

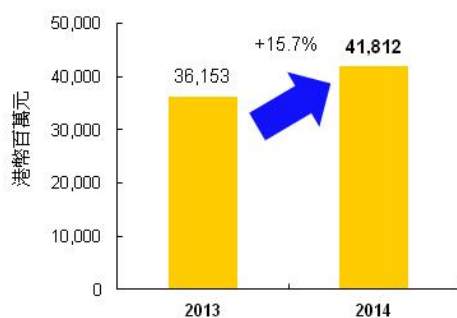
即時發佈

新聞稿

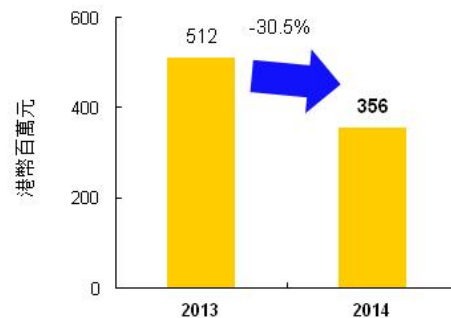
華潤創業公佈未經審計之 2014 年第一季度回顧

- 未經審核綜合營業額及股東應佔綜合溢利分別較去年同期增加 **15.7%** 及減少 **30.5%**，至港幣 **418.12** 億元及港幣 **3.56** 億元。
- 若扣除資產重估，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 **31.8%**。
- 零售業務錄得營業額增加 **8.3%** 至港幣 **280.81** 億元，本業務應佔溢利較去年同期減少 **10.3%** 至港幣 **4.71** 億元。
- 啤酒業務的營業額較去年同期增加 **20.3%** 至港幣 **78.76** 億元，本業務應佔溢利為港幣 **600** 萬元，去年同期應佔虧損則為港幣 **2,300** 萬元。
- 食品業務錄得營業額港幣 **39.42** 億元，同比增加 **62.0%**，本業務應佔虧損為港幣 **5,000** 萬元，去年同期應佔溢利則為港幣 **5,700** 萬元。本業務整體表現受業務轉型影響。
- 飲品業務錄得強勁增長，營業額及應佔溢利分別為港幣 **22.59** 億元及港幣 **1,000** 萬元，同比分別增加 **55.5%** 及 **25.0%**。

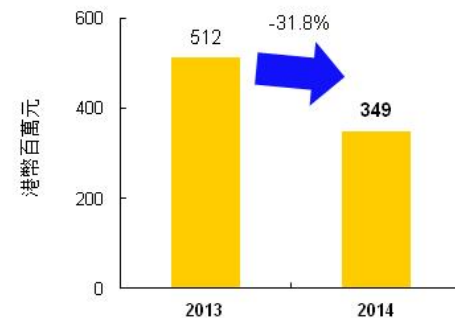
首三個月未經審核
綜合營業額



首三個月未經審核
股東應佔綜合溢利



首三個月未經審核
股東應佔基礎綜合溢利



〔香港，2014年5月26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2014年3月31日止三個月之未經審核財務及業務回顧。本集團的未經審核綜合營業額及股東應佔綜合溢利分別按年增加 **15.7%** 及減少 **30.5%**，至港幣 **418.12** 億元及港幣 **3.56** 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 **31.8%** 至港幣 **3.49** 億元。

本公司首席執行官洪杰先生表示：「儘管中國經濟增長動力放緩，本集團將連同擁有豐富經驗的合資企業夥伴，謹慎拓展業務，鞏固本集團的領導地位及加強長遠盈利能力。」

本集團之零售業務錄得營業額及應佔溢利分別為港幣 280.81 億元及港幣 4.71 億元，分別較去年同期增加 8.3%及減少 10.3%。至 2014 年 3 月底，本集團在中國共經營超過 4,600 間店舖，其中約 83%是直接經營，其餘則為特許經營。

於回顧期內，本集團零售業務的同店銷售按年減少 0.4%，主要由於國內宏觀經濟增長放緩，中央厲行節約，高級商品銷售下降，以及電商銷售迅速增長所致。

各地上調最低工資標準及行業正常加薪，對零售業務盈利能力繼續構成壓力。為此，本集團積極全面地合理控制各項營運成本。為加強零售業務在全國的影響力，及進一步提高市場份額，本業務持續推進新市場的網絡佈局。於回顧期內，本集團以大賣場業態首次進駐遼寧省遼陽市和廣東省高州市等三四線城市。「采活 VIVO」藥妝店和「太平洋咖啡 Pacific Coffee」保持在一二線城市開店擴張。

