

康福德高全年收入取得**39.7**亿元

- 收入在竞争激烈的环境中下跌**2.2%**至**39.7**亿元
- 营运开支下跌**1.0%**至**35.6**亿元
 - 实际营运开支下跌**290**万元，这也进一步因值**3,270**万元的有利的外汇折算而下跌
- 营运盈利下跌**11.5%**至**4.092**亿元
- 净利下跌**4.9%**至**3.015**亿元

2018年2月13日，新加坡讯 — 康福德高今天发布截至2017年12月31日经审计的年度业绩。

重点:

	2017年 至12月31日 全年业绩	2016年 至12月31日 全年业绩	变动
	亿元	亿元	%
收入	39.709	40.595	-2.2
营运盈利	4.092	4.622	-11.5
净利	3.015	3.171	-4.9
税前营运盈利	8.180	8.582	-4.7
每股盈利（分）	13.95	14.72	-5.2

注：所有数额都以新元列示

集团

康福德高集团在日益激烈的竞争环境中全年营收下跌**2.2%**，或**8,860**万元，至**39.7**亿元，尤其在于出租车业务。实际营收主要因为出租车和车辆工程服务业务的下滑而下跌**5,410**万元。由于不利外汇折算值**3,450**万元，导致收入进一步下滑。

集团营运成本下跌1.0%，或3,560万元，至35.6亿元，加上有利的外汇折算值3,270万元的影响。

截至2017年12月31日，集团的全年营运盈利下跌11.5%，或5,300万元，至4.092亿元。

投资净收入上涨61.2%，或850万元，至2,240万元，主要因为来自Cabcharge Australia的特别股息。

相应地，全年净利下跌4.9%，或1,560万元，至3.015亿元。

康福德高董事经理兼集团总裁杨万成先生说：“2017年对集团来说是非常具挑战性的一年，尤其是出租车业务。来自私召车应用程序的强烈竞争已经对各地的传统出租车业务造成损失。我们也难以幸免，特别是在新加坡。不过我们已坦然接受，并将继续加强与司机伙伴们的关系和寻找办法增加他们的收入。我们于2017年底和优步达成协议，希望能增加司机伙伴和集团的收入，并为乘客提供更多的出行选择。我们也在今年完成了42公里的滨海市区线。

“我们预计营运环境将持续艰难。我们会在本地和海外积极寻找扩大及扩展业务的机会，最近也宣布了在中国和英国¹的新投资方案。接下来，我们将会做得更多。”

¹集团已在这个月宣布了两项收购：

- 耗资人民币7,160万元（新币1,498万元）收购沈阳天文出租汽车有限公司的217出租车牌照和汽车。
- 耗资英镑1,340万元（新币2,500万元）收购New Adventure Travel Limited (NAT Group)，南威尔士领先的公交车和客运营运商之一。

营运检讨

- 公共交通服务

集团的全年营收一反之前的下跌，上涨 3.6%，或 8,370 万元，至 23.9 亿元。实际营收增加至 1.102 亿元，有部分却因受到疲弱的英镑及强劲的澳币和欧元对外汇折算值所出现的相互抵消而减少 2,650 万元。

- 出租车

集团出租车业务的全年营收因竞争加剧下跌9.9%，或1.321亿元，至12.1亿元。业务营收下滑1.248亿元，因受到疲弱的英镑及强劲的澳币对外汇折算值所出现的相互抵消730万元。

- 检测与测试服务

集团检测与测试服务业务的营收下跌2.9%，或310万元，至1.04亿元。

股息

董事部建议派发每股6.05分的终期免税股息。建议的年终股息如果在2018年4月26日举行的常年股东大会上获得通过，加上较早前已派发的中期免税股息每股4.35分，2017年所派发的股息总额将为每股10.40分，派息率为74.6%。

评论

新加坡公共交通服务业的营收预计会增长。公交车业务的营收预计会因2018年3月11日起营运的实里达配套而增长。铁路业务的营收也预计会因2017年10月21日通车的滨海市区线3的全年贡献而增长。然而，铁路车资的营收将受到2017年12月29日起实行的车资下调的影响。澳大利亚的公交车业务的营收可望增长，而英国公交车业务的营收预料会下滑。

出租车业务随着激烈的竞争，营收预计会因较小的车队和为了保留司机所推出的更具竞争力的出租配套而下滑。

由于公司预计售卖给出租车司机的柴油量会减少，车辆工程服务的营收预计会下跌。

检测与测试服务、驾校中心和汽车出租及租赁业务的收入可望维持。

集团将继续探索收购机会。在经营环境持续充满挑战的情况下，营运成本将继续谨慎管理。

背景资料

康福德高是世界规模最大的陆路交通公司之一，拥有逾 42,100 辆的公交车、出租车及租赁车。集团业务遍布七个国家 – 新加坡，澳大利亚、中国、英国、爱尔兰、越南及马来西亚。