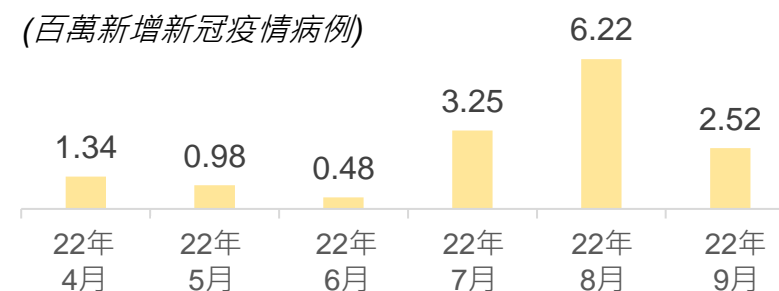
2022年4月新宿餐廳開業期



22/23財年上半年形勢

COVID-19 大幅反彈

(百萬新增新冠疫情病例)



起步期遭逢新冠疫情沖擊

- 2022年7月及8月新冠疫情大幅反彈期間，集團餐廳所處的購物區及工作區人流大減

開店步伐 被延誤

成本支出高於預期

- 兩間餐廳延遲開業亦導致22/23財年上半年的資本開支及進入市場所需之開支高過預期

人手短缺

員工成本高企

- 由於低勞動力供應的市場競爭，初步招聘成本意外提高

餐廳網絡擴張計劃

維持謹慎有序的發展步伐，目標是在2023年3月底前達到超過210間營運中餐廳

208間營運中餐廳，淨新增33間餐廳

22/23財年下半年預期

管理層分析

地區	2022年3月	2022年9月	淨變化
 香港	162	179	+17
 中國內地	8	17	+9
 新加坡	4	9	+5
 日本	1	3	+2
總計:	175	208	+33

