

行業概覽

本節呈列的資料來自弗若斯特沙利文編製的弗若斯特沙利文報告，及根據公開資料來源及調研以及詳細的一手及二手研究反映估計市況。董事信納，本節披露的日後預測及行業數據並無偏頗或存在誤導成份。本集團認為，該等資料的來源恰當，而本集團在摘錄及轉載該等資料時已採取合理審慎的態度。本集團並無理由認為該等資料在任何重大方面屬虛假或存在誤導成份或已遺漏任何事實致使該等資料在任何重大方面屬虛假或存在誤導成份。弗若斯特沙利文報告及本節所載的資料未經本集團、獨家保薦人、[編纂]或參與[編纂]的任何其他人士獨立核實。概無就該等資料的準確性或完整性發表聲明，因此，於作出[編纂]時不得過份依賴該等資料。

資料來源

本集團已委託獨立市場研究及諮詢公司弗若斯特沙利文對香港食品及飲料雜貨行業進行全面的研究分析並編製報告，費用總額為400,000港元，及本集團認為該價格可反映市場價格。弗若斯特沙利文報告於二零一六年十月完成編製，及其中所述的所有統計數據均基於報告時可得的資料。

弗若斯特沙利文於一九六一年創建，為一間獨立的全球諮詢公司，專注於進行行業研究及提供諮詢服務（包括市場策略及企業培訓）並在此方面擁有豐富的經驗。於達致弗若斯特沙利文報告所載的定性及定量分析時，弗若斯特沙利文已就香港的食品及飲料雜貨行業進行一手及二手研究。一手研究包括與領先的業內翹楚及行業專家進行面談並收集彼等有關行業格局、市場趨勢及預測的觀點。二手研究透過根據弗若斯特沙利文的自有研究數據庫對公司報告、獨立研究報告及數據進行復核進行。市場預測數據透過按宏觀經濟數據審核及分析歷史數據並經計及特定的行業因素後獲取。

弗若斯特沙利文報告內有關二零一六年至二零二零年預測期間的市場預測乃基於以下兩個主要假設及參數，包括(i)香港的社會、經濟及政治環境保持穩定；及(ii)主要驅動因素有可能促進香港食品及飲料雜貨行業的發展。

董事確認，自弗若斯特沙利文報告刊發日期起，市場資料並無可能會對本節資料附有保留意見、使之遭否定、令其有虛假陳述或以其他方式對其準確性及完整性產生重大不利影響的任何重大不利變動。

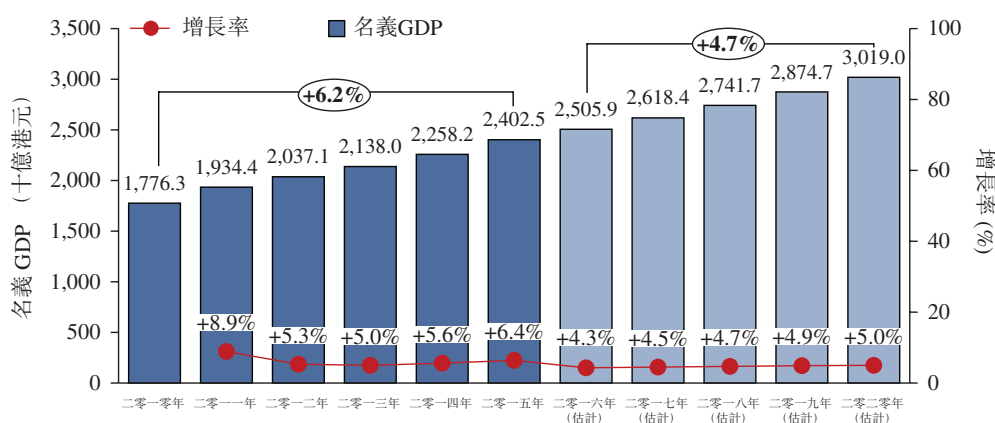
行業概覽

香港宏觀經濟概覽

名義GDP

香港經濟於二零一零年至二零一五年呈現穩定增長態勢，並預期將於二零一六年至二零二零年的預測期間保持適度增長。根據國際貨幣基金及香港政府統計處的資料，香港名義GDP將由二零一零年的1,776.3億港元增長至二零一五年的2,402.5億港元，五年複合年增長率約為6.2%，及預期將於二零二零年達到3,019.0億港元，二零一六年至二零二零年五年複合年增長率為4.7%。人均名義GDP亦將相應地由二零一零年的約251,887港元增長至二零一五年的約328,594港元，五年複合年增長率為5.5%，及預期將於二零二零年達400,368港元，五年複合年增長率為4.1%。

