

即時發佈  
新聞稿

## 華潤啤酒公佈 2023 年中期業績 「啤酒新世界的領導者 白酒新世界的探索者」

- 本集團於 2023 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,871,000,000 元，較去年同期上升 13.6%。
- 本集團於 2023 年上半年的未計利息及稅項前盈利及本公司股東應佔溢利為人民幣 6,245,000,000 元及人民幣 4,649,000,000 元，分別較去年同期上升 21.1%及 22.3%。
- 啤酒業務方面，本集團 2023 年上半年整體啤酒銷量較去年同期上升 4.4%至約 6,571,000 千升。2023 年上半年次高檔及以上啤酒銷量約 1,444,000 千升，較去年同期增長 26.4%，產品結構持續提升。其中，「喜力®」品牌的銷量錄得接近 60%增長。
- 本集團於 2023 年上半年的啤酒平均銷售價格較去年同期上升 4.4%。
- 白酒業務方面，本集團已於 2023 年上半年完成貴州金沙股權轉讓的交割。本集團的白酒業務於 2023 年上半年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣 977,000,000 元及人民幣 71,000,000 元。如剔除因收購貴州金沙所產生的無形資產攤銷的影響，未計利息及稅項前盈利為人民幣 395,000,000 元。
- 董事會議宣派付中期股息每股人民幣 0.287 元。

〔香港，2023 年 8 月 18 日〕華潤啤酒（控股）有限公司（港交所股份代號：00291（港幣櫃台）及 80291（人民幣櫃台））（「本公司」，連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天宣佈其截至 2023 年 6 月 30 日止未經審核之中期業績。本集團於 2023 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,871,000,000 元，較去年同期上升 13.6%。本集團於 2023 年上半年的未計利息及稅項前盈利及本公司股東應佔溢利為人民幣 6,245,000,000 元及人民幣 4,649,000,000 元，分別較去年同期上升 21.1%及 22.3%。本集團已於 2023 年 1 月 10 日（「交割日」）完成貴州金沙窖酒酒業有限公司（「貴州金沙」）股權轉讓的交割，貴州金沙自交割日起已成為本集團的間接非全資附屬公司，並納入本集團的財務合併範圍。本集團的啤酒業務於 2023 年上半年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣 22,894,000,000 元及為人民幣 6,202,000,000 元，較去年同期分別約上升 9.0%及 20.0%。

本公司執行董事及董事會主席侯孝海先生表示：「2023 年上半年，本集團迎來『3+3+3』企業戰略中的最後一個三年，正式開啟『決勝高端』的關鍵階段，堅定推進『啤酒+白酒』雙賦能的新業務

模式。本集團自收購貴州金沙以來積極優化及夯實組織架構，設立華潤雪花及華潤酒業兩個事業部，分別負責啤酒及白酒業務的營運管理。兩大事業部明確了各自的發展藍圖，使得啤酒業務更加聚焦精細均好，白酒業務的制度體系更加完善。展望 2023 年下半年，增長將繼續為本集團的第一策略。本集團將致力做大規模、提升質量、夯實底部、適度調整價格、精益費用及精準管店，旨在進一步鞏固競爭優勢，延續上半年的發展態勢，爭取 2023 年全年銷量增長，穩步邁向『做啤酒新世界的領導者』、『做白酒新世界的探索者』！」

## 啤酒業務

2023 年上半年，中國內地啤酒市場自年初已開始逐步恢復，加上上半年進入夏天後高溫天氣日子較多，有利於啤酒銷售。本集團 2023 年上半年整體啤酒銷量較去年同期上升 4.4% 至約 6,571,000 千升。

於回顧期內，本集團持續推進「決勝高端」戰略落地，通過各類主題推廣和渠道營銷活動，繼續培育與推廣各重點品牌。2023 年上半年次高檔及以上啤酒銷量約 1,444,000 千升，較去年同期增長 26.4%，產品結構持續提升，同時帶動平均銷售價格上升 4.4%。在中國品牌推廣方面，本集團通過代言人提升品牌影響力的同時，亦通過贊助多場馬拉松賽事《勇·不止步》、綜藝節目《一起露營吧 2》、中國極限賽事「X GAMES」及推出行業首款人類+AI 共創設計啤酒「X 宇宙計劃」等活動持續培育與推廣各高端品牌。其中，「雪花純生」、「勇闖天涯superX」和「老雪」等產品於 2023 年上半年均持續保持快速增長。在國際品牌方面，本集團借助歐冠賽事，展開了「歐冠」主題營銷戰役，並借助首款高檔無醇啤酒「喜力® 0.0」的新產品上市，展開了上市官宣活動，帶動「喜力®」品牌的銷量於 2023 年上半年錄得接近 60.0% 增長。