2022年3月	淨變化
181 (176)	+2
18 (34)	+1
10 (15)	+1
3 ○(9)	+0
212	+4

首次公開招股期間，招股書列出之擴張目標

中國內地

- 謹慎有序 – 專注於高潛力或具戰略價值的餐廳地點

新加坡

- 按計劃擴張 – 追趕上一財年落後的進度

日本

- 暫緩擴張 – 專注品牌孵化，調整營運模式

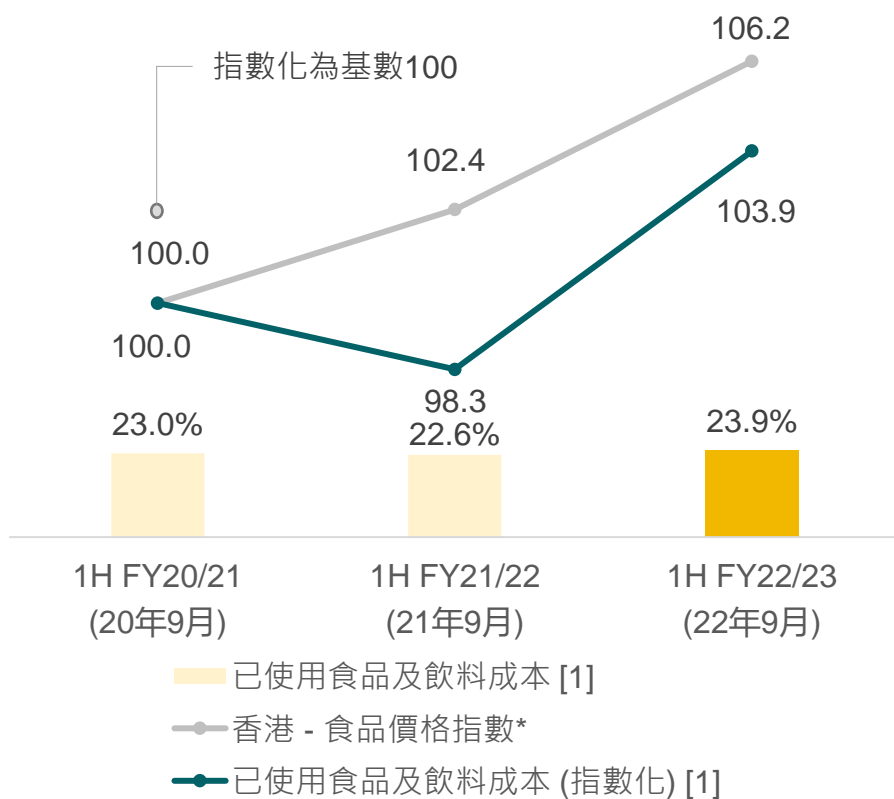
澳洲

- 延後 – 考慮到經濟環境未明朗，預期開店計劃將延至23/24財年第2季

應對通脹壓力

最大程度減低食品及工資上升對利潤帶來的影響

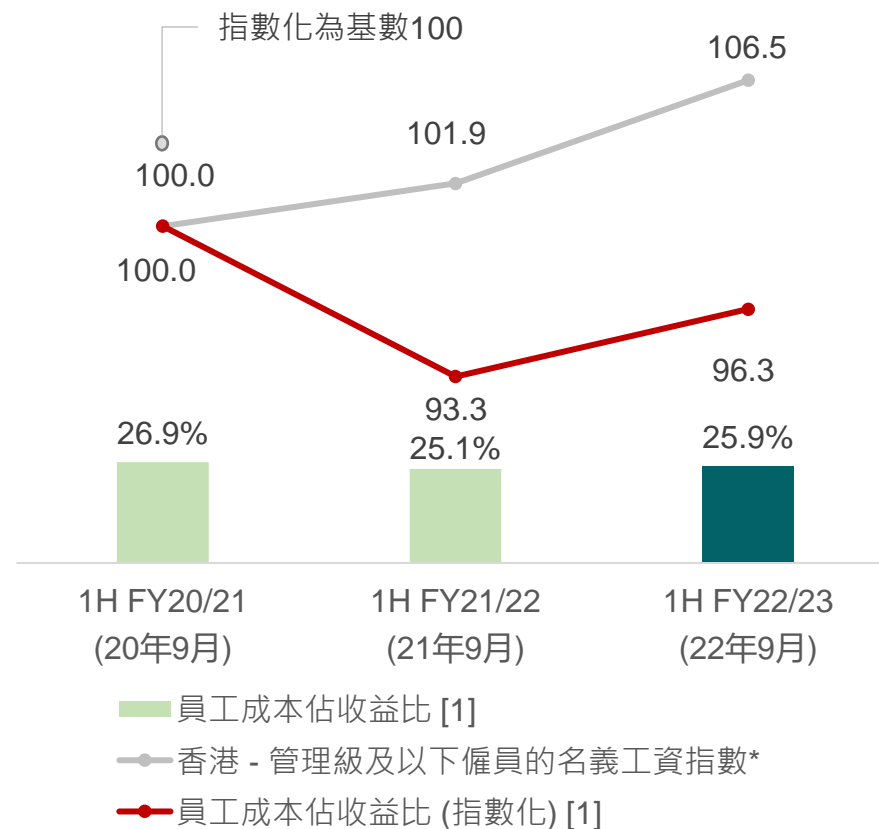
管理顯著上升的食品成本



* - 資料來源：香港特別行政區政府數據

[1] 指餐廳及中央廚房相關成本，不包括總部及辦事處的任何相關成本。

員工成本上升控制於最低水平



3. 策略性發展

海外建立企業品牌意識

主要目標是產生印象並教育客戶了解我們的食品



友太半額
グループ全員の米線が
キャンペーン期間 7月25日(月) - 7月31日(日)



#IDidItMyWay

Alan's Fiery Way
Tangy Tomato Soup Mixian
Premium Beef Slices, Ring Roll,
Pork Belly, Tofu Puffs & Fishcake
+ Iced Lychee Lemonade

Clear-Iy Chioi Huey's Way
Fragrant Clear Soup Mixian
Premium Beef Slices, Ring Roll
& Enoki Mushroom
+ Iced Lychee Lemonade



新品上市

靈草花 雞卷米線
推薦價 ¥35

凍葡萄 特飲
配乳酸爆珠
加配價 ¥13
原價 ¥18



辛すぎ、旨すぎ、裏メニュー。
獄辣
挑戦者、求ム!!

