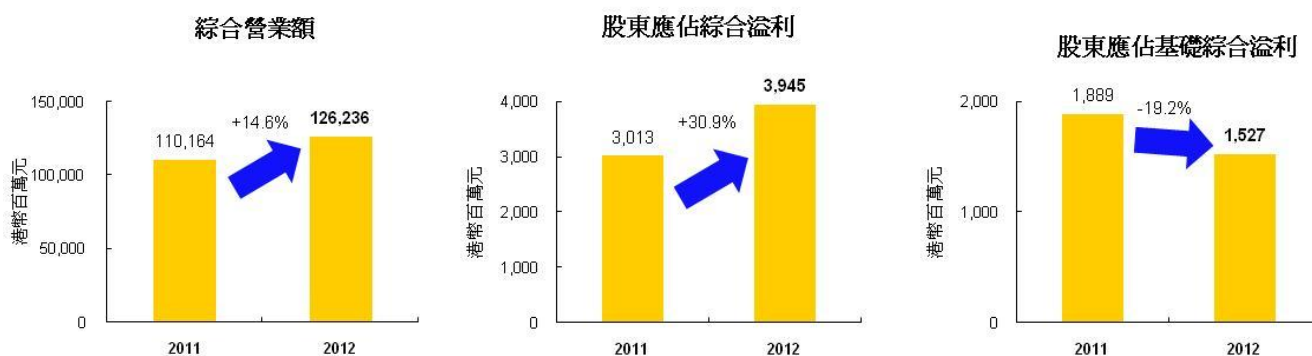


即時發佈  
新聞稿

## 華潤創業公佈 2012 年全年業績 股東應佔綜合溢利增加 30.9%至港幣 39.45 億元

- 綜合營業額及股東應佔溢利分別增加 14.6%及 30.9%至港幣 1,262.36 億元及港幣 39.45 億元。
- 剔除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團之本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年減少 19.2%。
- 零售業務的營業額按年增加 19.1%至港幣 835.06 億元，應佔溢利增加 49.8%至港幣 28.71 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 35.0%，反映本集團擴充零售業務的開支。
- 啤酒業務的營業額及應佔溢利分別增加 5.2%及 4.8%至港幣 280.64 億元及港幣 8.23 億元。
- 董事會建議派發末期股息每股港幣 0.15 元，令 2012 年全年的派息總額達每股港幣 0.3 元。



〔香港，2013年3月21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12月31日止已審核之全年業績本集團的綜合營業額及股東應佔溢利分別按年增加14.6%及30.9%至港幣1,262.36億元及港幣39.45億元。剔除資產重估及出售主要非核心資產/投資之稅後收益，本集團的本公司股東應佔基礎綜合溢利按年減少19.2%至港幣15.27億元。董事會建議派發末期股息每股港幣0.15元，連同中期股息每股港幣0.15元，2012年全年的派息總額達每股港幣0.30元。



本公司首席執行官洪杰先生表示：「儘管 2012 年市場環境波動，本集團仍繼續積極物色市場機遇，以進一步提高競爭力。本集團堅定實施全國發展、區域領先，致力爭取不同業務達致協同效應的發展策略，穩步擴展業務並鞏固其於中國消費品行業的領先地位。這為本集團奠定扎實的基礎，從而應對任何不明朗因素，並把握經濟反彈時所帶來的機遇。」

本集團的**零售業務**於2012年的營業額為港幣835.06億元，應佔溢利為港幣28.71億元，分別按年增加19.1%及49.8%。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務於2012年的應佔溢利較2011年減少35.0%。本業務的同店銷售按年增長4.1%，主要受惠於物價上升、積極開拓新門店、以及來自新收購的江西洪客隆百貨投資有限公司所帶來的貢獻。於2012年底，本集團在中國共經營超過4,400間店舖，其中約81%是直接經營，其餘則為特許經營。

於2012年，本業務的超市業態持續進行新市場的網路佈局，相繼進駐四川、福建、海南等新市場，還成功進駐浙江省杭州市地鐵站開設多家便利店商舖。除了擴展店舖網絡外，本集團透過與國內的全國性房地產企業合作，使旗下多業態門店協同進駐優質的購物商場。為了進一步提升競爭優勢，本集團的零售業務將繼續把資深員工調配至新地區市場，同時豐富其產品組合，為顧客提供獨特的購物體驗和消費樂趣。

