

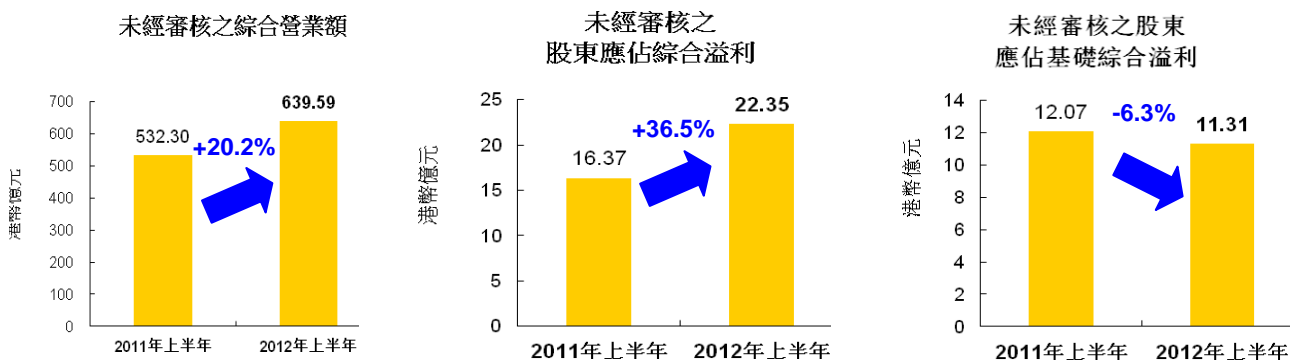
即時發布

新聞稿

## 華潤創業公佈 2012 年中期業績

### “更好裝備 迎接未來增長”

- 本集團未經審核之綜合營業額及應佔溢利分別較去年同期增加 20.2% 及 36.5% 至港幣 63,959,000,000 元及港幣 2,235,000,000 元。
- 若剔除資產重估及出售非核心資產之稅後收益，本公司未經審核之股東應佔基礎綜合溢利則減少 6.3% 至港幣 1,131,000,000 元。
- 啤酒業務的營業額於 2012 年上半年增加 14.1% 至港幣 14,633,000,000 元，應佔溢利增加 14.0% 至港幣 375,000,000 元。
- 零售業務錄得營業額及應佔溢利港幣 42,125,000,000 元及港幣 1,754,000,000 元，分別增加 22.6% 及 59.7%。
- 董事會建議派發中期股息每股港幣 0.15 元。



{香港，2012 年 8 月 17 日} 華潤創業有限公司（港交所股份代號：00291）（「本公司」，連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天宣佈截至 2012 年 6 月 30 日止六個月之中期業績。本集團未經審核之綜合營業額為港幣 63,959,000,000 元，較去年同期增加 20.2%。本公司未經審核之股東應佔綜合溢利為港幣 2,235,000,000 元，較去年同期增加 36.5%。若剔除資產重估及出售非核心資產之稅後收益，本公司未經審核之股東應佔基礎綜合溢利則減少 6.3% 至港幣 1,131,000,000 元。董事會建議派發中期股息每股港幣 0.15 元。

本公司前任主席喬世波先生表示：「儘管於回顧期內中國經濟增長放緩，但憑藉龐大的分銷網絡，以及貫徹區域領先、致力爭取不同核心業務達致協同效應的增長策略，本集團仍錄得穩健的業績表現。透過審慎的內涵式增長和收購，本集團進一步鞏固於中國市場的領先地位。」



在 2012 年上半年，本集團的**零售業務**的營業額及應佔溢利分別錄得港幣 42,125,000,000 元及港幣 1,754,000,000 元，較去年同期增加 22.6% 及 59.7%。剔除估值盈餘及出售非核心資產的稅後影響後，本業務於 2012 年上半年的應佔溢利較去年同期減少 3.6%，同店銷售按年錄得增長 5.7%。本業務的銷售增長主要來自積極開拓新門店，以及收購江西洪客隆百貨投資有限公司所帶來的貢獻。

回顧期內，本集團積極控制各項營運成本，當中措施包括通過業態多元化發揮協同效應，提升租賃談判的議價能力，及籌建能源管理系統以推進門店節能改造。

本業務透過與國內主要的房地產企業的戰略合作，以使零售業務旗下各業態店舖能進駐同一個購物商場，除了方便顧客購物，亦有利提高本集團的租賃議價能力。此外，為進一步提高市場份額，本業務持續進行新市場的網路布局，同時檢討商品結構和經營策略。