写真はイメージです。



優惠單人餐
低至29.9元

A套餐
A SET MEAL
雞肉芽菜麻辣湯米線
凍奶茶/凍檸茶 (2選1)
¥29.9
原價 ¥47

人盡推介
Must-try

手機應用程式及客戶關係管理系統

已於2022年11月9日正式推出，支援手機點餐及顧客忠誠計劃



主要功能及優點

手機訂餐

- 減少處理堂食訂餐及電話訂餐所需要的人手

會員計劃

- 提升客戶粘性和訪問頻率，促進對品牌的追隨及推動長遠的收益增長

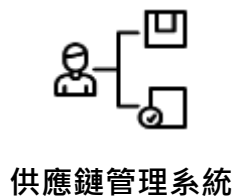
數據分析

- 提高目標客戶群的可見度，幫助制定更有效的管理決策

系統建設投資以提高效率

供應鏈管理系統的第二階段現已推出

主要功能及優點



改善文書工作流程

- 透過電子化審批，提升處理、紀錄合同及付款的效率

提高透明度及管控

- 使採購工作高度透明並可全面追溯。系統並容許在合適的工作步驟上加入用於管理及控制的監察點

存貨預測

- 總體生產時間表及原料規劃功能使存貨預測的可靠性大幅提升，確保供應穩定並可持續服務顧客

其他主要項目



企業資源規劃系統

- 提高報告準備過程的效率



資訊科技基建

- 實施數據管理系統



專用設備

- 一體化廚房工具以促進快速業務擴展

提高總部的基礎建設，並提高覆蓋至可支援海外地區

4. 財務摘要

期內業績

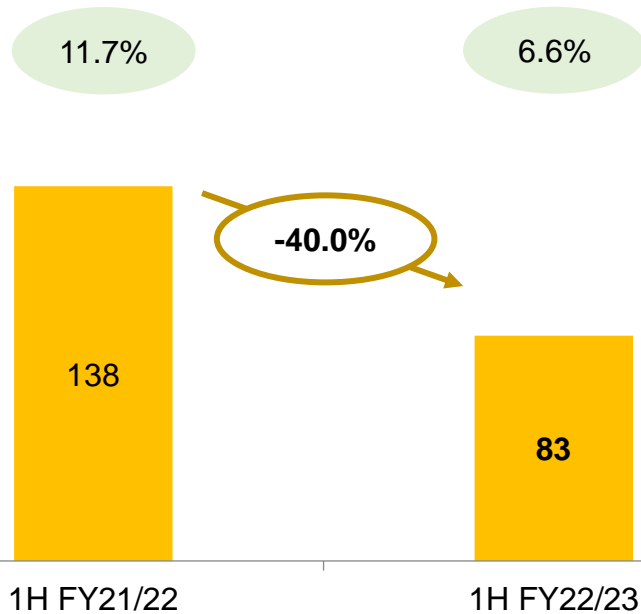
期內溢利在挑戰下展現強勁韌性



期內溢利

(百萬港元)

利潤率%



綜合損益表

截至9月30日止6個月

22/23財年 21/22財年

(百萬港元)

