

即時發布

新聞稿

## 華潤創業公佈 2014 年中期業績 準備就緒 實現可持續發展

- 未經審核綜合營業額增加 16.2%至港幣 835.06 億元，本公司股東應佔溢利減少 8.7%至港幣 9.29 億元。
- 剔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減少 33.5%。
- 零售業務的營業額及應佔溢利分別增加 9.8%及 9.9%至港幣 525.89 億元及港幣 7 億元。剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務的應佔溢利按年減少 29.6%。2014 年 5 月，本集團與 Tesco PLC 籌組合資企業，攤薄了零售業務對本集團的盈利貢獻。
- 啤酒業務的營業額及應佔溢利分別增加 14.9%及 16.5%至港幣 184.75 億元及港幣 4.17 億元。
- 食品業務正處於轉型期，營業額增加 60.6%至港幣 80.35 億元，2014 年上半年應佔虧損為港幣 7,200 萬元，而去年同期應佔溢利為港幣 7,100 萬元。
- 飲品業務錄得強勁增長，營業額及應佔溢利分別增加 49.8%及 69.2%至港幣 50.57 億元及港幣 6,600 萬元。
- 董事會建議派發中期股息每股港幣 0.11 元。

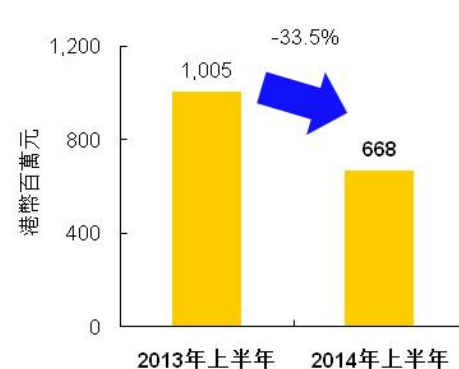
未經審核綜合營業額



未經審核股東應佔綜合溢利



未經審核股東應佔基礎綜合溢利



〔2014 年 8 月 21 日，香港〕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」）今日宣布截至 2014 年 6 月 30 日止 6 個月的中期業績。本集團的未經審核綜合營業額及本公司股東應佔溢利分別增加 16.2%及減少 8.7%至港幣 835.06 億元及港幣 9.29 億元。剔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減少 33.5%至港幣 6.68 億元。董事會建議派發每股港幣 0.11 元的中期股息。

本公司首席執行官洪杰先生表示：「儘管中國經濟增長放緩，市場充滿挑戰，然而與 Tesco PLC（「Tesco」）成功籌組合資企業，我們感到非常高興。合資企業的成立，將進一步強化本集團的市場領導地位、品牌價值、電商業務、全球供應鏈及營運水平，促使我們更有信心，把握未來機遇。」

本集團**零售業務**的營業額及應佔溢利分別增加 9.8%及 9.9%至港幣 525.89 億元及港幣 7 億元。剔除稅後估值盈餘的影響後，2014 年上半年本業務的應佔溢利按年減少 29.6%。2014 年 5 月 28 日，本集團與 Tesco 組成合資企業，攤薄了零售業務對本集團的盈利貢獻。

於回顧期內，國內宏觀經濟增長放緩，高檔商品及儲值卡銷售受中央厲行節約影響，加上電商銷售快速增長，導致本業務的同店銷售按年減少 1.4%。

行業正常加薪、員工工資成本持續上調及與 Tesco 整合的相關成本，為本業務的盈利能力構成壓力。然而，本集團與 Tesco 籌組合資企業，預期可增強本集團電商及全球供應鏈的全面實力，帶來龐大的協同效益，包括人力資源的合理化、採購能力的提升、以及資訊科技和物流的優化等。在積極推動與 Tesco 融合下，本業務亦持續拓展新市場，優化商品結構和經營策略，以進一步提高市場份額，擴大其在全國的影響力。截至 2014 年 6 月底，本集團在中國共經營超過 4,700 間店舖，其中約 84%是直接經營，其餘則為特許經營。