名義GDP及預測（香港），二零一零年至二零二零年（估計）

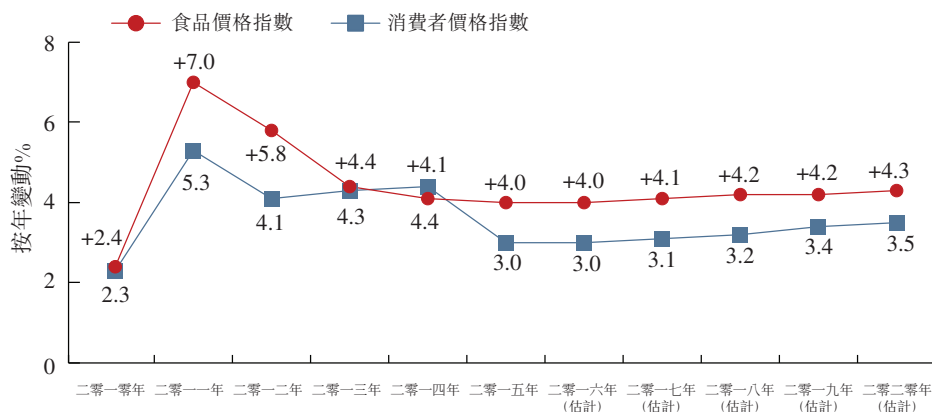


資料來源：弗若斯特沙利文報告

消費者價格指數及食品價格指數

香港消費者價格指數(CPI)於二零一零年至二零一五年平均按年增長3.9%，並預期將於二零一六年至二零二零年的預測期間穩定上漲。於同一回顧期間，食品價格指數(FRI)指一籃子食品商品的價格水平的變動，亦反映由二零一零年的2.4%至二零一五年的4.0%的類似增長率。

消費者價格指數及食品價格指數（香港），二零一零年至二零二零年（估計）



資料來源：香港政府統計處、弗若斯特沙利文報告

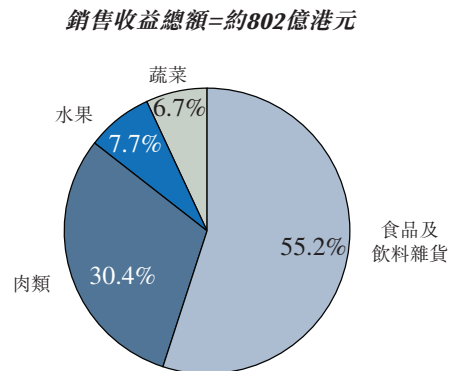
行業概覽

香港食品及飲料雜貨行業概覽

香港食品及飲料雜貨行業

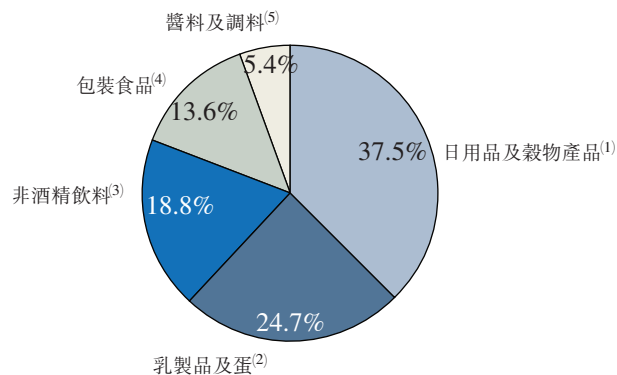
食品及飲料雜貨行業向餐飲場所，如餐廳、酒店及私人會所、食品加工商及非商業化餐飲場所供應產品，供彼等為最終消費者製備菜肴。食品及飲料雜貨分部於香港龐大的食品及飲料行業中發揮主導作用，按銷售收益計，佔市場份額約55.2%。

香港食品及飲料雜貨行業按銷售收益劃分的市場份額（二零一五年）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