展望未來，本集團零售業務將加快拓展於國內主要區域市場的成熟業態，並加快三四線城市以及鄉鎮縣級市場的拓展進度。本集團通過強化業態標準，推進規範執行，全面規劃落實各項精益管理措施及優化管理流程，以提高銷售業績和盈利水平。本業務亦重點改善新開門店及虧損門店的經營能力。

本集團**啤酒業務**於 2012 年上半年錄得營業額及應佔溢利分別為港幣 14,633,000,000 元及港幣 375,000,000 元，較去年同期增加 14.1% 及 14.0%。本集團於回顧期內的啤酒銷量同比上升 6% 至約 5,366,000 千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量佔本集團總銷量超過 90%。

於回顧期內，啤酒業務的原輔材料成本上漲，促使經營成本普遍上升。本業務透過集中採購優勢，積極推進精益生產，節能降耗以舒緩成本上漲壓力。同時，本業務積極開拓市場及開發新產品以提升銷量，並推進精製酒銷售，從而提高平均銷售價格，穩固盈利空間。

本集團位於河南及浙江新建及併購的啤酒廠已於期內相繼投產。於 2012 年 6 月底，本集團在中國內地經營超過 80 間啤酒廠，年產能超過 16,000,000 千升。

啤酒業務將持續開展「雪花 Snow」品牌宣傳推廣活動，並強化精製酒推廣，藉以優化產品結構及加強集中採購。與此同時，本集團將繼續謹慎尋求及評估投資商機，並結合內涵式增長提升市場份額，以確保市場領先地位。



期內，本集團**食品業務**錄得營業額港幣 5,114,000,000 元，較去年同期增加 5.3%，應佔溢利較去年同期減少 25.4% 至港幣 144,000,000 元。透過與內地活畜養殖業務發揮協同效應，本集團維持了香港活豬市場的領先地位。此外，隨著內地生豬及豬肉價格持續回落，加上積極加強與供應商議價，帶動了內地肉食經營業務的銷量及毛利上升。本集團的內地綜合食品業務則通過優化產品結構及拓展江蘇和安徽等周邊新市場實現營業額增長，並舒緩成本增加的壓力。

展望未來，食品業務將根據既定的發展戰略，透過品牌建設、積極開拓新市場以及有計劃地進行戰略合作與併購，進一步拓展和壯大中國的業務。

本集團**飲品業務**的營業額為港幣 2,289,000,000 元，較去年同期增加 67.6%，應佔溢利較去年同期減少 48.3% 至港幣 30,000,000 元，主要是由於與麒麟控股株式會社的合營公司於 2011 年 8 月中旬正式成立，攤薄了飲品業務對本集團的盈利貢獻。

本集團飲品業務以「怡寶 C'estbon」純淨水作為主要業務，並積極推廣「麒麟 Kirin」業務的飲料產品，2012 年上半年的總銷量同比上升約 39% 至約 1,685,000 千升。包裝水業務的銷量及營業額增長迅速，其中位於廣東、湖南、四川、廣西、江西及海南等市場之銷量和營業額均錄得高速增長。同時，「麒麟 Kirin」業務的現有產品已順利透過包裝水業務在廣東、湖南、四川等地的分銷管道拓展銷售，並進行優化產品結構及理順價格體系等工作。包裝物及白糖等主要原輔材料價格回落，亦舒緩了整體營運成本的上升。中國飲料市場具有可觀增長空間，有助於本集團飲品業務維持較高的銷量增長。

本公司新任主席陳朗先生表示：「展望未來，我們相信中國短期經營環境仍將受到全球經濟所影響。然而，中央政府在『十二五規劃』期間實施的促進內需消費政策，使我們對消費品行業的未來發展更為樂觀。本集團將透過業務營運，並出售若干非核心資產和投資物業，以維持充裕的現金水平。我們的現金儲備有利本集團的擴張，以受惠於未來中國經濟反彈的機遇。」



## 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

電話：+852 2829 8407

手機：+852 9861 1983

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

黃美玲女士

高級公關經理

戰略策劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8412

手機：+852 9389 0851

電郵：[jover.wong@cre.com.hk](mailto:jover.wong@cre.com.hk)

### 偉達公共關係顧問有限公司

羅嘉銘先生

電話：+852 2894 6219

手機：+852 6157 8289

電郵：[kevin.law@hkstrategies.com](mailto:kevin.law@hkstrategies.com)

何嘉莉女士

電話：+852 2894 6290

手機：+852 9240 8639

電郵：[ada.ho@hkstrategies.com](mailto:ada.ho@hkstrategies.com)

2012年度中期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。