收益

除稅前溢利

期內溢利

利潤率

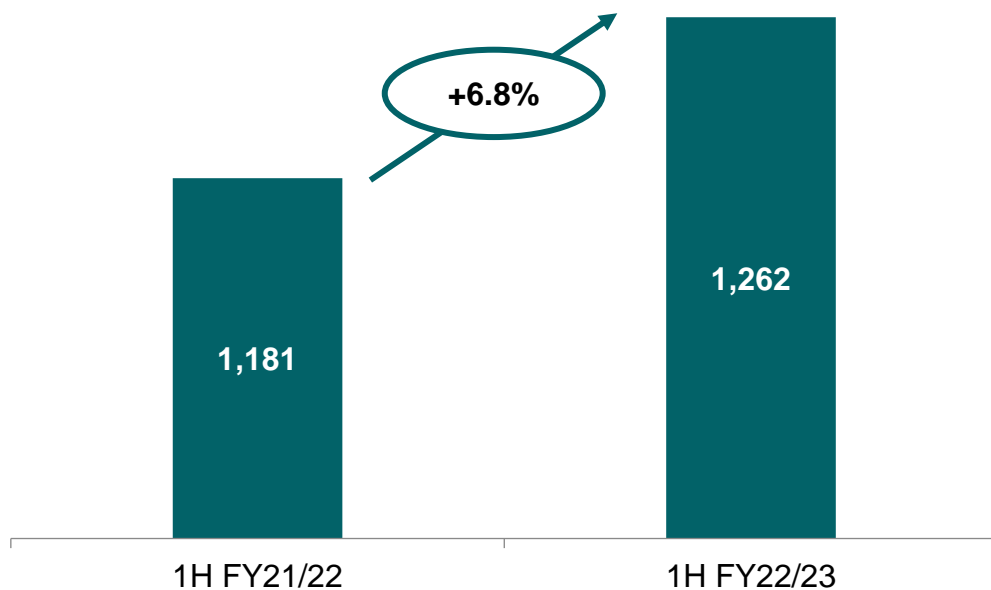
收益	\$1,262	\$1,181
除稅前溢利	\$101	\$169
期內溢利	\$83	\$138
利潤率	6.6%	11.7%

收益驅動因素

新餐廳貢獻了22/23財年上半年的收入增長

6個月收益按年同比增長6.8%

(百萬港元)



收益增長動力

-8.5%

可比較餐廳*
增長

- 每座位日均售出碗數下降
 - 市場情緒不佳，香港的復甦速度慢於預期
 - 中國內地的封城及強制檢測措施
- 每間餐廳的日均收益增加
 - 2022年2月菜單價格調整
 - 新產品及高檔配料

+33

淨新餐廳

- 香港
 - 於2022/23財年首六個月，新開17間餐廳
- 香港以外的市場
 - 於2022/23財年首六個月，中國內地新開9間餐廳，新加坡新開5間餐廳，日本新開2間餐廳

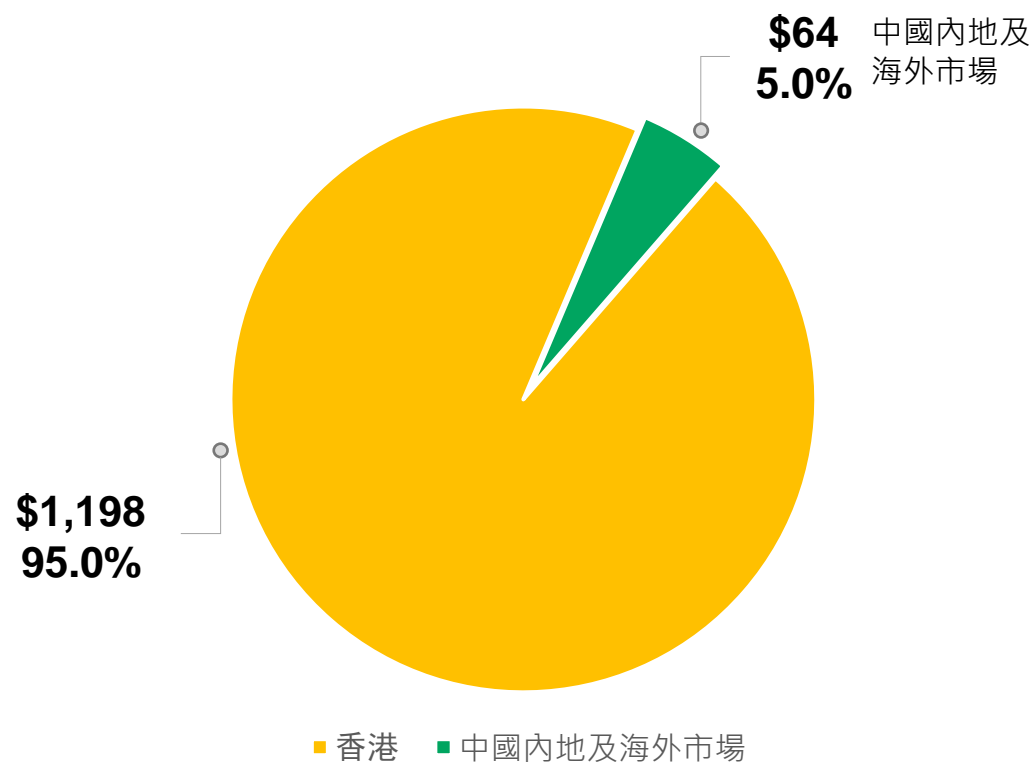
*可比較餐廳界定為於整個比較期間一直全面營運的餐廳，不包括相關期間內新開設、已關閉或裝修超過30天期間的餐廳。