食品及飲料雜貨分部按收益劃分的市場份額（二零一五年）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

行業概覽

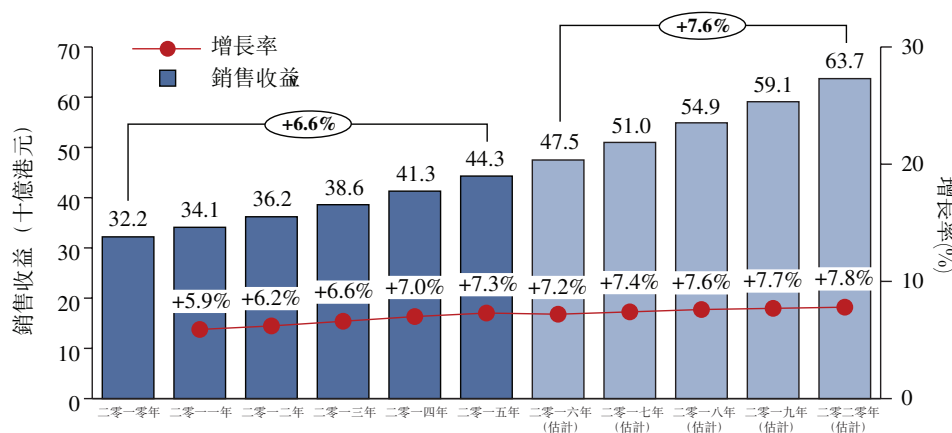
附註：

1. 日用品及穀物產品包括大米、麵粉、麵條產品（如拉麵及意大利麵）、食用油以及糖及鹽。
2. 乳製品及蛋包括牛奶、奶粉、人造黃油、新鮮及加工奶酪以及鮮蛋及皮蛋。
3. 由於於往績記錄期間酒精飲料分部僅佔本公司收益總額的一小部分，該雜貨分部已於市場份額分析中剔除。此外，鑒於於二零一五年酒精飲料分部市場規模較大（約為200億港元），將此分部計入市場份額分析將不會公平呈現其他雜貨分部於食品及飲料雜貨行業的市場份額分佈。
4. 包裝食品包括加工產品，如醃制、灌裝、冷藏及其他形式的肉及蔬菜以及小吃及預包裝食品。
5. 醬料及調料包括乾粉、醬料及香料。

香港食品及飲料雜貨行業的市場規模及增長

於過去數年，食品及飲料雜貨行業實現穩健增長。該行業的總銷售收益由二零一零年的322億港元增長至二零一五年的443億港元，五年複合年增長率為6.6%。該行業的總銷售收益預期於二零一六年及二零二零年將分別達到475億港元及637億港元，五年複合年增長率為7.6%。

食品及飲料雜貨行業的銷售收益（香港），二零一零年至二零二零年（估計）



附註：銷售收益不包括零售商收益。

資料來源：弗若斯特沙利文報告

由於對餐飲服務的持續需求及不斷上漲的消費，按產品類別劃分的六大雜貨分部的銷售收益穩步增長。下表概述各雜貨分部（廚房用品除外（因其廣泛的多樣化））於二零一零年及二零一五年的過往銷售收益及二零一六年及二零二零年的預測期以及相關的五年複合年增長率。

行業概覽

雜貨分部	過往銷售收益 (十億港元)		五年的複合 年增長率 (%)	預測銷售收益 (十億港元)		五年的複合 年增長率 (%)
	二零一零年	二零一五年		二零一六年	二零二零年	
	日用品及穀物產品	12.9	16.6	5.2	17.6	22.3
乳製品及蛋 飲料	7.6	10.9	7.6	11.9	16.6	8.8
— 不含酒精	5.7	8.3	8.1	9.1	12.8	8.9
— 葡萄酒及啤酒	9.6	17.7	13.1	20.2	34.3	14.1
包裝食品	4.1	6.0	7.9	6.5	9.0	8.4
醬料及調料	2.0	2.4	3.6	2.5	3.0	4.8

