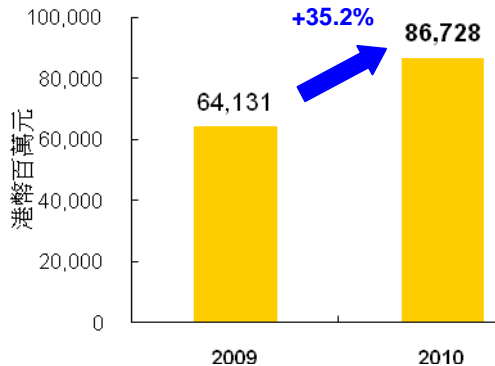


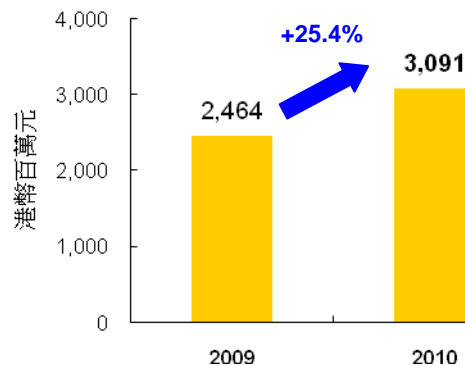
華潤創業公佈 2010 年全年業績  
『強化基礎 擴展業務』

- 綜合盈利創新高至約港幣 **56.74 億元**，增長 **94.8%**，當中包含因出售非核心品牌時尚產品經銷業務而獲得之淨溢利約港幣 **30 億元**
- 來自核心業務的營業額及盈利分別增加 **35.2%**及 **25.4%**至約港幣 **867.28 億元**及港幣 **30.91 億元**
- 受惠於持續的業務擴展，零售業務的營業額及盈利分別大幅增長 **51.3%**及 **22.0%**
- 透過擴充產能及積極促銷，啤酒業務的營業額及盈利繼續錄得強勁增長，分別上升 **14.1%**及 **26.9%**
- 受惠於優質的品牌形象，食品業務的基礎淨溢利上升 **39.6%**
- 飲品業務的營業額大幅增加 **30.7%**，主要是受惠於強勁的銷量增長
- 董事會建議派發末期股息每股港幣 **0.38 元**，令 2010 年全年股息為每股港幣 **0.52 元**

來自核心業務的營業額



來自核心業務的盈利



〔香港，2011年3月24日〕華潤創業有限公司（香港交易所編號：00291）（「本公司」及連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天公佈截至2010年12月31日止之全年業績。本集團的本公司股東應佔綜合溢利較去年增加**94.8%**至約港幣**56.74億元**，當中包含因出售非核心品牌時尚產品經銷業務而獲得之淨溢利約港幣**30億元**。

來自核心業務的營業額及本公司股東應佔溢利分別約為港幣 **867.28 億元**及港幣 **30.91 億元**，分別較 **2009 年**增加 **35.2%**及 **25.4%**。持續經營業務的每股基本盈利為港幣 **1.12 元**（**2009 年**：港幣 **1.17 元**）。若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團由核心



業務產生的本公司股東應佔基礎綜合溢利則增加 33.9%。董事會建議派發末期股息每股港幣 0.38 元，連同中期股息每股港幣 0.14 元，2010 年的股息總額將達每股港幣 0.52 元。

本公司首席執行官陳朗先生表示：「本集團於 2010 年取得理想業績，印證了我們致力邁向成為中國最大消費品企業的目標，而我們專注發展包括零售、啤酒、食品及飲品四大核心業務的策略方面亦取得成效。在有利的經營環境下，本集團繼續採取具體措施發展核心消費業務，以鞏固我們於中國的領先市場地位，令本集團去年錄得顯著的增長。」

於 2010 年，本集團零售業務的營業額及盈利分別為港幣 551.40 億元及港幣 19.30 億元，較 2009 年分別增加 51.3% 及 22.0%。剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務於 2010 年的基礎淨溢利則增加 27.3%。零售業務於 2010 年的未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利增加 24.1% 至港幣 38.73 億元。受惠於經濟好轉及中國食品類價格指數上升，本集團的零售業務於 2010 年錄得 8.5% 的同店銷售增長。

於 2010 年年中，本集團成功收購 Pacific Coffee (Holdings) Limited 80% 權益。透過本集團在中國市場的龐大店舖資源，以及在採購及物流、零售業務管理經驗等方面的相互借鑒，本集團將為該咖啡連鎖店未來在中國市場的拓展提供強而有力的支援。為了引領消費升級，並向客戶提供多樣性的選擇及豐富他們的購物體驗，本集團亦推出新業態，包括在香港的「Voi\_la!」酒窖及「VivoPlus」健康個人護理連鎖店。本集團致力創新店舖業態及豐富零售組合，以助開拓新市場，並於本集團逾 3,000 間店舖的零售網絡內創造更多協同效應。

