

即時發佈

新聞稿

華潤創業公佈未經審核之 2013 年首三個月回顧

- 未經審核綜合營業額及股東應佔溢利分別增加 8.4%及減少 61.4%至港幣 361.53 億元及港幣 5.12 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，二零一三年第一季度未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年同期減少 8.6%。
- 零售業務錄得營業額為港幣 259.23 億元，較去年同期增加 7.3%。剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務應佔溢利較去年同期減少 6.3%。
- 啤酒業務的營業額較去年同期增加 13.3%至港幣 65.48 億元，應佔虧損較去年同期減少 30.3%至港幣 2,300 萬元。
- 飲品業務錄得強勁增長，營業額及應佔溢利分別為港幣 14.53 億元及港幣 800 萬元，同比分別增加 56.4%及 33.3%。食品業務整體表現平穩。



（香港，2013年5月16日）華潤創業有限公司（港交所股份代號：00291）（「本公司」，連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天宣佈截至2013年3月31日止三個月（「回顧期內」）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股東應佔溢利分別按年增加8.4%及減少61.4%至港幣361.53億元及港幣5.12億元。若扣除資產重估，本集團回顧期內未經審核之本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年同期減少8.6%。

第 1 頁，共 4 頁

華潤創業有限公司 China Resources Enterprise, Limited

香港灣仔港灣道 26 號華潤大廈 39 樓 39/F China Resources Building, 26 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong
電話 Tel: (852) 2827 1028 傳真 Fax: (852) 2598 8453 網址 Website: www.cre.com.hk



本公司首席執行官洪杰先生表示：「在 2013 年首季，中央推行反鋪張運動以厲行勤儉節約，加上通脹下行的因素，均對消費構成影響。然而，我們透過繼續推展新市場的網絡佈局，提升在零售、啤酒、食品及飲品四大核心業務的經營效率和資源配置，進一步擴展業務。這些措施使本集團的營業額取得穩健增長，並鞏固我們在現有業務範圍和地域的市場領先地位。」

本集團的零售業務於2013年首季錄得營業額及應佔溢利分別為港幣259.23億元及港幣5.25億元，分別較去年同期增加7.3%及減少60.4%。剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務於2013年首季的應佔溢利較去年同期減少6.3%。至2013年3月底，本集團在中國共經營超過4,400間店舖，其中約82%是直接經營，其餘則為特許經營。本集團零售業務的同店銷售按年增長2.9%，主要受惠於全國零售消費總額的穩健增長。

為進一步提高新地域的市場份額及提高本集團零售業務的影響力，零售業務於回顧期內加大了營銷力度，本集團的「太平洋咖啡 Pacific Coffee」與「Ole'」兩大強勢品牌在東北區首次聯合開設精品店；而「華潤萬家 CR Vanguard」則在寧夏開設首家專營清真品類的超市。本業務積極採取各種措施控制各項營運成本，當中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，以及不斷梳理工作崗位，完善用工制度。

展望未來，本集團零售業務將以大賣場為主力業態，鞏固在國內主要區域市場的領先地位，同時加快在三四線城市以及鄉鎮縣級市場的拓展速度，並加快推進對收購門店的工程改造，為客戶提供更為舒適的購物環境，提升門店形象。

本集團的啤酒業務於2013年首季的營業額及應佔虧損分別為港幣65.48億元及港幣2,300萬元，同比分別增加13.3%及減虧30.3%。本業務於2013年首季的啤酒銷量較去年同期上升16%至約2,297,000千升，主要是持續完善產能佈局，並推進分銷管道建設和終端管理服務湊效所致。其中，「雪花 Snow」啤酒的銷量同比上升17%至約2,103,000千升，佔總銷量超過90%。回顧期內，位於廣西及安徽等地新建的啤酒廠已相繼投產。至2013年3月底，本集團在中國內地經營超過80間啤酒廠，年產能約18,000,000千升。

有見市場競爭漸趨劇烈，本集團加大市場營銷力度，並深化產品結構調整，減低整體經營成本上升的影響，穩固盈利空間。本集團的啤酒業務於2013年2月已簽署合約，向金威啤酒集團有限公司(「金威啤酒」)收購其啤酒生產、分銷及銷售業務。憑藉金威啤酒在中國市場尤其廣東地區的良好品牌聲譽及強大市場份額，加上其龐大的銷售網絡及優質生



產設施，該收購不但可增加本業務的產能和規模效應，並可進一步完善本集團於中國的銷售網絡，持續提升本集團在全國啤酒行業的領導地位。

本集團啤酒業務將持續開展「雪花 Snow」品牌宣傳推廣活動，以提升品牌的美譽度和忠誠度。與此同時，本業務將繼續謹慎尋求及評估投資商機，並結合內涵增長，提升市場份額。

本集團食品業務錄得營業額為港幣24.33億元，較去年同期減少5.7%；應佔溢利為港幣5,700萬元，與去年同期持平。

香港業務方面，活畜經銷業務通過與供應商積極交流，加強供應鏈管理，緩解香港活豬市場價格處於低位的影響。而內地肉食方面，本業務透過大力拓展鮮肉分割業務，並在多個城市增設肉食專營零售門店，使毛利增長理想。內地綜合食品業務方面，通過加大「五豐黎紅」品牌影響力，使盈利能力較去年同期大幅提升。此外，本業務於回顧期內完成一項水果加工分銷業務的收購項目，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。

展望未來，本集團食品業務將持續專注國內市場，不斷提升現有業務營運效率，積極推進發展戰略，並透過「五豐 Ng Fung」品牌進行宣傳推廣、開拓新市場和併購活動，進一步提升國內業務的規模和盈利能力。

本集團**飲品業務**於2013年首季的營業額及應佔溢利分別為港幣14.53億元及港幣800萬元，較2012年同期分別增加56.4%及33.3%。銷量較去年同期上升43%至約971,000千升，主要是積極推廣飲料產品銷售，以及純淨水銷量和營業額高速增長所致。

本業務同時透過不斷梳理銷售流程，以更為靈活的方式操作市場，藉此強化市場競爭力。本業務將繼續加強「麒麟 Kirin」系列飲料產品的市場宣傳投放及促銷力度，並對品牌進行適度的本土化調整以擴濶消費群，促使提高產品知名度及認受性。展望未來，本業務將持續研發新產品以優化產品組合，並推行針對性營銷策略以提升品牌形象，提高市場份額。

本公司主席陳朗先生總結稱：「短期而言，我們預計零售行業的經營環境仍具挑戰性。然而，我們對中國零售市場仍然樂觀，主要是中央政府在『十八大』列出城鎮化的新戰略規劃，預計將推動國內對消費品的需求，從而利好本集團的未來增長。此外，我們將繼續物色更多與市場領先企業合作的機遇，從而發揮協同效益。展望未來，我們將繼續穩步擴充業務和增強核心競爭力，以維持我們在市場的領先地位，把握經濟反彈時所帶



來的機遇。」

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

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

手提電話：+852 9720 6445

電郵：crystal.yip@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年首季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。