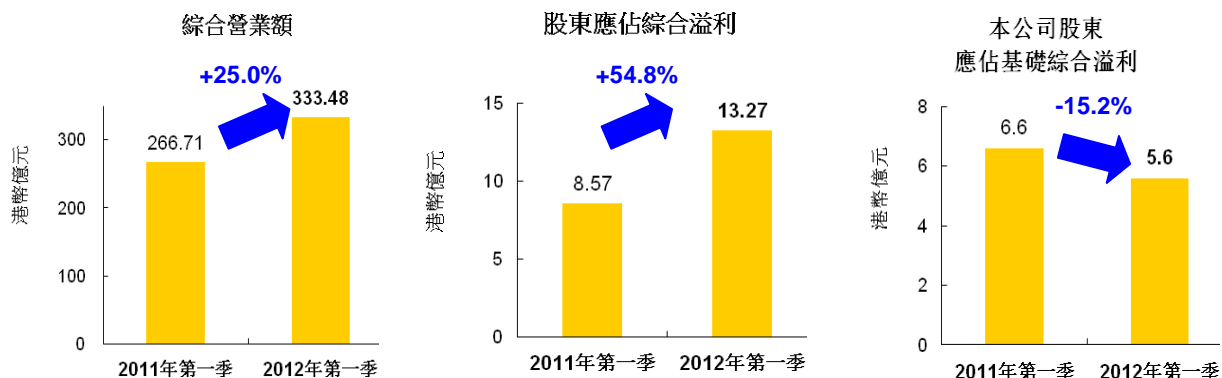


即時發佈

新聞稿

華潤創業公佈未經審核之 2012 年首 3 個月回顧

- 綜合營業額及股東應佔溢利分別增加 **25.0%** 及 **54.8%** 至港幣 **333.48** 億元及港幣 **13.27** 億元。
- 若扣除資產重估，本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年同期減少 **15.2%** 至港幣 **5.6** 億元。
- 零售業務的營業額及應佔溢利分別為港幣 **241.5** 億元及港幣 **13.27** 億元，分別較去年同期增加 **27.0%** 及 **82.8%**。
- 啤酒業務的營業額為港幣 **57.78** 億元，較去年同期增加 **17.9%**；由於中國長江流域及其他地區的天氣狀況欠佳，啤酒業務錄得應佔虧損港幣 **3,300** 萬元（去年同期：應佔溢利港幣 **2,000** 萬元）。整體經營成本亦有所增加。



〔香港，2012年5月16日〕華潤創業有限公司（港交所股份代號：00291）（「本公司」，連同子公司統稱「本集團」）今天宣佈截至2012年3月31日止三個月之未經審核財務及業務回顧。本集團的綜合營業額較去年同期增加25.0%至港幣333.48億元，而股東應佔綜合溢利較去年同期增加54.8%至港幣13.27億元。若扣除資產重估，本集團之本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年同期減少15.2%至港幣5.6億元。

本公司首席執行官陳朗先生表示：「於2012年第一季度，本集團的營業額持續穩步增長，主要由於我們在回顧季度內進一步拓展業務規模，加強本集團在中國消費品行業的領先地位。短期而言，本集團透過擴充規模，只可抵銷部份工資和其他經營成本的上漲。隨著本集團的業務網絡不斷擴充，我們有信心可進一步舒緩經營成本的上升。」

於2012年首三個月，本集團零售業務的營業額及應佔溢利分別為港幣241.5億元及港

幣 13.27 億元，分別較去年同期增加 27.0%及 82.8%。剔除估值盈餘的影響後，本業務的應佔溢利較去年同期增加 5.3%。由於中國居民消費價格分類指數增幅回落，消費者信心回穩，以及從 2012 年 1 月 1 日起，蔬菜流通環節免徵增值稅，本業務的同店銷售較去年同期增長 6.4%。同時，本業務的銷售增長亦受益於積極開拓新門店，以及收購江西洪客隆百貨投資有限公司所帶來的貢獻。上述因素部份抵銷了工資成本上升，以及自 2010 年底開始對外資企業徵收城建稅和教育費附加等稅費對集團經營業績的影響。

為了進一步控制各項經營成本，本集團積極採取多項措施，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；籌建能源管理系統，推進門店節能改造；不斷梳理工作崗位，完善用工制度。

於 2012 年 3 月底，本集團在全國共經營超過 4,000 間店舖，其中約 80%是直接經營，其餘則為特許經營。為進一步提高市場份額，本業務將持續進行新市場的網絡佈局，及時檢討商品結構和經營策略，不斷優化供應鏈管理，加強人才的培訓和引進，同時對新開門店及虧損門店實行一對一的幫扶行動，提升其經營能力和績效。