收益按地理位置及訂單形式劃分

大部分收益來自香港，其中外賣自取和到戶訂單佔比高

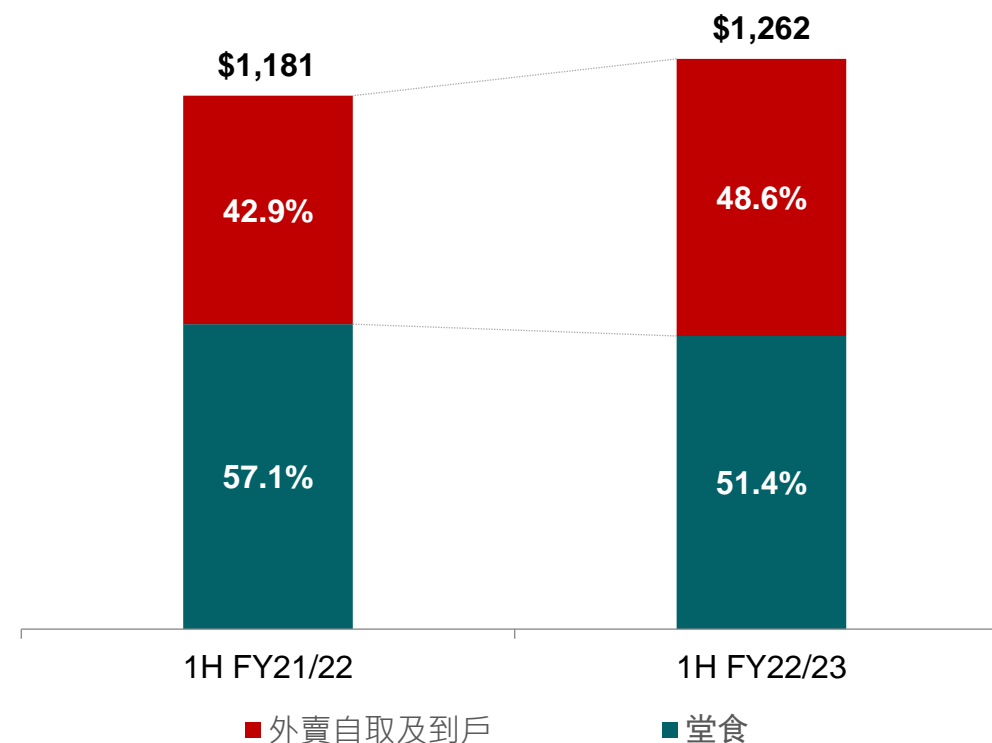
期內大部分收益來自香港

(百萬港元)



外賣自取及到戶訂單佔比高

(百萬港元)