餐飲市場為食品及飲料雜貨行業的主要需求推動因素

食品及飲料雜貨行業高度依賴香港餐飲市場對食品及飲料的需求並與其正相關。食品及飲料雜貨供應價值鏈始於生產食品及飲料產品的製造商及品牌擁有人，之後該等食品及飲料產品透過食品及飲料批發商、分銷商或代理分銷至最終消費者的餐飲場所。除銷售產品外，眾多批發商提供其他增值服務，如重新包裝產品。自香港餐飲市場沿著有關價值鏈定位為消費場所以來，其將大幅影響食品及飲料雜貨的需求及食品及飲料雜貨行業的發展。食品服務運營商數量的持續增長可能導致食品及飲料雜貨消費不斷增長，為食品及飲料雜貨行業提供堅實的發展動力。

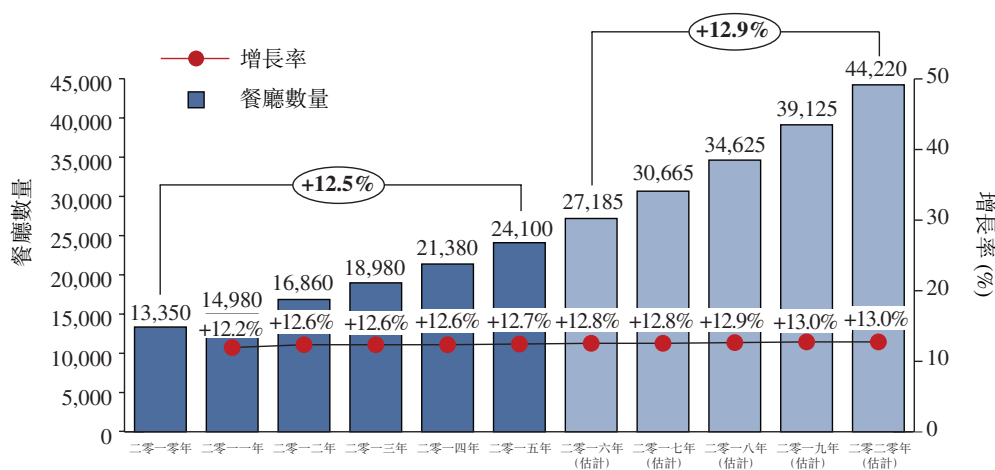
餐廳

根據弗若斯特沙利文報告，餐廳總數由二零一零年的13,350間增至二零一五年的24,100間，五年複合年增長率為12.5%。香港當地需求的持續增長、旅遊業的進一步發展及近期租金逐漸下跌為香港新增餐廳數量不斷增加的主要驅動因素。預期餐廳數量將維持快速增長，於二零二零年達44,220間，五年複合年增長率為12.9%。於所有食品服務運營商中，餐廳為餐飲市場的主要部分且分為不同類別。

中式及非中式餐廳分部呈現適度增長。中餐廳的銷售收益從二零一零年的570億港元增長至二零一五年的662億港元，五年複合年增長率為3.0%。預期於二零二零年將達795億港元，五年複合年增長率為3.9%。隨著類似的上漲趨勢，非中式餐廳的銷售收益亦從二零一零年的233億港元增至二零一五年的299億港元，五年複合年增長率為5.1%。預測二零二零年將達395億港元，五年複合年增長率為5.8%。

行業概覽

餐廳數量（香港），二零一零年至二零二零年（估計）



資料來源：弗若斯特沙利文報告

非商業餐飲場所

非商業餐飲場所指為盈利或按慈善基準提供或需要餐飲服務的場所，及包括(a)學校，(b)醫療機構及(c)非盈利組織的食堂或其他餐飲場所。

香港非商業餐飲場所的該等分類數目呈現整體上漲趨勢，增長幅度不盡相同。學校總數已由二零一零年的[2,177]所穩定增至二零一五年的[2,307]所，五年複合年增長率為[1.2]%。預期將維持增長及於二零二零年達到2,587所。由於香港日益成為宣傳團體、慈善組織、專業機構及宗教組織的地區基地，非盈利組織的總數呈現快速增長，由二零一零年的[23,300]間增至二零一五年的[31,180]間，五年複合年增長率為[6.0]%。預測於二零二零年將達41,884間。此外，由於香港老齡化因而對醫療保健的需求增加，醫療機構（包括公立、私立醫院及老年醫療保健中心）的總數呈現穩定增長，由二零一零年的116所增至二零一五年的135所，五年複合年增長率為[3.1]%。預期於二零二零年將增至164所，五年的複合年增長率為4.0%。

