

華潤創業公佈未經審核之 2012 年首九個月回顧

- 未經審核綜合營業額及股東應佔溢利分別增加 16.8% 及 33.1% 至港幣 98,168,000,000 元及港幣 3,373,000,000 元。
- 剔除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團於 2012 年首九個月未經審核本公司股東應佔基礎綜合溢利減少 4.8% 至港幣 1,799,000,000 元。
- 零售業務的營業額增加 21.2% 至港幣 63,067,000,000 元，應佔溢利增加 64.4% 至港幣 2,242,000,000 元。
- 啤酒業務的營業額為港幣 23,786,000,000 元，應佔溢利為港幣 878,000,000 元，分別增加 7.6% 及 1.7%。



〔香港，2012 年 11 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 9 月 30 日止九個月（「回顧期內」）之未經審核財務及經營回顧。本集團未經審核綜合營業額及股東應佔溢利為港幣 98,168,000,000 元及港幣 3,373,000,000 元，分別較去年同期增加 16.8% 及 33.1%。剔除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團在回顧期內未經審核的本公司股東應佔基礎綜合溢利較去年同期減少 4.8% 至港幣 1,799,000,000 元。

本公司首席執行官洪杰先生表示：「回顧期內，儘管中國經濟增速放緩，但本集團的四項業務仍然穩健擴展。通過堅定實施全國發展、區域領先的增長戰略，本集團繼續加強發展中國業務版圖，從而鞏固其於全國消費品行業的領先地位。」



本集團的**零售業務**於回顧期內的營業額為港幣 63,067,000,000 元，應佔溢利為港幣 2,242,000,000 元，分別較去年同期增加 21.2%及 64.4%。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響後，本業務的應佔溢利較去年同期減少 0.5%。本業務的同店銷售增長為 4.6%。同時，本業務的銷售增長亦得益於積極開拓新門店，以及新收購江西洪客隆百貨投資有限公司所帶來的銷售貢獻。

為了控制各項營運成本，本集團的零售業務採取多項措施，包括通過業態多元化發揮協同效應，提升租賃談判的議價能力；籌建能源管理系統，推進門店節能改造；以及不斷梳理工作崗位，完善用工制度。此外，本業務持續進行新市場的網路佈局，透過與全國性房地產企業的戰略合作，使本業務旗下各業態店舖協同進駐多個優質商業物業。本業務亦將進駐浙江省杭州市地鐵站，開設多家便利店商舖。

為進一步提高市場份額，本業務將致力拓展在三四線城市以及鄉鎮縣級市場。本業務亦將促進內涵增長，進一步改善新店舖及虧損店舖的營運，以提高銷售業績和盈利水平。此外，本業務亦會致力強化業態標準，優化管理流程，並全面規劃落實各項精益管理措施。

本集團的**啤酒業務**於回顧期內的營業額為港幣 23,786,000,000 元，應佔溢利為港幣 878,000,000 元，分別較去年同期增加 7.6%及 1.7%。本集團於 2012 年首九個月的啤酒總銷量同比上升 5%至約 9,062,000 千升，其中「雪花 Snow」啤酒銷量佔本集團總銷量超過 90%。本業務位於河南、山西及浙江新建及併購的啤酒廠已相繼投產，截至 2012 年 9 月底，本集團在中國內地經營超過 80 間啤酒廠，總年產能超過 17,000,000 千升。

本集團擁有市場優勢的地區之雨水天氣較多，影響啤酒的整體銷售量增長和平均售價。啤酒業務繼續開展有效的宣傳推廣活動，致力促銷啤酒，提升精製酒銷售以優化產品結構，從而穩固盈利空間。此外，本業務通過發揮規模優勢及集中採購優勢，積極推進精益生產及節能降耗，藉此舒緩成本上漲壓力。

本集團的啤酒業務將持續開展「雪花 Snow」品牌宣傳推廣活動，提升「雪花 Snow」品牌的美譽度和忠誠度。本業務亦將加大力度推廣精製酒，以優化產品結構，同時加強集中採購。此外，本業務將繼續尋求及評估投資商機，並結合內涵增長，以提升市場份額，確保市場領先地位。



本集團的**食品業務**於回顧期內的營業額為港幣 7,750,000,000 元，較去年同期增加 0.2%，應佔溢利則增加 7.5%至港幣 271,000,000 元。剔除稅後估值盈餘及視為出售非核心資產的收益後，本業務在回顧期內的應佔溢利減少 11.3%。

儘管香港的凍品經銷業務受到市場貨源供大於求和價格下滑的影響，但本業務通過加強市場供求關係的預測及調整購貨週期，令盈利水平逐步回穩。然而，由於香港活豬市場價格在2011年處於高位，相對來說，回顧期內香港活畜經銷業務的營業額及經營溢利同比有所減少。內地肉食業務方面，受惠於因生豬採購成本回落而刺激消費，加上採購成本下降，以及與供應商議價能力加強，營業額及毛利均有所提升。內地綜合食品業務方面，通過進一步調整產品結構及拓展江蘇及安徽等新市場，本業務營業額及毛利均有所增長。

展望未來，中國仍是本業務實現增長的重點市場。本業務將積極重新檢討發展戰略，提升現有業務營運效率，並透過併購活動進一步加強和拓展中國的業務。

本集團的**飲品業務**於回顧期內的營業額為港幣 3,908,000,000 元，較去年同期增加 58.7%，應佔溢利減少 26.7%至港幣 88,000,000 元，主要是由於與麒麟控股株式會社的合營公司於 2011 年 8 月中旬正式成立，攤薄了飲品業務對本集團的盈利貢獻。

本集團飲品業務以「怡寶 C'estbon」純淨水作為主要業務，並積極推廣「麒麟 Kirin」業務的飲料產品，回顧期內的總銷量較去年同期上升 36%至約 2,859,000 千升。瓶裝水業務的銷量及營業額快速增長，尤其是廣東、湖南、四川、江蘇、廣西、福建及海南等市場，因而進一步穩固本集團純淨水業務在華南地區的領先地位。「麒麟 Kirin」業務的現有系列產品已順利透過包裝水業務在廣東、湖南、四川等地的分銷渠道拓展銷售，並於其原有業務覆蓋區域重拾較快的銷量增長。中國飲料市場的增長空間廣闊，有助於本集團飲品業務維持較高的銷量增長。

本公司主席陳朗先生總結稱：「中國消費品行業短期的經營環境仍存在一定壓力。然而，由於國家『十二五規劃』能有效地促進內需消費，令我們對消費品行業的未來發展更為樂觀，而充裕的現金儲備有利本集團進一步擴張，以把握於中國經濟未來反彈的機遇。展望未來，本集團將繼續全面執行擴張計劃，並同時加強風險管控、現金及資產管理，以應對全球經濟環境的變化。」



關於華潤創業有限公司

華潤創業有限公司於香港聯合交易所掛牌，為香港恒生指數成份股之一。本集團專注於中國的消費品業務，包括零售、啤酒、食品及飲品業務。

如有其他垂詢，請聯絡：

華潤創業有限公司

謝丹瀚先生

總經理

戰略策劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8407

手機：+852 9861 1983

電郵：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

手機：+852 9389 0851

電郵：jover.wong@cre.com.hk

偉達公共關係顧問有限公司

葉瑞晶女士

電話：+852 2894 6211

電郵：crystal.yip@hkstrategies.com

羅嘉銘先生

電話：+852 2894 6219

電郵：kevin.law@hkstrategies.com

2012年度首九個月業績的詳細資料已於香港交易及結算所有限公司指定網站www.hkexnews.hk以及本公司網站www.cre.com.hk刊登。