Marston’s基础税前利润增长18.4%，达到8540万英镑，销售额却有所下滑

这家拥有1,315家酒吧的运营商营收为8.834亿英镑，下降1.6%，并计划在2027年再改造至少100家酒吧

2026年11月25日星期三



Marston’s表示，在截至9月26日的52周内，公司基础税前利润增长18.4%，达到8540万英镑；同期营收下降1.6%，至8.834亿英镑。这凸显出，尽管营收表现疲软，英国最大的酒吧运营商之一仍实现了更强的盈利能力。

这家运营1,315家酒吧的公司在2026财年初步业绩中披露了上述数据。Marston’s还表示，计划在2027财年再将至少100家酒吧改造为较新的业态。结合今年的业绩来看，这一策略似乎已成为其酒吧资产规划的核心。

营收下降而基础利润上升，表明Marston’s或许在消费市场低迷的情况下提升了盈利表现，尽管销售

额并未增长。根据已公布数据对公司的初步声明所作的概述，主要指标的走势并未改变：营业额小幅下滑，而基础税前利润则以大得多的幅度增长。

对投资者和供应商而言，这一业绩为观察英国酒吧市场状况提供了一个备受关注的参考。Marston’s的经营规模意味着，其表现可作为观察酒吧渠道需求的有益指标；啤酒商、葡萄酒企业和烈酒供应商都依赖酒吧客流和饮品销售。大型酒吧集团利润表现增强，本身并不能证明整个行业已全面复苏，但可能表明大型运营商正设法守住利润率，并继续投资其酒吧资产。

这对饮料生产商很重要，因为酒吧仍是生啤的重要销售渠道，也是葡萄酒和烈酒的重要销售场所。如果大型运营商继续翻新门店，并将酒吧转为他们认为经营表现更好的业态，就可能影响饮品的上架种类、供应商可期待的销量，以及促销支出的投向。因此，Marston’s计划在2027年再改造至少100家酒吧，不仅会受到餐饮酒店业关注，也可能引起啤酒、葡萄酒和烈酒销售相关企业的关注。

8.834亿英镑的营收表明，Marston’s在改善基础盈利能力的同时，全年销售仍面临压力。公司在公告中列出的利润指标是基础税前利润，该指标不计入部分项目，上市公司通常用它来反映经营表现。按公司自身的同比口径计算，这一指标达到8540万英镑，较上年增长18.4%。

Marston’s的酒吧资产规模也使其未来计划更受关注。公司拥有1,315家酒吧，改造决策和经营业态的调整可能对英国酒吧市场的采购模式、人员需求和当地竞争产生实质影响。承诺在2027年再改造至少100家门店，表明管理层仍认为有必要继续调整酒吧资产组合，而非仅仅维持现状。

此次业绩更新发布之际，酒吧运营商不仅要接受销售增长情况的检验，还要证明自己有能力守住利润率、管理物业资产，并根据消费者行为变化调整经营业态。Marston’s最新数据表明，目前其盈利能力的改善速度快于营收增长；集团也计划在新财年继续调整酒吧资产组合。