酒店及私人會所

截至二零一五年，香港擁有逾1,500家酒店及私人會所。酒店及私人會所分部穩定發展，銷售收益從二零一零年的58億港元增至二零一五年的81億港元，五年複合年增長率為[7.0]%。隨著進一步擴張酒店及私人會所，以及地方消費者需求的持續增長，預期於二零二零年此分部的銷售收益將達109億港元，五年複合年增長率為[6.5]%。受不斷發展的旅遊業帶動，香港酒店數量呈現穩定增長，從二零一零年的175家增至二零一五年的253家，五年複合年增長率為[7.7]%。預期於二零二零年將達372家，由二零一六年至二零二零年五年複合年增長率為8.0%。

行業概覽

食品加工商

於過去數年，香港食品加工商的數量由二零一零年的873間增長至二零一五年的1,107間，五年複合年增長率為4.9%。預期將於二零二零年達到1,297間，實現3.3%的五年複合年增長率。

香港餐飲市場的近期趨勢

餐飲場所多樣化

香港餐飲市場於餐飲場所數量以及向客戶提供菜系的多樣化方面進行大幅擴張。門類齊全的香港食品服務營運商滿足了不同客戶（包括高端酒店、提供全面服務的餐廳及美食街及休閒食品門店）的用餐需求，提供各式各樣的跨國菜肴以吸引及滿足不同客戶的口味。

經濟增長及日益增加的外出用餐開支

預期香港食品服務營運商將受益於香港經濟的穩定增長，名義GDP從二零一零年的約17,763億港元增至二零一五年的24,025億港元，複合年增長率為[6.2]%。由於香港經濟不斷發展及整體快節奏的生活方式，選擇外出用餐的客戶數量呈增長趨勢，繼而增加了餐飲服務開支及為食品服務營運商帶來收益。

開發菜單及市場推廣方面的創新

香港食品服務營運商日益專注於在設計特色菜及開發菜單時不斷創新以吸引客戶。擴大市場推廣渠道時的創意（如使用社交媒體平台及手機應用）亦有助吸引及獲得更多的客戶。

市場挑戰

香港食品及飲料雜貨公司可能將於尋求擴大客戶基礎及拓寬收益來源時面臨挑戰，乃由於香港大規模的餐飲場所通常開辦已久且有相對穩定的供應網絡，及倘彼等現有供應商維持滿意的服務水平，其可能不會委聘新供應商供應相同產品。此外，鑒於地方資源及供應有限，香港食品及飲料雜貨公司依賴進口彼等產品。採購該等進口產品的成本可能因物流及運輸費用高昂及香港主要食品及飲料雜貨的批發價的整體上漲趨勢而有所增加。食品及飲料雜貨分銷商亦將於業務營運中面臨香港勞工成本日益攀升及倉庫租金上漲，繼而可能降低彼等的預期利潤率。

行業概覽

香港食品及飲料雜貨行業的競爭格局

香港食品及飲料雜貨行業呈現高度分散的特徵，市場份額由眾多類別各異的市場參與者佔據，包括來自香港及海外的食品及飲料進口商、批發商、製造商、代理、零售商及分銷商。截至二零一五年年底，市場上約有850間食品及飲料雜貨公司，包括食品供應商、批發商、進口商及出口商，市場銷售收益總額約為443億港元。競爭激烈形成食品及飲料雜貨供應商發展競爭優勢及提高業務目標的活躍營商環境。競爭亦為市場參與者豐富產品組合及提高相關服務以提升消費者為其餐飲業務採購食品及飲料雜貨的體驗提供動力。

根據弗若斯特沙利文報告，於二零一五年，十大食品及飲料雜貨分銷商的收益約為29億港元，佔香港食品及飲料雜貨分銷市場合共6.5%的市場份額。十大食品及飲料雜貨分銷商的供應商數量介乎50至400個，提供約[1,500]至[5,000]種產品及約[2,500]至[8,000]個最小存貨單位，覆蓋900個至[3,000]個的廣泛客戶基礎。於二零一五年，本集團以收益156.2百萬港元佔約0.35%的市場份額，截至最後實際可行日期，供應逾2,100種食品及飲料雜貨及向逾1,100名客戶供應逾3,800個最小存貨單位的品牌及非品牌產品。

