





飲料部門

呈獻 怡神飲料



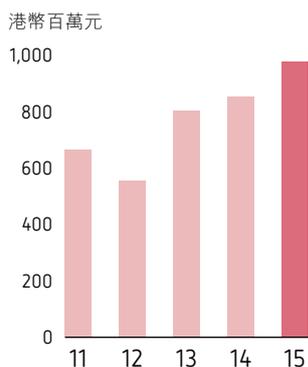
太古飲料在香港、台灣、
中國內地及美國，為消費者生產、
推廣及經銷怡神的飲料。

業務簡介

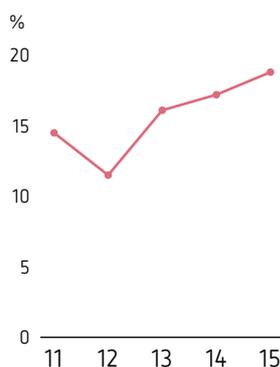
飲料部門

太古飲料在香港、台灣、中國內地七個省份及美國中西部廣泛地區擁有生產、推廣及經銷可口可樂公司產品的專營權。

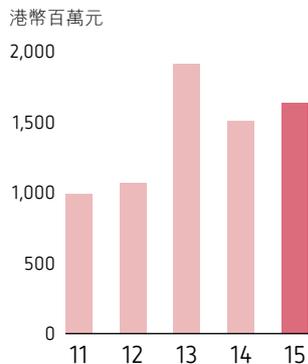
公司股東應佔溢利



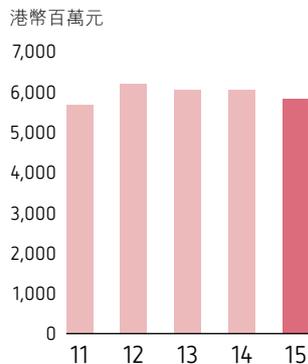
所用資產淨值回報



營運業務產生的現金淨額



所用資產淨值



太古飲料全資擁有兩家分別位於台灣及美國的專營公司，持有五家分別位於香港和中國內地福建、河南、安徽及陝西省的專營公司的多數權益，並持有中國內地另外三家專營公司的合資權益及一家生產公司的聯屬權益。該生產公司為Coca-Cola Bottlers Manufacturing Holdings Limited

(「CCBMH」)，負責向中國內地所有可口可樂專營公司供應不含汽飲料。

太古飲料生產及經銷五十八個飲料品牌，專營區域覆蓋逾四億五千萬人口。

策略

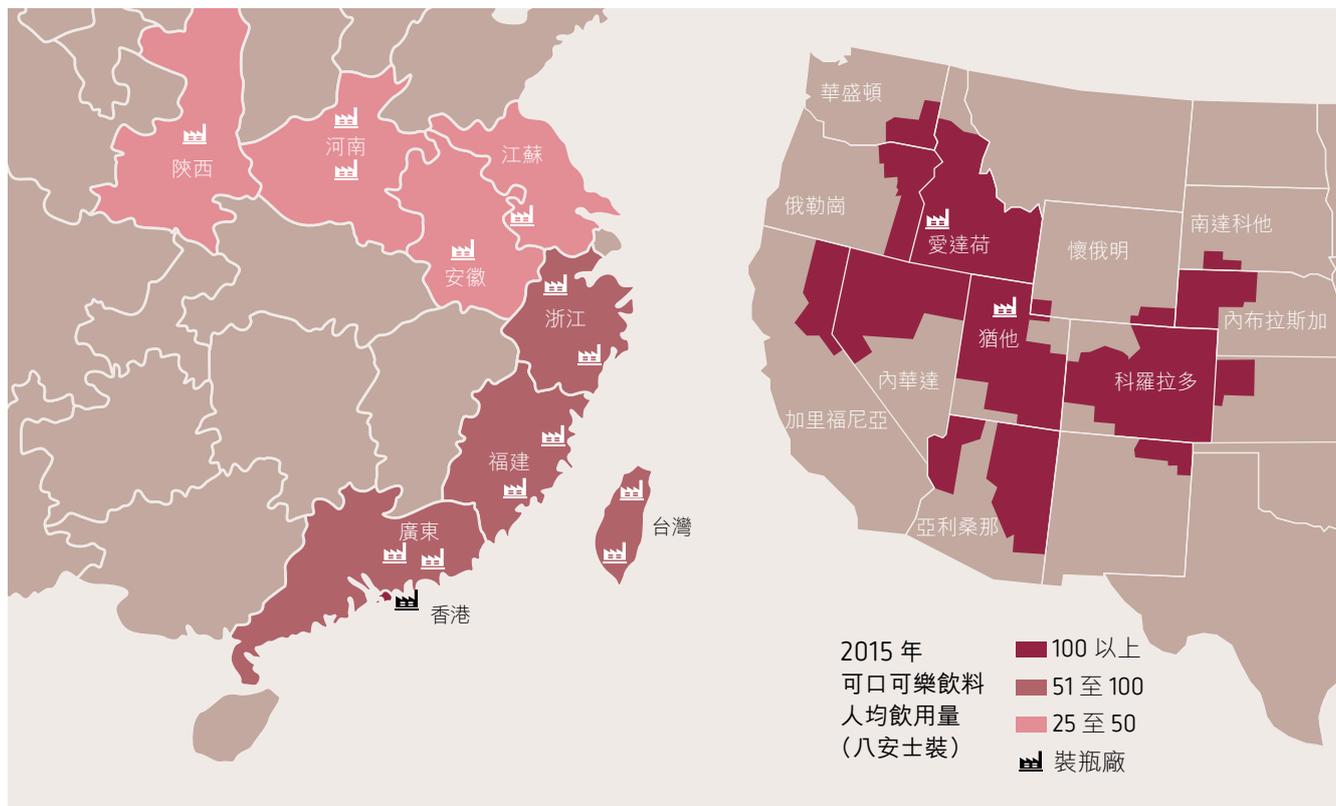
太古飲料的策略目標是建立世界級的裝瓶系統，在擁有業務的所有區域，成為公認一流的僱主、一流的業務夥伴和一流的企業公民。為此，部門採取以下策略：