外賣自取及到戶訂單包括顧客於餐廳進行的外賣自取訂單，及經網上外送平台進行的外送到戶訂單

收益按營運指標劃分

香港表現穩定，在香港以外市場亦取得進展

地區	顧客人均消費 (港元) [1]			日均每座位售出碗數 [2]			日均每餐廳收益 (港元) [3]		
	2022*	2021*	2020*	2022*	2021*	2020*	2022*	2021*	2020*
香港	\$61.1	\$59.5	\$57.9	6.0	6.8	5.8	\$38,581	\$43,546	\$35,961
中國內地	\$49.1	\$61.8	-	3.1	6.4	-	\$11,540	\$30,643	-
新加坡	\$82.7	\$85.0	-	4.4	2.4	-	\$25,511	\$19,494	-
日本	\$64.1	-	-	5.2	-	-	\$20,265	-	-
整體	\$61.2	\$59.6	\$57.9	5.9	6.7	5.8	\$36,213	\$42,889	\$35,961

[1] 透過收益除以餐廳總顧客人數得出。我們以每日售出的米線碗數為顧客人數的代數。

[2] 透過售出的米線碗數 (包含堂食、外賣自取及到戶) 除以總座位容量，並參照總經營日數下的店面座位數除以我們的餐廳數目得出。

[3] 透過餐廳收益除以總經營日數得出。

* 截至9月30日止6個月

經營利潤分析

期內經營利潤按年同比減少29.0%，而經營利潤率維持在17.1%

(百萬港元)

合併 – 利潤表項目	截至 9 月 30 日止 6 個月	
	22/23財年	21/22財年
收益	\$1,262	\$1,181
餐廳及中央廚房經營成本:		
-所使用食品及飲料成本	\$302	\$268
-員工成本 [1]	\$327	\$297
-使用權資產折舊、租金及相關開支[1]	\$234	\$190
-耗材及包裝	\$41	\$29
-水電開支	\$36	\$27
-手續費用	\$41	\$19
-廣告及推廣	\$25	\$18
-清潔開支	\$11	\$8
-維修及保養	\$9	\$7
-其他開支 [1]	\$21	\$15
經營利潤	\$215	\$303
經營利潤率	17.1%	25.7%

按地理位置劃分

	截至 9 月 30 日止 6 個月	
	22/23財年	21/22財年
香港		
收益	\$1,198	\$1,159
經營利潤	\$232	\$306
經營利潤率	19.4%	26.4%
中國內地及海外市場		
收益	\$64	\$22
經營利潤	-\$17	-\$3
經營利潤率	-26.6%	-13.4%