此外，鑒於與餐飲場所相對穩定的供應關係，預期食品及飲料雜貨行業的競爭格局於預測期間並無就市場整合物色重大併購活動。

准入壁壘

開發多元化的產品組合

向客戶提供門類齊全產品的能力對食品及飲料雜貨分銷商的成功至關重要。客戶視乎最終消費者的需求普遍對不同食品產品及飲料有不同的偏好。多元化的產品組合令食品及飲料雜貨分銷商可滿足客戶的不同需求。開發有關產品組合需食品及飲料雜貨分銷商與不同供應商建立穩定的業務關係及網絡，以及於加入產品組合時在了解市場趨勢及客戶偏好方面擁有行業經驗。

營運管理及建立分銷網絡

食品及飲料雜貨分銷業務有賴於在管理及協調營運各個方面的專業知識及行業經驗，包括與供應商建立及維持採購各類產品的廣泛網絡；在評估及監控存貨水平以及優化存儲狀況的倉庫管理；整合ERP系統（全公司的綜合資訊系統）等系統，實現自動化及標準化以提高營運效率；及物流管理（如與運輸營運商聯絡及安排計劃以確保及時向不同地區的客戶交付產品及服務）。

行業概覽

資金資源需求

食品及飲料雜貨分銷商需大量營運資金撥付日常開銷支出以支持整個供應鏈的業務營運，包括向上一級供應商採購產品、租用及運營倉庫的成本以及產品交付的相關物流成本。大量的資金需求及行業經驗極可能為並無足夠財務資源為成立該業務撥付該等初步開支的新入行者設置了障礙。

未來機遇及前景

根據弗若斯特沙利文報告，下文為市場參與者把握食品及飲料雜貨行業銷售收益上漲趨勢所產生的日後增長機遇的關鍵成功因素。

產品組合隨着健康概念增強而多樣化

隨著人均可支配收入的增加及生活標準的提高，消費者對食品及飲料產品的健康值、安全及營養價值的意識逐漸增強，且消費者於選擇該等產品時更注重質量而非價格。因此，預期營養價值高的產品（如有機食品及飲料或強調健康概念的其他產品）將應需求有所增加及促進食品及飲料雜貨行業的發展。此外，香港的營商環境對將推出新產品的供應商或品牌擁有人的監管措施較少。預期食品及飲料雜貨供應商將持續推出新產品及豐富彼等產品組合以抓住及迎合顧客不斷改變的偏好及口味。

倉庫設施及管理

強調有效的庫存控制及倉庫管理有助於降低整體運營成本。建立新倉庫令食品及飲料分銷商為更廣範圍的產品擴大彼等倉庫及儲存容量，以擴大彼等產品組合及選擇範圍，藉此於不同區域抓住增長潛力及利潤率較高的特定市場分部。有效的倉庫管理亦有助更加有效協調向客戶運輸產品以確保及時交付。預期擁有廣泛分銷網絡及在不同地區擁有管理得當的倉庫設施的食品及飲料雜貨分銷商將可把握住食品及飲料雜貨行業的預期增長。

行業概覽

提升自動化營運及業務營運的標準化水平

食品及飲料雜貨分銷業務的正常運作需密切關注管理供應鏈。將整合技術（如使用ERP系統）投入業務營運，ERP系統獲食品及飲料雜貨分銷商廣泛應用以更有效協調及管理營運。使用ERP系統有助更好控制各項業務營運（包括存貨管理及物流安排以向下遊客戶交付產品。食品及飲料雜貨分銷商亦從ERP系統中受益，利用其提升倉庫效率及順暢完成訂單，以及協調其他內部行政事宜（如會計、財務資料及人力資源管理））。

對優質客戶服務的需求不斷增長

除及時交付產品外，提供定制及增值服務的能力於挽留及獲得客戶方面起著重要作用。維持各種客戶服務（如指派盡忠職守的銷售代表進行直接訂單追蹤及查詢、向目標客戶推廣食品及飲料產品，及提供處理產品退貨及有效跟進投訴等優質售後服務）亦將強化食品及飲料雜貨分銷商作為可靠及竭誠向客戶交付有效食品及飲料雜貨供應解決方案的形象，從而提高其市場份額。