- 堅持在安全和品質方面的承諾。
- 致力與可口可樂公司攜手加強對客戶業務的了解，藉此為客戶及消費者創優增值。
- 專注做好零售點的市場執行工作，因為業務發展的關鍵，端賴各專營區域透過零售點向數以百萬計的消費者售賣產品。
- 通過增加銷量、優化定價和產品組合以及推出創新的產品，有效地管理收益。
- 通過提升供應鏈的生產力及效率以及改善銷售及經銷工作，有效地管理成本。
- 對可持續發展作出承諾，設法減低業務對環境的影響，尤其專注於減低耗水量的工作，以及聯繫業務所在的社區。

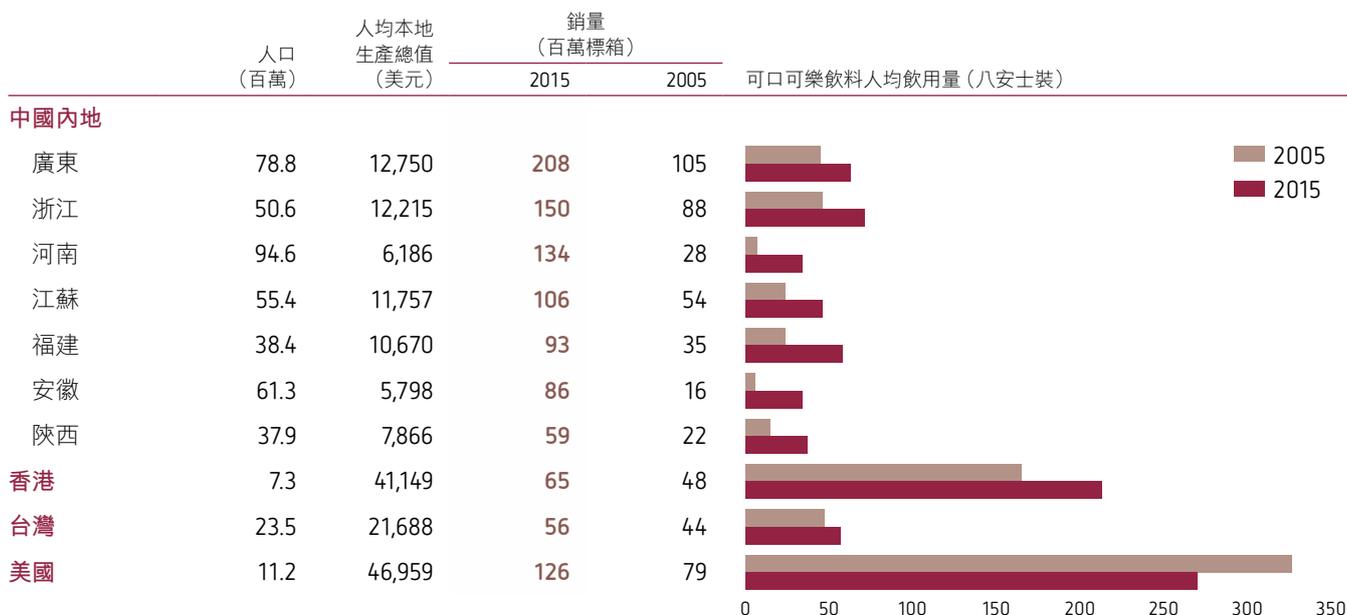
專營區域

大中華區

美國



專營區域人均飲用量



附註：一標箱包括二十四瓶八安士裝飲料。

二零一五年業績表現

財務撮要

	2015 港幣百萬元	2014 港幣百萬元
收益	17,174	16,383
營業溢利	1,164	1,095
應佔合資公司及聯屬公司除稅後溢利	262	291
應佔溢利	976	854

可持續發展表現撮要

	2015	2014
耗水率	1.74	1.77
工傷引致損失工時比率	0.56	0.69

分部財務撮要

	收益		應佔溢利	
	2015 港幣百萬元	2014 港幣百萬元	2015 港幣百萬元	2014 港幣百萬元
中國內地	7,617	7,856	391	395
香港	2,200	2,164	204	185
台灣	1,392	1,415	34	23
美國	5,965	4,948	273	208
中央成本	—	—	74	43
	17,174	16,383	976	854

飲料部門的會計處理

七家全資擁有及擁有多數權益的專營公司（分別位於香港、台灣、美國、中國內地福建、河南、安徽及陝西省）的賬目視作附屬公司的賬目處理，並記入太古公司的財務報表中。因此，上述收益及營業溢利僅歸因於該等專營公司。部門於中國內地其他三家專營公司的合資權益及部門於CCBMH的聯屬權益則使用權益法作會計處理。太古公司在綜合損益表中以獨立賬項逐一確認應佔該等權益的溢利或虧損淨額。