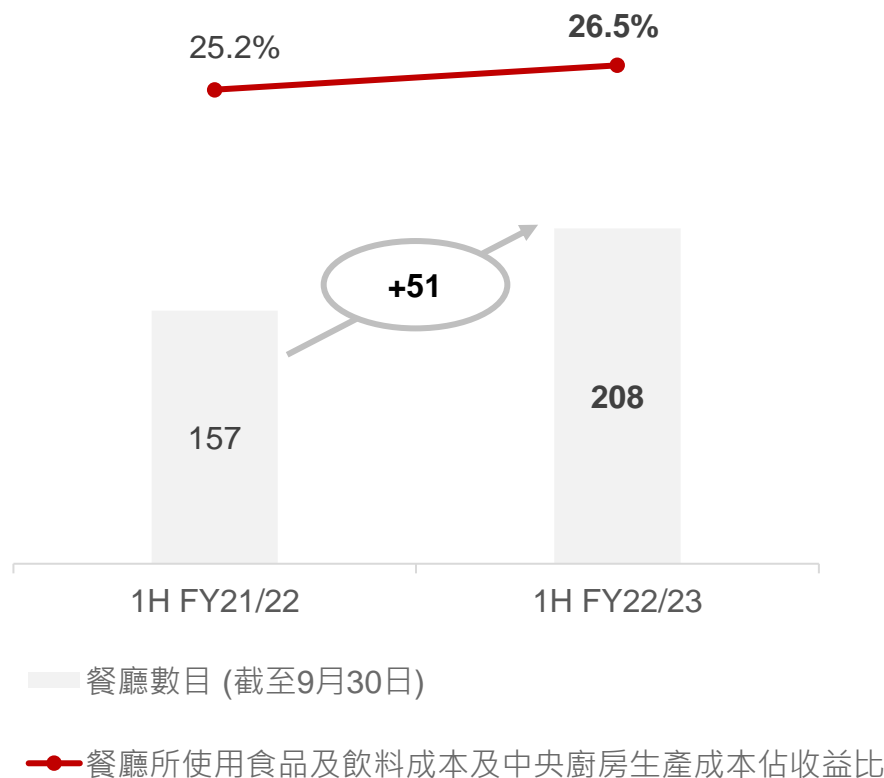
[1] 指餐廳及中央廚房相關成本，不包括總部及辦事處的任何相關成本。

所使用食品及飲料成本及中央廚房生產成本*

成本佔比因通漲而有所上升



食品成本佔收益比上升1.3個百分點**



管理層分析

直接採購、本地適應及OEM供應商

- 積極探索直接採購、本地適應，並與經選定的代工生產 (OEM) 供應商合作，更有效率地進行批量採購
- 上述措施亦有助減少物流阻滯及成本，降低了供應鏈中斷的風險

新產品、套餐菜單及食材替代

- 全面推出新產品及套餐，冀能實現向上推銷及降低成本
- 透過食材替代，以較低的成本採購品質相同或更佳的替代原料

調整菜單價格

- 菜單改進及價格調整，以減輕來自通脹的壓力

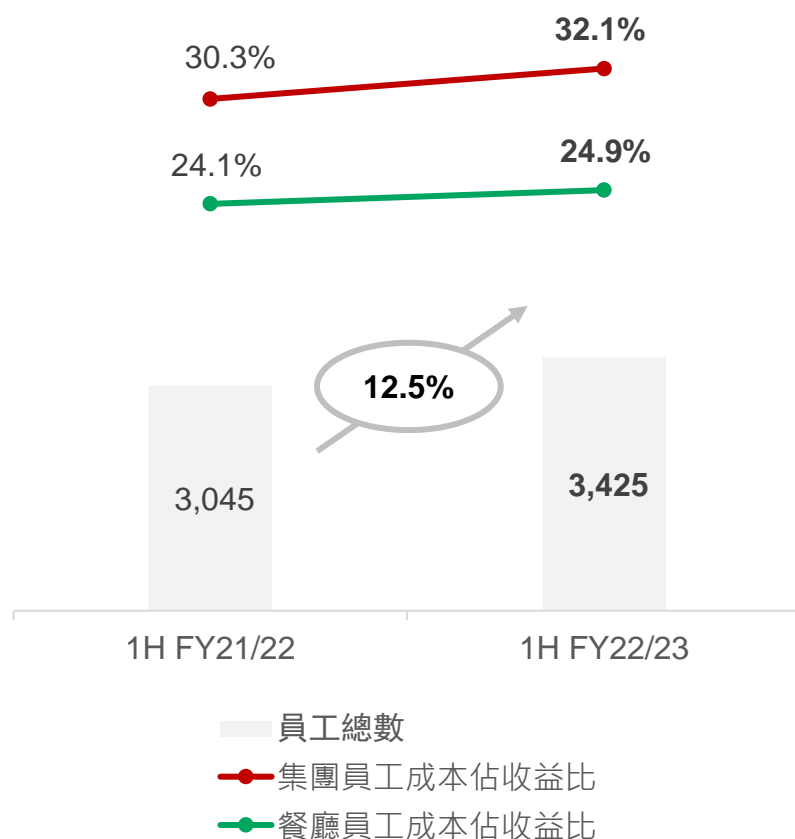
* - 中央廚房生產成本包括 1) 中央廚房員工成本, 2) 中央廚房使用權資產的折舊、租金和相關費用, 以及 3) 中央廚房產生的其他費用。