2014 年上半年，本集團**啤酒業務**的營業額及應佔溢利分別按年增加 14.9%及 16.5%至港幣 184.75 億元及港幣 4.17 億元，啤酒銷量同比上升 9%至約 6,301,000 千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量同比上升 5%至約 5,520,000 千升，佔總銷量約 90%。

本業務整體銷量保持增長勢頭，受惠於各項措施，尤其是精製酒銷量快速增長及金威啤酒業務的成功整合。本集團持續完善產能佈局、加強品牌推廣，實施針對性措施提高銷售網絡經營效率，亦有助推動本業務的銷量增長。截至 2014 年 6 月底，本集團在中國經營超過 95 間啤酒廠，年產能超過 19,000,000 千升。

於回顧期內，面對市場競爭進一步加劇，本業務適度增加對促銷和市場宣傳費用的投入。通過進一步提升生產效率，深化產品結構調整，帶動平均銷售價格上升，穩固盈利空間。

2014 年上半年，本集團**食品業務**的營業額按年增加 60.6%至港幣 80.35 億元，應佔虧損為港幣 7,200 萬元，而去年同期的應佔溢利為港幣 7,100 萬元。

於回顧期內，本業務正處於轉型期，大米等新業務的市場開拓費用較大，對本業務整體盈利能力造成影響。大米業務通過併購和增加拓展渠道的投入，同比銷售迅速增長；並繼續擴大市場份額，逐步實現規模效益。

透過大力拓展一級肉食批發業務及鮮肉分割業務，在多個城市增設肉食專營零售門店，內地肉食業務的營業額大幅增長。此外，國內生豬價格下跌，採購成本因而下降，盈利能力得以提升。綜合食品業務則繼續積極加大促銷力度，提升整體盈利能力。

展望未來，本集團的食品業務將繼續專注國內市場，通過不斷壯大規模，提升現有業務營運效率，積極推進發展策略。

2014年上半年，本集團**飲品業務**的營業額及應佔溢利分別按年增加**49.8%**及**69.2%**至港幣**50.57億元**及港幣**6,600萬元**。

本業務旗艦產品「怡寶 C'estbon」純淨水銷量大幅增長，帶動本業務 2014 年上半年的總銷量按年增加 **42%**至約 **3,222,000** 千升。本業務繼續開拓廣東省、湖南省、四川省及周邊地區的銷售網絡，加強競爭優勢，進一步鞏固純淨水業務在華南地區的領先地位。同時，亦通過積極的營銷及推廣活動，如贊助「變形金剛 4」電影，帶動銷量增長。

展望未來，本業務將加強其產品研發力度，優化市場策略，以改善運營效率。

本公司主席陳朗先生總結稱：「雖然面對營運環境不穩及電商行業帶來競爭，但與 Tesco 的合作，使我們對本集團的長遠發展仍然感到樂觀，並相信合資企業將會發揮巨大協同效益。我們也將繼續優化各業務的發展策略，拓展全國，提升整體營運效益及盈利能力。我們有信心能夠把握未來，抓緊發展機遇。」

\*\*\*

## 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](mailto:kevin.leung@cre.com.hk)

劉玉琴女士  
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](mailto:kelly.lau@cre.com.hk)

### 偉達公眾關係顧問有限公司

孫慧明女士  
電話：+852 2894 6258  
手提電話：+852 9050 5406  
電郵：[agnes.suen@hkstrategies.com](mailto:agnes.suen@hkstrategies.com)

李安妮女士  
電話：+852 2894 6259  
手提電話：+852 5486 2852  
電郵：[anni.li@hkstrategies.com](mailto:anni.li@hkstrategies.com)

有關本集團2014年中期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](http://www.hkexnews.hk)及本公司網站[www.cre.com.hk](http://www.cre.com.hk)。