

即時發佈
新聞稿

華潤啤酒公佈 2023 年全年業績 「啤白雙賦能 三十共成長」

- 本集團於 2023 年的綜合營業額為人民幣 38,932,000,000 元，較 2022 年增長 10.4%。本集團於 2023 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 6,961,000,000 元及人民幣 5,153,000,000 元，分別較去年上升 33.2%及 18.6%。
- 啤酒業務方面，本集團 2023 年整體啤酒銷量較去年同期上升 0.5%至約 11,151,000 千升。次高檔及以上啤酒銷量約 2,500,000 千升，較去年上升 18.9%，其中，「喜力®」、「雪花純生」、「老雪」和「紅爵」等產品於 2023 年銷量同比均錄得快速的雙位數增長。
- 「喜力®」品牌啤酒於 2023 年銷量同比錄得接近 60.0%的強勁增長，圓滿實現本集團與喜力®合作的第一個五年計劃——「喜力®」品牌啤酒銷量達 600,000 千升的目標。
- 白酒業務方面，本集團已於 2023 年完成貴州金沙 55.19%股權轉讓的交割。本集團的白酒業務於 2023 年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣 2,067,000,000 元及人民幣 130,000,000 元。如剔除因收購貴州金沙所產生的無形資產攤銷之影響，未計利息及稅項前盈利為人民幣 797,000,000 元。
- 展望 2024 年，增長將繼續是華潤啤酒的第一策略。本集團將持續爭取規模和質量的「均好」增長。
- 董事會擬派末期股息每股人民幣 0.349 元（2022 年：每股人民幣 0.302 元）以及特別股息每股人民幣 0.300 元（2022 年：無），祝賀本集團三十周年。連同截至 2023 年六月三十日止六個月的中期股息每股人民幣 0.287 元，2023 年度派息總額為每股人民幣 0.936 元（2022 年：每股人民幣 0.536 元）。

〔香港，2024 年 3 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」或「華潤啤酒」，連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天宣佈其截至 2023 年 12 月 31 日止年度的經審核綜合業績。本集團於 2023 年的綜合營業額為人民幣 38,932,000,000 元，較 2022 年增長 10.4%。本集團於 2023 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 6,961,000,000 元及人民幣 5,153,000,000 元，分別較去年上升 33.2%及 18.6%。本集團已於 2023 年一月十日（「交割日」）完成貴州金沙窖酒酒業有限公司（「貴州金沙」）55.19%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。

本公司執行董事及董事會主席侯孝海先生表示：「2023年是華潤啤酒具有里程碑意義且成果豐碩的一年。2023年既是本集團邁進三十而立之年，又是我們正式進軍白酒市場的一年，亦是『3+3+3』戰略最後一個三年的開局之年，同時是喜力®啤酒 150周年，也是華潤啤酒和喜力®攜手合作的第一個五年的標誌性之年。於回顧年度內，我們積極佈局消費行業的『新世界』，明確了『做啤酒新世界的領導者』及『做白酒新世界的探索者』的企業願景。面對複雜多變的宏觀環境，華潤啤酒克服了嚴峻的行業變局和市場考驗，於2023年取得了整體收入、利潤和啤酒銷量三增長。本集團亦積極探索白酒業務發展，堅定推進『啤白雙賦能，白白共成長』的業務模式。展望2024年，增長將繼續是華潤啤酒的第一策略。在國家堅持『穩中求進』基調的引領下，我們將持續追求規模增長和質量增長，鞏固和增強核心基礎能力，把握市場發展趨勢，推動高質量發展，以爭取2024年整體收入、利潤，以及整體和次高檔及以上啤酒銷量達致『均好』增長！」

啤酒業務

2023年，自疫情管控放開後，中國整體市場環境穩步向好發展，啤酒市場亦逐步恢復。本集團2023年整體啤酒銷量較去年同期上升0.5%至約11,151,000千升。

於回顧年度內，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高端品牌。本集團的啤酒業務於2023年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣36,865,000,000元及為人民幣6,889,000,000元，較去年分別約上升4.5%及30.6%。次高檔及以上啤酒銷量約2,500,000千升，較去年上升18.9%，其中，「喜力®」、「雪花純生」、「老雪」和「紅爵」等產品於2023年銷量同比均錄得快速的雙位數增長。同時，本集團的產品結構亦持續提升，帶動整體平均銷售價格同比上升4.0%。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》及《一起擲串吧》、中國極限賽事「X GAMES」及「王者榮耀」職業聯賽等活動。在國際品牌方面，為慶祝「喜力®」品牌150周年，本集團於上海舉行了一系列的慶祝活動。此外，本集團持續積極拓展更多地區和終端銷售，並借助歐冠賽事，開展「歐冠」主題營銷戰役，以及推出首款高檔無醇啤酒「喜力®0.0」新產品，帶動「喜力®」品牌啤酒於2023年銷量同比錄得接近60.0%的強勁增長，圓滿實現本集團與喜力®合作的第一個五年計劃——「喜力®」品牌啤酒銷量達600,000千升的目標。