展望未來，本業務將把多業態的成功模式複製至三四綫城市及鄉鎮縣級市場，同時在核心城市增加佈點，以進一步增加市場份額。

於回顧年度，本集團**啤酒業務**的營業額及應佔溢利分別為港幣280.64億元及港幣8.23億元，分別按年增加5.2%及4.8%。2012年的啤酒總銷量按年上升4%至約10,639,000千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量佔本集團的總銷量超過90%。截至2012年底，本集團在中國內地經營超過80間啤酒廠，總年產能約為18,000,000千升。

有見原輔材料成本上漲，以及天氣不佳和越趨激烈的市場競爭，本業務通過發揮規模優勢及集中採購優勢以提高生產效益，同時加大市場推廣和宣傳力度，以提高啤酒銷量和優化產品結構。此外，於2013年2月，本業務與金威啤酒集團有限公司(「金威啤酒」)訂立協議，以收購其啤酒生產、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强大市場份額，加上其龐大的銷售網絡及優質生產設施，該收購不但可以增加本業務的產能和規模效應，而且亦可提升本集團在全國啤酒行業的領導地位。

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



本集團**食品業務**的營業額按年減少 3.1%至港幣 103.79 億元，應佔溢利按年增加 19.1%至港幣 3.31 億元。剔除稅後估值盈餘淨額及視為出售非核心資產之收益後，本業務於 2012 年的應佔溢利按年減少 1.5%。

於 2012 年，內地肉食業務的毛利增長理想，主要受惠於毛豬採購成本持續下降，以及大力拓展鮮肉分割業務，並增設多間肉食專營零售門店。有見中國內需消費不振、天氣不佳等因素的影響，內地綜合食品業務調整其產品組合，並透過收購深圳一家大米分銷公司，積極拓展下游大米分銷業務。同時，凍品經銷業務透過梳理銷售渠道及加強與客戶的溝通，使本業務盈利逐步回穩。本業務亦策略性出售遠洋捕撈及水產品加工業務，以集中資源發展核心業務。

展望未來，本業務將持續專注國內市場，不斷提升營運效率，同時積極物色擴闊收入來源的機遇，專注發展食品和農產品採購及分銷等潛力較高的業務。此外，本集團亦將發掘這些有較高增長潛力的業務與本集團零售業務合作的可能性，預期將可帶來協同效益及最佳的業務增長潛力。

本集團**飲品業務**於 2012 年的營業額為港幣 47.66 億元，應佔溢利為港幣 8,600 萬元，分別按年增加 53.1%和減少 31.7%。應佔溢利同比減少的主要原因，是加強「麒麟 Kirin」系列飲料產品的推廣力度，以及與麒麟控股株式會社的合營公司攤薄了盈利貢獻所致。

「怡寶 C'estbon」純淨水銷量增長理想，加上積極推廣「麒麟 Kirin」系列飲料產品，本業務總銷量按年上升 33%至 3,507,000 千升。純淨水業務的銷量和營業額於廣東、湖南、四川、江蘇、廣西及福建等市場均錄得快速增長，使其在華南地區的領先地位更為穩固。

「麒麟 Kirin」系列飲料產品已順利透過包裝水業務的分銷渠道拓展銷售，並通過擴展銷售網絡提升利潤及增加市場覆蓋。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及提高市場份額。

本公司主席陳朗先生總結稱：「展望 2013 年，我們預計零售行業的經營環境仍具挑戰性。然而，中央政府在『十八大』列出城鎮化的新戰略規劃，預計將推動國內消費，故此我們對中國零售市場的長遠發展仍然樂觀。在環境配合下，我們將繼續物色更多與市場領先企業合作的機遇，特別在零售和食品業務，從而發揮協同效益。此外，為了提升營運效率、改善企業管理流程和增加成本效益，我們計劃在未來五至六年間投入超過人民幣 20 億元以建立多個資訊科技系統，包括企業資源規劃『ERP』系統和客戶關係管理『CRM』系統。」

「我們將繼續提升旗下各項消費品業務的市場份額，同時藉著規模優勢改善經營效率，為顧客及股東締造長遠價值。」



## 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

謝丹翰先生

總經理

戰略策劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8407

手提電話：+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

手提電話：+852 9389 0851

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

### 偉達公眾關係顧問有限公司

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

手提電話：+852 9720 6445

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

有關本集團2012年全年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 <http://www.hkexnews.hk> 及本公司網站 [www.cre.com.hk](http://www.cre.com.hk)。