

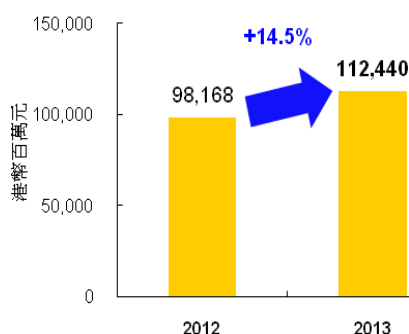
即時發布

新聞稿

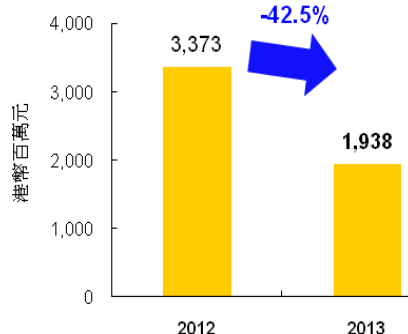
華潤創業公佈未經審核之 2013 年首九個月回顧

- 未經審核綜合營業額及股東應佔溢利分別按年增加 **14.5%**和減少 **42.5%**至港幣 **1,124.40** 億元和港幣 **19.38** 億元。
- 股東應佔溢利下降，主要由於去年同期錄得資產重估收益，而今年並無此項。
- 若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利將增加 **6.5%**至港幣 **19.16** 億元。
- 零售業務的營業額增加 **13.9%**至港幣 **718.27** 億元，應佔溢利則減少 **67.8%**至港幣 **7.21** 億元。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務的應佔溢利減少 **3.9%**。
- 啤酒業務的營業額增加 **15.2%**至港幣 **274.10** 億元，應佔溢利則增加 **26.1%**至港幣 **11.07** 億元。
- 飲品業務增長強勁，營業額和應佔溢利為港幣 **58.69** 億元和港幣 **1.29** 億元，分別增加 **50.2%**和 **46.6%**。食品業務的整體表現主要受業務重組影響。

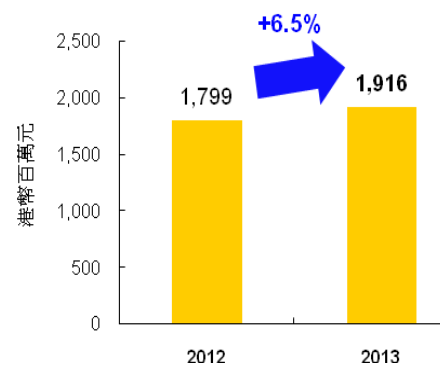
首九個月未經審核綜合營業額



首九個月未經審核股東應佔綜合溢利



首九個月未經審核股東應佔基礎綜合溢利



（香港，2013年11月14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2013年9月30日止九個月之未經審核財務及業務回顧。本集團的未經審核綜合營業額及本公司股東應佔綜合溢利分別增加14.5%及減少42.5%至港幣1,124.40億元及港幣19.38億元。若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利則增加6.5%至港幣19.16億元。



本公司首席執行官洪杰先生表示：「儘管2013年首九個月受需求減弱、產能過剩和政策調控等因素的影響，令宏觀經濟增長持續放緩，但我們將把握中國經濟反彈的機遇，進一步拓展業務，持續提升盈利能力。」

零售業務錄得營業額及應佔溢利為港幣718.27億元及港幣7.21億元，分別增加13.9%及減少67.8%。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務的應佔溢利較去年同期減少3.9%。於2013年9月底，本集團在中國共經營超過4,500間店舖，其中約83%是直接經營，其餘則為特許經營。今年首九個月的同店銷售按年增長5.9%。整體銷售增長主要受惠於積極開拓新區域及新門店。

本業務積極採取措施控制營運成本，以應付各地上調最低工資及行業正常加薪對本業務構成的經營利潤壓力。回顧期內，本集團進一步提高市場份額，促進加強其零售業務在全國的影響力，同時把去年併入本集團之江西洪客隆百貨投資有限公司的門店全面升級為「華潤萬家 CR Vanguard」。

此外，2013年10月，本集團與Tesco PLC（「Tesco」）就整合中國零售業務，成立合資公司達成協議。該協議仍有待政府監管機構和本公司股東的批覆。根據協議內容，Tesco將把目前在內地經營的134間門店及19間購物商場注入合資公司，並以注入現金港幣43.25億元認購合資公司新發股份，使得本集團與Tesco分別持有該合資公司80%及20%的股權。該合資公司將成為本集團與Tesco之單一平臺，主要於大中華從事大賣場、超級市場、便利店、現購自運業務、酒類專賣店（以及任何前述各項之網上／互聯網同類店舖）進行多種類零售業務。合資公司將成為大中華領先之多業態的零售商，支援快速增長及提升盈利能力。