本集團整體啤酒銷量增加及平均銷售價格上升帶動了營業額上升，同時部份包裝物的成本下降，使得本集團的啤酒業務於 2023 年上半年的毛利較去年同期上升 16.6%，而毛利率則較去年同期上升 2.9 個百分點至 45.2%，盈利能力進一步提升。

本集團的啤酒業務於 2023 年上半年的銷售及分銷費用受市場推廣及廣告費用增加的影響，較去年同期上升 10.0%。本集團持續推動優化產能佈局，於回顧期內已停止營運 1 間啤酒廠及新設 1 間位於安徽蚌埠市的智能化工廠。於 2023 年 6 月底，本集團在中國內地 24 個省、市、區營運 63 間啤酒廠，年產能約 19,000,000 千升。2023 年上半年已確認推行產能優化所產生的相關固定資產減值虧損和一次性員工補償及安置費用合共較去年同期增加至約人民幣 94,000,000 元（2022 年上半年：無）。

展望未來，面對競爭及市場環境變化，本集團繼續以「決勝高端、卓越發展」戰略管理主題，做好中國品牌和國際品牌的推廣和渠道營銷，推動品牌建設、組織二次轉型、卓越製造、綠色低碳等業

務舉措落地，提升本集團的競爭地位，「做啤酒新世界的領導者」。此外，在小酒館的佈局方面，Joy Brew 酒館深圳店已於 2023 年上半年開始試營業，本集團將於下半年進一步優化小酒館的定位，產品及經營的整體策略，推動 Joy Brew 酒館在其他城市落地。

## 白酒業務

在拓展非啤酒業務方面，本集團已於 2023 年上半年完成貴州金沙股權轉讓的交割。本集團的白酒業務於 2023 年上半年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣 977,000,000 元及人民幣 71,000,000 元。如剔除因收購貴州金沙所產生的無形資產攤銷的影響，未計利息及稅項前盈利為人民幣 395,000,000 元。

本集團自交割後積極推進貴州金沙的投後整合、賦能及提升。在業務推進方面，本集團於回顧期內重點圍繞「去庫存減壓力、線上線下價格恢復、提振渠道信心、建立銷售秩序、抓機遇拓市場、銷售組織重塑」六個方面開展工作，逐步恢復渠道信心。在生產管理方面，本集團由交割日起重點圍繞生產保障和品質保障，提高公司基酒產量和優質酒佔比，同步推進項目建設，為公司未來發展提供核心要素保障。在管理整合方面，本集團在保證關鍵業務領域人才需求的同時，引入華潤啤酒市場操作理念、管理模式與經驗，形成管理賦能，並根據「組織扁平化、聚焦戰略、分工專業化、管控系統化」原則，完成對貴州金沙組織架構的全面重塑。

於 2023 年 6 月底，本集團的白酒業務在中國內地貴州省營運兩個白酒生產廠區，年產能約 20,000 千升。

展望未來，本集團將以「做白酒新世界的探索者」為定位，重點推進白酒新世界的市場營銷體系、卓越運營體系、人力資源管理體系的探索與實踐。同時，本集團亦將積極推動多品牌策略落地，在市場化的機制下，持續打造以「組織相連」、「價值厚增」、「人才共用」、「費用分投」、「渠道共用」及「終端合建」為特色的「啤白雙賦能」商業模式，共同發展啤酒及非啤酒業務。本集團將形成具「戰略協同」、「獨立經營」及「共同成長」優勢於一體的「白白共成長模式」，並依託本集團啤酒業務的渠道優勢，擴展與升級銷售網絡，做大白酒業務。本集團亦會持續關注合適非啤酒酒類飲品的發展機會，持續通過有限多元化發展，發掘潛在的協同效益，進一步拓展業務。

\*\*\*

### 華潤啤酒（控股）有限公司簡介

本公司於香港聯合交易所有限公司上市（股份代號：00291（港幣櫃台）及 80291（人民幣櫃台）），為恒生指數成份股之一，專注於生產、銷售及分銷酒類產品。

如有垂詢，請聯絡：

**華潤啤酒（控股）有限公司**

**梁偉強先生**

公司秘書及投資者關係總監

**葉子華女士**

投資者關係經理

電郵：[ir@crb.cn](mailto:ir@crb.cn)

電話：+852 2360 9699

**偉達公眾關係顧問有限公司**

**譚萬軒先生**

副總監

**朱思齊女士**

高級客戶主任

電郵：[crb-hk@hkstrategies.com](mailto:crb-hk@hkstrategies.com)

電話：+852 2894 6373

有關詳情已刊登至本公司網站 [www.crbeer.com.hk](http://www.crbeer.com.hk)。