為方便參考，中國內地三家專營公司的合資權益於二零一五年帶來的收益及營業溢利總額分別為港幣八十九億三千萬元及港幣四億六千九百萬元（二零一四年：分別為港幣九十一億八千七百萬元及港幣五億一千二百萬元）。撇除對七家中國內地專營公司的銷售額後，CCBMH於二零一五年的收益為港幣四十三億二千四百萬元（二零一四年：港幣五十億七千三百萬元）。

於第50頁圖表所示的中國內地的銷量僅代表七家專營公司的銷量，包括由CCBMH供應的產品。

中央成本已記入出售可供出售投資所得的收益港幣一億零三百萬元（二零一四年：港幣七千八百萬元）。

分部表現

		變幅%				太古飲料
		中國內地**	香港	台灣	美國	
品質	生產質量指標	-1.4%	2.2%	0.1%	-0.2%	不適用
客戶	活躍的零售點	4.8%	-1.8%	-9.8%	-1.6%	3.5%
收益管理	銷量	2.4%	0.1%	1.5%	17.3%	3.8%
	收益*	-4.4%	2.3%	2.5%	4.2%	-1.7%
成本管理	毛利*	0.6%	7.6%	8.2%	3.7%	2.6%
	營業溢利	-10.2%	13.6%	44.6%	30.4%	0.7%
可持續發展	耗水率	-1.0%	1.0%	-10.0%	-5.0%	-2.0%
	能源耗用比率	0.0%	2.0%	-8.0%	-11.0%	-3.0%
安全	工傷引致損失工時比率	-14.0%	-44.0%	-61.0%	7.0%	-19.0%

* 每標箱計

** 中國內地的分部表現指七個專營區域的表現。

二零一五年飲料業回顧

中國內地非酒精類的即時飲用飲料總銷量於二零一五年出現百分之四的增長。汽水的銷量上升百分之二；飲用水的銷量上升百分之八；而其他不含汽飲料的銷量則上升百分之一。在其他不含汽飲料中，果汁類飲料的銷量下跌百分之七。