本集團持續的高端化發展帶動整體啤酒銷量及營業額上升，同時部份包裝物成本下降，使本集團的啤酒業務於2023年的毛利率較去年上升1.7個百分點至40.2%，盈利能力進一步提升。

本集團的啤酒業務在投放費用培育與推廣各重點高端品牌的同時，亦持續推行「過緊日子」理念，採取多項降本增效措施以控制經營費用。2023年的經營費用率同比下降1.3個百分點至27.1%，當中行政及其他費用率同比下降1.4個百分點至7.9%。本集團持續推動優化產能佈局，於回顧年度內

已停止營運 2 間啤酒廠及新設 1 間位於安徽蚌埠市的智慧化工廠。於 2023 年底，本集團在中國內地 24 個省、市、區營運 62 間啤酒廠，年產能約 19,100,000 千升。2023 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約人民幣 141,000,000 元 (2022 年: 人民幣 235,000,000 元)。

展望未來，面對反復多變的消費市場，本集團將繼續以「決勝高端、卓越發展」戰略管理主題，持續以增長是第一策略，推進高端化發展和品牌建設，做好中國品牌和國際品牌的推廣和渠道營銷，進一步鞏固高端化的競爭優勢，並通過組織二次轉型、卓越製造、數智化、綠色低碳等業務舉措落地，提升本集團的競爭地位，繼續引領行業發展，「做啤酒新世界的領導者」。

白酒業務

在拓展非啤酒業務方面，本集團已於 2023 年完成貴州金沙 55.19% 股權轉讓的交割。本集團的白酒業務於 2023 年的營業額及未計利息及稅項前盈利分別為人民幣 2,067,000,000 元及人民幣 130,000,000 元。如剔除因收購貴州金沙所產生的無形資產攤銷之影響，未計利息及稅項前盈利為人民幣 797,000,000 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，聚焦組織重塑與人員選聘、市場秩序與價格恢復、品牌重塑與產品開發、生產保障與項目推進四大項重點工作，及盤點交割、盤點計價、風險管控、制度建設、數字建設、EHS（環境、健康與安全）整改、內控審計和自查，推動貴州金沙走上固本強基之路。

在市場推廣方面，本集團於 2023 年上半年管理先行，外部以降庫存穩價格為目標，通過違約銷售治理來重建市場秩序；內部進行組織重塑、品牌重塑和銷售管理體系構建，支持銷售業務有序開展。隨後於下半年圍繞品牌建設和市場拓展兩條主線開展工作，實現業績穩步增長。在新產品開發方面，本集團持續推進產品迭代，提升品牌形象，並推出「敬贄」摘要產品主銷企業客戶，以及差異化的特色小光瓶「金沙小醬」，對年輕消費群體進行醬香型口味培育。在渠道建設方面，本集團通過評估優化經銷商，積極處理遺留問題，消化渠道風險庫存，穩定市場成交價格，提高產品開瓶率，逐步恢復渠道信心。同時，本集團加強銷售隊伍建設，凝聚大商，並積極吸納優質啤酒經銷商銷售本集團的白酒產品。在運營管理方面，本集團由交割日起重點圍繞生產保障和品質保障，積極完善制度體系建設，優化採購和食品安全管理等制度，以及提高公司基酒產量和優質酒佔比。通過啤酒業務風險管理的經驗，本集團的白酒業務全面提升業務風險管理水平。本集團亦同步推進項目建設，為公司未來發展提供核心要素保障。在管理整合方面，本集團的白酒業務在保證關鍵業務領域人才需求的同時，引入啤酒業務市場化操作理念、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 15,000 千升。

展望未來，本集團將在市場化機制下，持續打造「啤酒+白酒」雙賦能獨特的商業模式，暨在一個公司的組織下，利用華潤啤酒建立的發展經驗、資源、管理機制、上市平台的四大優勢，發揮華潤啤酒、華潤雪花和華潤酒業各自優勢，形成三輪驅動，在組織、人才、銷售、品牌、供應鏈、製造、科技創新、數智化、財稅、法律和風控等方面實現雙向賦能、協同互補，培育華潤酒業新的競爭能力。

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
電話：**+852 2360 9699**

偉達公眾關係顧問有限公司
蔡卓霖先生
高級客戶主任
錢曉芸女士
客戶主任
電郵：crb-hk@hkstrategies.com
電話：**+852 2894 6324**

有關詳情已刊登至本公司網站 www.crbeer.com.hk。