** - 百分點 ("pp") 為兩個百分比之間的差值單位。對於這種情況, 31.2%和 31.8%之間的差異應為 0.6pp。

員工成本及員工總數

於新市場招募相應管理團隊，員工成本佔收益比增加 1.8 個百分點

集團員工成本佔比增加 1.8個百分點*



管理層分析

高生產力

- 雖然22/23年上半年可比餐廳收益有所下滑，且員工工資及福利增加，集團仍得以將員工成本佔收益的百分比維持在相若的水平

靈活的人手配置

- 由於僱員告取與COVID-19有關的病假，導致排班的難度更大
- 集團的「智能排班」，靈活的輪更制度得以減輕壓力，同時提升了員工管理的成本效益

於新市場進行投資並招募管理團隊

- 加大在中國內地、新加坡及日本新市場的人才投入。由於集團在各個市場進一步發展，進一步提升集團長遠的人力效益

* - 百分點("pp") 為兩個百分比之間的差值單位。對於這種情況，31.2%和31.8%之間的差異應為0.6pp。

其他財務資料

穩健的財務狀況



主要財務比率		截至9月30日止六個月	
		22/23財年	21/22財年
每股盈利 (港仙)	基本	6.2	13.8
	稀釋	6.2	13.8
		2022年9月30日	2022年3月31日
流動比率 [1]		2.3	2.6
速動比率 [2]		2.3	2.6
資產回報率 [3]		6.4%	10.2%
權益回報率 [4]		10.9%	19.3%

[1] 根據相關期間期末流動資產總值除以同期期末流動負債總額計算。

[2] 根據相關期間期末的流動資產總值減存貨除以同期期末的流動負債總額計算。

[3] 根據相關期間的年化溢利除以同期期初及期末的平均資產總值再乘以100%計算。

[4] 根據相關期間的年化溢利除以權益股東於同期期初及期末應佔平均總權益再乘以100%計算。

5. 可持續發展

譚仔美善基金 – 教育支援計劃



- 回饋員工所付出的貢獻
- 促進家庭關係和諧
- 促進其家庭關係和諧及鼓勵新一代完成高等教育後回饋社會
- 推廣至集團旗下所有本地業務的員工均能受惠
- 為35名員工的子女頒發合計約120萬港元獎學金

附錄

獎項和認證



品牌獎項



服務及行銷獎



香港服務名牌
HONG KONG TOP
SERVICE BRAND

食品獎項



企業社會責任獎



香港新餐廳



雲南米線



置富都會，紅磡



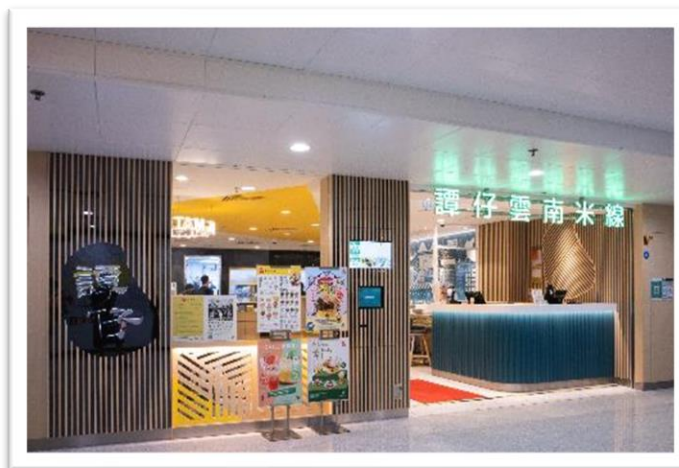
遠東金融中心，金鐘



新都廣場，上水



石塘坊，德輔道西



新葵興廣場，葵涌



牛池灣，彩雲

香港新餐廳



都會駅



花都廣場



南昌薈



置富南區廣場



新翠商場



朗豪坊

中國內地新餐廳



福田馬成時代廣場，深圳



南山科興科學園，深圳



海珠樂峰廣場，廣州



番禺天河城，廣州

新加坡新餐廳



Lot One



Seletar (實里達)



Junction 8



Funan (福南)



Parkway Parade (百匯廣場)

日本新餐廳



惠比壽，東京



吉祥寺，東京

謝謝