本集團的**啤酒業務**於 2012 年第一季度的營業額為港幣 57.78 億元，較去年同期增加 17.9%。儘管今年 3 月全國大部分地區氣溫偏低，長江中下游和以南地區連續陰雨天，但本集團透過積極的促銷及市場推廣活動，令回顧季度內的啤酒銷量上升 4%至約 1,976,000 千升。本集團行銷全國的「雪花 Snow」啤酒佔總銷量超過 90%。

本業務位於河南及浙江新建及併購的啤酒廠已於回顧季度內相繼投產。於 2012 年 3 月底，本集團在中國內地經營超過 80 間啤酒廠，年產能超過 15,600,000 千升。

於回顧季度內，整體經營成本上升，加上為了應對激烈的市場競爭，而加大了促銷力度及市場宣傳投放，因而影響了啤酒業務的短期經營業績。於回顧季度內，本業務應佔虧損為港幣 3,300 萬元，去年同期的應佔溢利則為港幣 2,000 萬元。本集團啤酒業務通過發揮規模及集中採購優勢，積極推進精益生產，節能降耗，藉此舒緩成本上漲壓力。同時，本集團亦進一步改善產品結構，致力提升精製酒銷量，從而提升平均銷售價格，穩固盈利空間。

本集團的**食品業務**於 2012 年第一季度的營業額較去年同期增加 14.1%至港幣 25.8 億元，而應佔溢利較去年同期減少 51.3%至港幣 5,700 萬元。透過在內地活畜養殖業務帶來的協同效應，本集團維持香港活豬市場的領導地位。然而，儘管回顧季度內的毛豬供應充足使出欄價格於高位有所回調，但經營費用包括毛豬採購成本仍然高昂，為肉食業務的短期盈利帶來壓力。為了維持競爭優勢，本集團繼續加快渠道擴張並調整營銷策略，提高了上海、山東等地市場分佈的協同能力。

綜合食品業務方面，本集團實現了從地區市場向全國市場戰略邁進的第一步，除了由原有的浙江市場拓展至江蘇、安徽等周邊市場，並在揚州及杭州舉辦年度新品推廣發佈會，令回顧季度內的營業額錄得增長。此外，本業務亦積極調整產品結構，以提高盈利能力，從而抵銷普遍成本上升的影響。

本集團的**飲品業務**於 2012 年首三個月的營業額較去年同期增加 63.8%至港幣 9.29 億元，而應佔溢利較去年同期減少 40.0%至港幣 600 萬元，主要是由於與麒麟控股株式會社的合營公司於 2011 年 8 月中正式成立，由於其所產生的初期費用和原有業務的合併營運，攤薄了飲品業務對本集團的盈利貢獻。

本集團的飲品業務以「怡寶 C'estbon」純淨水作為主要業務，於 2012 年第一季度的總銷量上升 30%至約 677,000 千升，包裝水業務的銷量繼續保持平穩增長，其中位於湖南、四川、江西、福建等廣東省以外之市場銷量和營業額均錄得高速增長。「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、四川等地的分銷渠道拓展銷售，並進行優化產品結構及理順價格體系等工作，積極改善經營狀況。自去年年底，包裝物料等主要原輔材料價格有所回落，減輕了因員工成本上升而對毛利率造成的壓力。

本公司主席喬世波先生表示：「我們預計 2012 年中國的經營環境仍具挑戰，而全球經濟波動將影響消費意慾。然而，我們相信中國消費市場對短期的市況波動將繼續有較強的抵禦能力。憑藉本集團強大的消費業務平台及規模效應，我們將繼續致力向全國擴張，並提升業務運營效率。此外，本集團將繼續審慎物色及評估投資機遇，以加強本集團業務的領先地位。」

* * *

華潤創業有限公司簡介

華潤創業有限公司於香港聯交所掛牌，是香港恒生指數成份股之一。本集團主要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
戰略規劃及投資者關係部

手機：+852 9861 1983

傳真：+852 2598 8453

電郵：vincent.tse@cre.com.hk

黃美玲女士，高級公共關係經理
戰略規劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8412

傳真：+852 2598 8453

電郵：jover.wong@cre.com.hk

偉達公共關係顧問有限公司

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

傳真：+852 2576 1990

電郵：crystal.yip@hkstrategies.com

2012年首三個月業績的詳細資料已於指定的香港交易及結算所有限公司指定網站www.hkexnews.hk及本公司網站www.cre.com.hk刊登。