啤酒業務於 2010 年的營業額及盈利分別為港幣 215.35 億元及港幣 6.85 億元，分別按年增加 14.1% 及 26.9%。受惠於產能擴充、加強分銷渠道建設及終端服務，以及持續開展行銷全國的「雪花 Snow」品牌之推廣活動，本集團於 2010 年的啤酒總銷量增加 11% 至約 9,280,000 千升。「雪花 Snow」啤酒的銷量上升 16% 至約 8,413,000 千升，佔總銷量超過 90%。本集團作為中國以銷量計算最大的啤酒商，於 2010 年年底的市場份額約佔 21%。本集團透過積極優化產品結構，以及在部分地區調整啤酒售價，令回顧期內平均售價和毛利率均有所提升。截至 2010 年年底，本集團在中國經營超過 70 間啤酒廠，年產能超過 14,500,000 千升。

食品業務於 2010 年的營業額及盈利分別為港幣 83.06 億元及港幣 4.18 億元，分別較去年增加 11.6% 及 19.4%。剔除資產重估及減持策略性投資的若干股權之稅後收益後，本業務於 2010 年的基礎淨溢利按年增加 39.6%。本集團中國肉食業務的盈利貢獻進一步增大，主要是由於旗下優質鮮肉品牌和良好的供應鏈管理所致。本集團在上海、杭州、南寧、深圳、寧波等地新建 120 多家自有零售終端門店及專櫃，進駐多家中國高端超市。我們亦進一步提升旗下品牌肉類食品的美譽度，並成為 2010 年上海世博園區內生鮮豬肉推薦供貨商。通過調整經營策略，香港活畜經銷業務的毛利率有所提升，並實現銷量、營業額及盈



利增長。綜合食品業務的經營業績亦因本集團積極推進「五豐 Ng Fung」品牌建設而錄得顯著增長。

**飲品業務**於 2010 年的營業額及盈利分別為港幣 20.80 億元及港幣 1.55 億元，分別較 2009 年增加 30.7%及 7.6%。該業務於 2010 年的總銷量較去年增加 23%至約 1,964,000 千升。通過市場精耕細作及優化渠道管理模式，本業務主打品牌「怡寶 C'estbon」純淨水除了繼續取得廣東市場的領導地位外，在湖南及四川市場的銷量也顯著增長。為了讓飲品業務更多元化，本集團在期內推出新產品營養素果味飲料「零帕 0 PA」，並透過併購加林山項目正式進軍礦泉水業務領域。

在 2011 年 1 月，本集團宣佈與麒麟控股株式會社成立一家合營公司，分別持有其 60%及 40%權益，在中國生產及分銷非酒類飲料產品。合營公司將結合兩家公司的互補優勢，以緊握飲料行業的市場商機。

為了更靈活地管理盈餘現金資源，本集團提出在華潤集團旗下的六間上市公司之間進行集團內部貸款的建議。該建議已於 2010 年 12 月召開的股東特別大會上獲得本集團獨立股東的批准。

本公司主席喬世波先生表示：「本集團在 2010 年的強勁表現，為我們建立了更強大的消費業務平台，並為未來的優質增長奠定基礎。展望未來，我們預料中國的零售市道將蓬勃發展。本集團將透過收購及內涵增長，繼續積極尋找機會發展及鞏固我們的核心業務。」

\* \* \*



## 關於華潤創業有限公司

華潤創業有限公司於香港聯合交易所掛牌，為香港恒生指數成份股之一。本集團專注於中國的消費品業務，包括零售、啤酒、食品及飲品業務。

如有其他垂詢，請聯絡：

### 華潤創業有限公司

謝丹瀚先生

總經理

戰略策劃及投資者關係部

手機：+852 9861 1983

傳真：+852 2598 8453

電郵：[vincent.tse@cre.com.hk](mailto:vincent.tse@cre.com.hk)

袁小鳳女士

經理

戰略策劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8412

傳真：+852 2598 8453

電郵：[phoenix.yuen@cre.com.hk](mailto:phoenix.yuen@cre.com.hk)

### 偉達公眾關係顧問有限公司

林健威先生

電話：+852 2894 6218

傳真：+852 2576 1990

電郵：[kw.lam@hillandknowlton.com.hk](mailto:kw.lam@hillandknowlton.com.hk)

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

傳真：+852 2576 1990

電郵：[crystal.yip@hillandknowlton.com.hk](mailto:crystal.yip@hillandknowlton.com.hk)

2010年度全年業績的詳細資料已於香港交易及結算所有限公司指定網站  
[www.hkexnews.hk](http://www.hkexnews.hk)以及本公司網站[www.cre.com.hk](http://www.cre.com.hk)刊登。