啤酒業務的營業額及應佔溢利分別為港幣 274.10 億元及港幣 11.07 億元，分別增加15.2%及 26.1%。2013 年首九個月的啤酒銷量按年上升逾 8%至約 9,831,000 千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量上升 9%至約 8,984,000 千升，佔總銷量超過 90%。

今年首九個月啤酒銷量的強勁增長勢頭，主要來自本集團致力提升產能，加上有效的品牌推廣，以及強化分銷管道和終端管理服務湊效所致。於第三季度期內，全國廣泛地區氣溫較往常偏高促使啤酒市場整體容量有所增長，且本業務的精製酒銷量實現快速增長，亦有助提升啤酒銷量。

本業務於年內局部增加促銷和市場宣傳費用的投入，在銷售收入顯著增加的帶動下，使本業務的經營利潤有所增長。本集團的啤酒業務於 2013 年 9 月已完成向金威啤酒集團有限公司收購其 7 間啤酒釀造廠的啤酒生產、分銷及銷售業務。該項收購不但可提高本業



務在廣東地區的競爭地位，更可進一步優化本集團於中國的銷售網絡。於 2013 年 9 月底，本集團在中國內地經營超過 90 間啤酒廠，年產能約 20,000,000 千升。

食品業務錄得營業額及應佔溢利分別為港幣 81.75 億元及港幣 1.01 億元，分別增加 5.5% 及減少 62.7%。剔除去年同期稅後估值盈餘及出售非核心資產之收益後，本業務之應佔溢利減少 52.4%。本業務正處於轉型期，新業務尚屬培養期，未形成規模，故對盈利能力造成了影響。

香港業務通過加強與供應商溝通以提高貨源品質，緩解了因香港生豬市場價格處於低位，對活畜經銷業務盈利而構成的壓力。內地肉食業務則透過大力拓展鮮肉分割業務，及在多個城市增設肉食專營零售門店，推動營業額和毛利增長。內地綜合食品業務積極提升「五豐黎紅」品牌的效應，大幅提升了盈利能力。

繼去年收購深圳分銷業務後，大米分銷業務於回顧期內完成收購上海、陝西、湖北地區的分銷業務，並在大米優質產區黑龍江五常完成收購年產能 10 萬噸的大米生產加工業務。此外，本業務透過成功收購一項水果加工分銷業務的併購項目，為打造從源頭到零售終端的縱向一體化全產業鏈定下基礎。

飲品業務的營業額及應佔溢利分別為港幣 58.69 億元及港幣 1.29 億元，分別增加 50.2% 及 46.6%。本業務於 2013 年首九個月的飲品銷量按年上升 38% 至約 3,955,000 千升，主要是「怡寶 C'estbon」純淨水銷量增長迅速，加上積極推廣飲料產品銷售所致。

本業務藉著深化市場以加強競爭優勢，並以廣東及湖南為核心市場，致力延伸周邊地區銷售網絡。面對飲料產品市場競爭，本業務積極加強「麒麟 Kirin」系列飲料產品與包裝水在銷售渠道上的協同投入，聚集重點城市，並對品牌進行適度的本土化調整以擴闊消費群，從而提高產品知名度及認受性，強化市場競爭力。

本公司主席陳朗先生總結：「中國經濟增長放緩或許為消費品行業的經營環境帶來短期的挑戰，但隨著國家加快推進轉型升級，加上有利的政策措施，我們對行業前景更為樂觀。展望未來，我們將繼續推進擴張計劃，以及通過內涵式增長提升盈利能力，穩步邁向成為中國最大消費品企業的目標。」



華潤創業有限公司簡介

華潤創業有限公司於香港聯交所上市，是香港恒生指數成份股之一。本集團主要於中國從事消費品業務，包括零售、啤酒、食品及飲品。

如有垂詢，請聯絡：

華潤創業有限公司

梁偉強先生

助理總經理

投資者關係部

電話：+852 2829 9899

手提電話：+852 6906 2830

電郵：kevin.leung@cre.com.hk

劉玉琴女士

助理投資者關係及公共關係經理

投資者關係部

電話：+852 2829 9897

手提電話：+852 9161 9377

電郵：kelly.lau@cre.com.hk

偉達公共關係顧問

孫慧明女士

電話：+852 2894 6258

手提電話：+852 9050 5406

電郵：agnes.suen@hkstrategies.com

羅嘉銘先生

電話：+852 2894 6219

手提電話：+852 6157 8289

電郵：kevin.law@hkstrategies.com

有關本集團2013年首九個月業績的全部詳情已刊登至指定的香港交易及結算所有限公司網站 www.hkexnews.hk 及本公司網站 www.cre.com.hk 。