香港非酒精類的即時飲用飲料總銷量於二零一五年出現百分之一的增長。不含汽飲料的銷量上升百分之二，汽水的銷量則告下跌（百分之一）。即時飲用的咖啡、茶飲料及飲用水是增幅最大的類別。

台灣非酒精類的即時飲用飲料總銷量於二零一五年出現百分之二的增長。飲用水及汽水的銷量分別上升百分之十三及百分之二。茶飲料及果汁類飲料的銷量則分別下跌百分之四及百分之二。

二零一五年美國的汽水總銷量下跌百分之三，而能量飲料和飲用水的銷量則分別增加百分之十一及百分之十三。

二零一五年業績摘要

太古飲料於二零一五年錄得應佔溢利港幣九億七千六百萬元，較二零一四年增加百分之十四。撇除二零一四年及二零一五年出售可供出售投資所得的非經常性收益（計入中央成本賬項的貸方），二零一五年的應佔溢利增加百分之十三至港幣八億七千三百萬元。

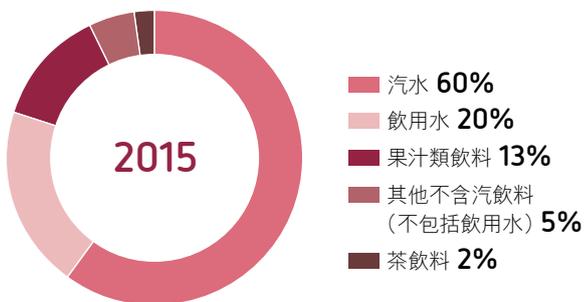
應佔溢利增加，主要反映香港、台灣及美國的溢利上升。

整體銷量增加百分之四至十億八千三百萬標箱，而二零一四年則增加百分之三。中國內地、台灣及美國的銷量上升，香港的銷量則不變。美國的銷量尤其強勁，反映賬目中記入二零一四年取得的專營區域的全年銷量。

銷量



按類別劃分的總銷量分項數字





太古飲料控股有限公司
於二零一五年購入其
三家中國內地附屬公司
的額外權益。

中國內地

中國內地業務帶來應佔溢利港幣三億九千一百萬元，較二零一四年減少百分之一。

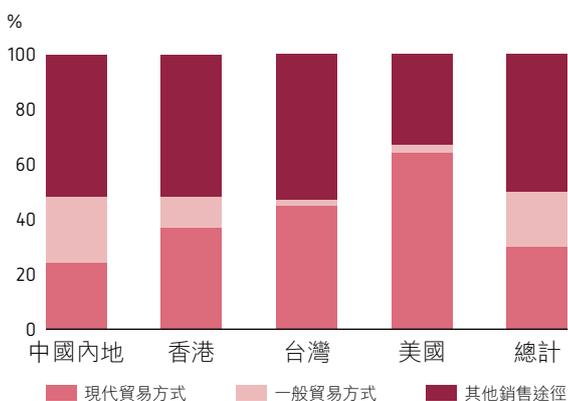
與二零一四年比較，總銷量輕微上升（百分之二）。汽水的銷量上升百分之四，飲用水的銷量上升百分之十二，而果汁類飲料的銷量則下跌百分之十二。銷售組合的變動及推廣折扣優惠，使收益每標箱減少百分之四。

毛利每標箱增加百分之一，原因是原料成本（主要為樹脂及鋁材）下降。營業成本（特別是員工成本及折舊）上升，把增加的毛利抵銷有餘。

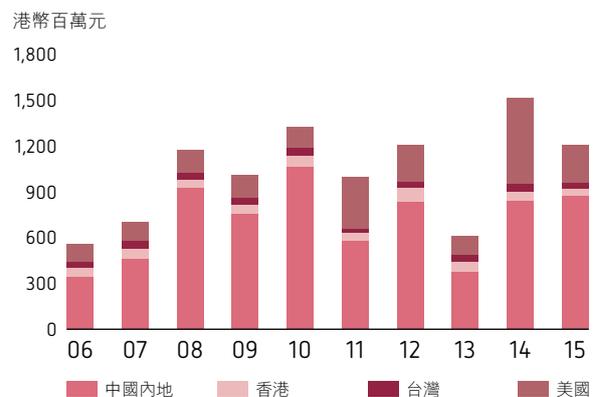
太古飲料控股有限公司於二零一五年九月完成增持其中國內地三家附屬公司權益的交易。有關交易（於二零一五年七月簽訂協議時開始入賬）使應佔溢利較交易前增加港幣二千一百萬元。