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。該協議將於稍後完成。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。Tesco 以注入資產和現金港幣 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 之獨家平台，主要於大中華通過從事大賣場、超級市場、便利店、現購自運業務和酒類專賣店（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，使國內專才與國際最佳營運實踐達成融合，為中國消費者提供更優良的零售服務，實現龐大的成本及營運協同效益。

本集團的啤酒業務於 2014 年第一季度的營業額為港幣 78.76 億元，較去年同期增加 20.3%。本業務應佔溢利為港幣 600 萬元，去年同期應佔虧損則為港幣 2,300 萬元。啤酒銷量同比上升 12%至約 2,575,000 千升，其中行銷全國的「雪花 Snow」啤酒銷量同比上升 8%至約 2,271,000 千升，佔總銷量約 90%。

啤酒銷量的增長動力主要是持續完善產能佈局、加強品牌推廣，以及強化銷售渠道和開拓新的分銷渠道所致。此外，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，以及精製啤酒銷售快速增長。於 2014 年 3 月底，本集團在中國內地經營超過 95 間啤酒廠，年產能超過 19,000,000 千升。

面對越趨激烈的市場競爭，本業務適度增加對促銷和市場宣傳費用的投入。通過發揮規模優勢及集中採購以舒緩成本上漲壓力，積極推進精益生產。與此同時，本業務致力豐富產品組合，帶動平均銷售價格上升，穩固盈利水平。

本集團的食品業務於 2014 年第一季度的營業額為港幣 39.42 億元，較去年同期增加 62.0%；2014 年第一季度的應佔虧損為港幣 5,000 萬元，去年同期的應佔溢利則為港幣 5,700 萬元。本業務正處於轉型期，大米分銷業務以及其他新業務的市場開拓費用較多，令整體盈利能力受到影響。

生豬市場整體行情仍顯弱勢，市場供應充足且價格持續處於低位，令香港業務受到影響；另外，飼料等大宗原料仍維持高位，養殖業務效益降低。

肉食業務方面，通過大力拓展肉食批發以及鮮肉分割業務，以及在多個城市增設肉食專營零售門店等手段，令營業額較去年同期大幅增加；另外由於國內生豬售價下跌，肉食業務採購成本因而下降，盈利能力提高。

內地綜合食品業務方面，作為一般餐飲及家庭消費為主的部分調味品銷售依然旺盛。同時，大米業務通過併購實現快速發展，並依靠零售業務平台和品牌基礎逐步拓展全國銷售，致力打造「五豐 Ng Fung」大米優質品牌。此外，內地生鮮業務方面則通過豐富生鮮產品組合，以產品多樣性吸引消費群體，提升生鮮業務的產品競爭力與銷售渠道的穩定性。

本集團**飲品業務**於 2014 年第一季度的營業額及應佔溢利為港幣 22.59 億元及港幣 1,000 萬元，分別按年增加 55.5%和 25.0%。「怡寶 C'estbon」純淨水銷量迅速增長，令本業務於 2014 年第一季度的飲品總銷量上升 44%至約 1,402,000 千升。

純淨水業務專注於廣東、湖南及四川等核心市場，並延伸銷售網絡至周邊地區，以深化市場滲透，鞏固其在華南地區的領先地位。本業務加強了飲料產品的市場宣傳投放及促銷力度，並聚焦於重點城市，以促進與包裝水在銷售渠道上的協同投入。此外，飲料產品品牌亦進行適度的本土化調整以擴闊消費群。

本公司主席陳朗先生總結：「中國經濟增長放緩及消費習慣的轉變，將持續為行業經營者帶來挑戰。儘管如此，我們已制定全面的發展策略，做好充分準備並抓緊機遇。我們與 Tesco 的談判超過兩年，相信合營企業的成立將成為本集團業務發展的重要里程碑。展望未來，我們將繼續推進擴張計劃，同時增強營運效率，提升盈利能力，以鞏固在中國消費品行業的領先地位。」

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
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

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

有關本集團2014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。