

王品改革旺季想賺、淡季不虧

董事長陳正輝：4月有獲利 5月會更好

信心喊話

【林海／台北報導】去年營運表現不佳的王品(2727)昨舉行股東會，董事長陳正輝表示，最壞時間已過，在營運體質調整，並做出一系列改革後，今年營運目標是「旺季要賺、淡季不虧」，從目前表現看來，相信營運會越來越好。

王品2015年營收168.35億元，年減0.48%，第3、4季連續虧損，全年稅後純益0.35億元，每股純益大減至0.45元，都較前年稅後純益7億元、每股純益9.14元大幅縮水，除首次出現單季虧損之外，獲利表現也是歷來最差。

對此，陳正輝強調，去年下半年的虧損，是因為希望一次性的解決問題，關掉營運體質不佳的店面所造成，而今年第1季已經重回獲利軌道，首季每股純益1.07元。

雖然去年僅賺0.45元，但王品仍決議配發1元現金股息。昨

在股東會上，陳正輝也表示，去年差強人意的表現，股東心中都有很多疑問與不安。

美國原燒8月開幕

因此，昨日股東會一開始，陳也特別澄清，自己也是集團創辦人之一，且從以前到現在。經營團隊都是台灣人，沒有所謂中國團隊的問題，更宣告「既有品牌優化」、「新品牌開發」、「與國際餐飲接軌」等3大策略，分別為短、中、長程目標。

王品股價昨收123.5元，跌幅2.37%，自去年陳正輝接任以

來股價已腰斬。但對股價低迷，陳正輝也表示，股價變數太多，公司能做的就是把基本面做好，「股價是信心問題，基本面提升後，大家對王品的信心也會回升，股價就會回到正常軌道。」

陳正輝也說，去年9月起出現連續4個月虧損，但今年起已經開始獲利，且傳統淡季4月也有獲利，5月表現更好，證明改革方向沒有錯，未來還要持續加強策略執行。

陳正輝說，王品未來將考慮和具未來性的小品牌合作，希望能成為台灣美食平台，推展到全世界，也會多元擴充，包括從餐食拓展到飲料都有可能；在海外布局上，2014年和美國熊貓集團合作的美國原燒，預計今年8月在美國洛杉磯開出首家店。

值得注意的是，王品4月營收中，原本扮演強力拉動角色的中國市場，不復以往20%以上的年增率，反而出現衰退。

陳正輝表示，中國的股市、經濟環境都不好，餐飲業門檻又

低，競爭激烈之下，造成餐飲消費分流，這是中國餐飲業者都面對到的問題，而未來則會朝向「多品牌、小規模、限城市」等3方向發展。

澄清戴勝益未淡出

至於台灣市場上，王品總經理楊秀慧則說，同樣參考「多品牌、小規模」的發展策略，開店重質不重量，目前在商場店的佔比約33%，未來會持續投資商圈發展，增加商場內門市的比重。

楊秀慧也說，台灣營收今年求穩，而中國營收預估成長1成，整體來說，營運可望比去年成長。

此外，目前仍是王品最大股東的創辦人戴勝益昨未出席股東會，因今年戴勝益夫婦兩度賣股，也引發外界揣測，戴勝益是否要淡出王品。對此，陳正輝澄清，這只是傳言，並不是戴要淡出王品，而戴也跟公司一直有聯絡，賣股只是個人理財規劃。



■去年營運表現不佳，王品董事長陳正輝(中)昨在股東會上表示，最壞時間已過，今年營運目標是「旺季要賺、淡季不虧」，相信營運越來越好。李柏毅攝

王品小檔案

資料來源：記者採訪整理

成立時間	1994年	董事長	陳正輝
旗下品牌	王品、西堤、陶板屋、原燒、聚鍋、藝奇、夏慕尼、品田牧場、石二鍋、舒果、hot 7、義塔、莆田		
中國新創品牌	花隱、慕、鵝夫人	1~4月營收	51.21億元
第1季稅後純益	0.82億元	第1季每股純益	1.07元
近期布局概況			
◎營運從虛胖調整到精壯，朝最適規模、管理分流方向調整			
◎中國市場朝「多品牌、小規模、限城市」3方向發展，台灣也將採「多品牌、小規模」策略			
◎打開品牌代理大門，代理國外餐飲品牌，並協助台灣知名餐飲走向國際，今年再開2新品牌			
◎與美國熊貓集團合資美國原燒，規劃8月洛杉磯展首店			