聯屬公司CCBMH於二零一五年錄得的應佔溢利下跌，反映果汁類飲料銷情疲弱。

按銷售途徑劃分的總銷量分項數字



資本開支



香港

香港業務於二零一五年的應佔溢利為港幣二億零四百萬元，較二零一四年增加百分之十。

二零一五年的總銷量維持不變。汽水的銷量下跌百分之一，不含汽飲料的銷量上升百分之一，當中茶飲料及咖啡的銷量分別上升百分之七及百分之六，上述增幅因果汁類飲料的銷量下跌而被局部抵銷。

由於售價上調，令收益每標箱增加百分之二。原料成本下降百分之三，使毛利每標箱增加百分之八。

台灣

台灣業務的應佔溢利為港幣三千四百萬元，較二零一四年上升百分之四十八。

二零一五年的銷量上升百分之二。汽水的銷量上升百分之一，不含汽飲料的銷量上升百分之二，茶飲料的銷量則上升百分之四，主要反映新產品的推出，現有的茶類產品亦表現良好。果汁類飲料表現疲弱。

由於銷售組合配合得宜，收益（以當地貨幣計算）每標箱增加百分之三。原料成本（尤指樹脂）每標箱下降百分之二，使毛利上升。銷售及市場推廣成本增加，將毛利上升的利好影響局部抵銷。

美國

美國業務的應佔溢利為港幣二億七千三百萬元，較二零一四年增加百分之三十一。

二零一五年美國的銷量上升百分之十七，主要反映丹佛市及科羅拉多斯普林斯市新專營區域帶來的全年貢獻（於二零一四年五月取得該等專營區域）。二零一五年來自新專營區域的應佔溢利為港幣五千六百萬元。

汽水的銷量上升百分之十一。不含汽飲料的銷量上升百分之三十三，主要是由於能量飲料及飲用水的銷量分別上升百分之五十九及百分之二十。

售價調升，令收益每標箱增加百分之四。貨物成本每標箱增加百分之五。毛利受惠於售價上調及銷量增加，但因新專營區域的營業成本上升而被局部抵銷。

太古飲料於二零一五年九月有條件同意向可口可樂公司購買亞利桑那州若干經銷資產及於亞利桑那州（包括鳳凰城及圖森市）經銷可口可樂公司飲料產品的權利。太古飲料於二零一五年十二月有條件同意向可口可樂公司購買若干位於亞利桑那州鳳凰城及科羅拉多州丹佛市的生產資產。交易須待（其中包括）取得一切所需批准後方告完成。購買經銷資產的交易預期於二零一六年完成，而購買生產資產的交易則預期不遲於二零一八年完成。

二零一六年二月，美國太古可口可樂與可口可樂公司就擴大美國太古可口可樂的專營區域簽訂意向書，新增區域位於華盛頓州、俄勒岡州及愛達荷州，並包括華盛頓州西雅圖市及斯波坎市，以及俄勒岡州波特蘭市。該意向書還擬購入鄰近西雅圖市及波特蘭市的生產設施，並購買經銷設施。

可持續發展

與二零一四年比較，耗水率（計算生產每個生產單位所耗用的水）獲得百分之二的改善。耗水率有所改善，主要是由於更換及維修喉管、進行清潔工作時以更具效益的方式用水，以及循環再用經處理的廢水。

展望

預期太古飲料的中國內地專營區域於二零一六年會有溫和的銷量增長。預計收益增長較快，反映銷售組合有所改善、即時飲用飲料銷量強勁、新產品的推出，以及現有產品有市場推廣的支持。成本（尤指員工及合規成本）的上漲使利潤受壓。

香港業務預期在銷量及收益上取得溫和的增長，反映新產品的推出及有效的市場推廣。原料成本預期仍處於有利的水平。業務面對產量限制及勞工短缺的問題。

預期台灣零售市道困難，但汽水及茶飲料的銷量預計會受惠於新產品的推出。

預期美國飲料市場於二零一六年會有溫和的增長。能量飲料及飲用水方面，受惠於新口味的推出，預計銷量會繼續增長。業務預計會受惠於取得科羅拉多州及亞利桑那州裝瓶區域所帶來的額外溢利。

賀以禮