

即時發佈

新聞稿

華潤創業公佈 2014 年全年業績 「跨越短期挑戰 達致持續增長」

- 於回顧年度內，綜合營業額增加 **15.3%** 至港幣 **1,688.64** 億元。
- 剔除資產重估之稅後收益，本公司股東應佔基礎綜合虧損為港幣 **7.94** 億元，主要由於中國零售市場增長放緩，電商競爭加劇，及本集團的零售業務與 **Tesco** 設立合資企業初期產生的財務影響。
- **Tesco** 須注入合計港幣 **43.25** 億元，為本集團的重組費用提供資金。
- 零售業務的營業額按年增加 **15.1%** 至港幣 **1,095** 億元，應佔虧損為港幣 **8.73** 億元。作為整合過程的一部分，約港幣 **8** 億元的撥備用作關閉若干效益和前景欠佳的店舖。
- 啤酒業務的營業額按年增加 **4.5 %** 至港幣 **344.82** 億元，應佔溢利為港幣 **7.61** 億元。
- 食品業務處於轉型期，旗下大米業務進行全國擴張，整體營業額按年增加 **36.6%** 至港幣 **164.86** 億元，應佔溢利為港幣 **1,300** 萬元。
- 飲品業務錄得強勁增長，營業額及應佔溢利分別大幅增加 **35.4%** 及 **123.6%**。
- 董事會建議派發末期股息每股港幣 **0.16** 元，2014 年全年的派息總額達每股港幣 **0.27** 元。

〔香港，2015 年 3 月 20 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 12 月 31 日止已審核之全年業績。本集團的綜合營業額按年增加 **15.3%** 至港幣 **1,688.64** 億元。2014 年的股東應佔綜合虧損為港幣 **1.61** 億元，2013 年股東應佔綜合溢利為港幣 **19.08** 億元。剔除資產重估之稅後收益，本集團的本公司股東應佔基礎綜合虧損為港幣 **7.94** 億元，2013 年股東應佔基礎綜合溢利為港幣 **16.42** 億元。董事會建議派發末期股息每股港幣 **0.16** 元，連同中期股息每股港幣 **0.11** 元，2014 年全年的派息總額達每股港幣 **0.27** 元。

本公司首席執行官洪杰先生表示：「面對中國經濟增速放緩，以及零售業態模式轉型的挑戰，本集團將注重以提高內部效率為重點的發展策略。我們與 **Tesco PLC**（「**Tesco**」）的合作透過整合雙方優勢和人才資源，加上融合國內專才與國際優秀營運經驗，帶來顯著的業務協同效應。展望未來，我們的主要優先工作是致力改善營運效率並透過多個途徑減低零售業務的虧損。我們將繼續深化改革，以顧客為主導；通過數字化技術應用積極把握業態模式轉型機會，支持業務增長及提升盈利能力。我們相信本集團已踏上正確的業務轉型軌道，並向成為世界一流的零售消費品公司邁進。」

本集團零售業務於 2014 年錄得營業額港幣 **1,095** 億元，按年增加 **15.1%**，應佔虧損為港幣 **8.73** 億元，2013 年應佔溢利為港幣 **10** 億元。剔除稅後估值盈餘及處理非核心資產的影響

後，2014 年的應佔虧損為港幣 13.59 億元，2013 年應佔溢利為港幣 7.34 億元。應佔溢利下降主要由於中國零售市場增長放緩，及本集團零售業務與 Tesco 之合資企業(「合資企業」)初期產生的財務影響。此外，中央政府持續的反腐敗政策，加上電商競爭加劇，高檔商品及儲值卡銷售下降，以及撥備約港幣 8 億元以關閉若干效益和前景欠佳的店舖，均為本集團 2014 年之業績帶來負面影響。然而，Tesco 須注入合共港幣 43.25 億元以為本集團的重組費用提供資金。本集團認為，合資企業將有助本集團零售業務的長遠發展。

於回顧年度內，Tesco 的管理系統已分別在華北區及華南區順利完成整合。同時，本集團繼續優化門店網絡及產品組合。此外，本業務實施多項控制營運成本的舉措，如梳理工作崗位及完善用工制度，處置若干效益欠佳的店舖等。於 2014 年年底，本集團在中國共經營超過 4,800 間店舖，其中約 85%是直接經營，其餘則為特許經營。同店銷售按年下降 2.6%。

啤酒業務於2014年的營業額及應佔溢利分別為港幣344.82億元及港幣7.61億元，分別按年增加4.5%及減少19.3%。於回顧年度內，啤酒市場整體疲弱，主要受宏觀經濟增長放緩，2014年第三季度的長江中下游區域氣候反常影響。另外，與金威啤酒成功整合，本業務的啤酒銷量按年上升1%至11,842,000千升，其中，「雪花 Snow」啤酒銷量佔本集團的總銷量約90%。截至2014年年底，本集團在中國內地經營超過95間啤酒廠，年產能超過20,000,000千升。

面對愈趨激烈的市場競爭，本業務加大對旗下品牌的促銷和市場宣傳費用的投入。通過發揮集中採購及規模優勢，本業務進一步加強精益生產，豐富產品組合，以提高平均銷售價格，舒緩成本壓力。

食品業務的營業額及應佔溢利分別按年增加36.6%及減少75.5%至港幣164.86億元及港幣1,300萬元。剔除處理非核心資產的影響後，本業務於2014年的應佔虧損為港幣 1.34億元，2013年的應佔溢利為港幣5,300萬元。本業務盈利能力下滑主要由於大米業務的前期投入和市場開拓費用。

內地肉食方面，本業務通過大力拓展一級批發和鮮肉分割業務，並在多個城市增設肉食專營零售門店，使營業額同比大幅增加，盈利亦因而持續提升。

通過併購和大力拓展新市場，大米業務初步實現全國佈局，銷售額同比亦增長迅猛。透過調整管理架構，本業務努力提升「五豐 Ng Fung」大米品牌形象，提升市場份額，逐步加強盈利能力。

飲品業務於 2014 年的營業額及應佔溢利為港幣 98.91 億元及港幣 2.37 億元，分別較 2013 年大幅增加 35.4%和 123.6%。本業務於 2014 年的飲品總銷量按年上升 33%至約 6,556,000

千升，主要由於「怡寶 C'estbon」純淨水銷量增長迅速所致。

在回顧年度內，本業務進一步鞏固核心市場如廣東省、湖南省及四川省的競爭優勢，進而開拓周邊地區銷售網絡。透過不同媒體的廣告宣傳及開展綫下推廣活動，「怡寶 C'estbon」品牌的美譽度和認知度得以提升。另外，本業務專注增加飲料產品與包裝水在若干重點城市銷售管道上的協同投入。

本公司主席陳朗先生總結稱：「本集團擁有與國際合資公司成功合作的往績，促使我們更有信心可憑藉與 Tesco 組成合資企業所帶來的先進技術和卓越經驗，達致更佳的長遠發展，並進一步增強零售業務的競爭優勢。另一方面，我們相信提升資產回報是本集團長遠發展中非常重要的一環。展望將來，我們繼續專注於提高盈利，亦盡力從營運中釋放更多價值，為本集團的所有持份者帶來最佳回報。」

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
副總經理
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年全年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。