

即時發佈
新聞稿

華潤啤酒公佈 2025 年中期業績 「三十而立 我們更美好 明天會更好」

- 本集團於 2025 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,942,000,000 元，同比增長 0.8%。受益於啤酒業務高端化戰略的持續發展和原材料採購成本的節約，2025 年上半年本集團的毛利率同比上升 2.0 個百分點至創新高的 48.9%。本集團於 2025 年上半年未經審計之未計利息及稅項前盈利及股東應佔溢利亦分別創新高至人民幣 7,691,000,000 元及人民幣 5,789,000,000 元，分別同比增長 20.8%和 23.0%，其中，啤酒業務的未經審計之未計利息及稅項前盈利及股東應佔溢利分別同比增長 13.8%和 17.3%。
- 啤酒業務方面，本集團於 2025 年上半年實現啤酒銷量約 6,487,000 千升，同比上升 2.2%。本集團高端啤酒產品持續發力，2025 年上半年普高檔及以上啤酒銷量同比增長超過 10%。其中，「喜力®」在去年高基數的情況下銷量仍突破兩成增長，「老雪」銷量同比增長超過 70%，「紅爵」銷量比去年同期實現翻倍增長。
- 本集團的啤酒業務於 2025 年上半年的未經審計之營業額為人民幣 23,161,000,000 元，同比增長 2.6%。持續的高端化發展帶動平均銷售價格同比上升 0.4%，以及原材料採購成本的節約，推動 2025 年上半年啤酒業務毛利率同比上升 2.5 個百分點至 48.3%。
- 白酒業務方面，面對行業深度調整，本集團白酒業務於 2025 年上半年未經審計之營業額人民幣 781,000,000 元，大單品「摘要」貢獻白酒業務營業額接近八成。本集團白酒業務於 2025 年上半年的毛利率基本持平，未經審計之未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為人民幣 218,000,000 元。
- 展望 2025 年下半年，面對消費波動的時代，本集團將持續踐行「決勝高端、卓越發展」戰略，持續洞察消費新趨勢，敏捷回應滿足消費新需求，進一步推動「精簡、精益、精細」策略落地，深入踐行「啤白雙賦能」戰略，通過創新的營銷模式和產品理念提升本集團的競爭地位，引領行業發展。
- 董事會議宣派付中期股息每股人民幣 0.464 元，較去年同期增長 24.4%，與股東分享成果。

〔香港，2025 年 8 月 19 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））（「華潤啤酒」或「本公司」，連同其附屬公司，統稱「本集團」）今天宣佈其截至 2025 年 6 月 30 日止未經審核之中期業績。本集團於 2025 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,942,000,000 元，同比增長 0.8%。受益於啤酒業務高端化戰略的持續發展和原材料採購成本的節約，2025 年上半年本集團的毛利率同比上升 2.0 個百分點至創新高的 48.9%。本集團於 2025 年上半年未經審計之未計利息及稅項前盈利及股東應佔溢利亦分別創新高至人民幣

7,691,000,000 元及人民幣 5,789,000,000 元，分別同比增長 20.8%和 23.0%，其中，啤酒業務的未經審計之未計利息及稅項前盈利及股東應佔溢利分別同比增長 13.8%和 17.3%。

根據 2021 年 1 月 22 日深圳市潤投諮詢有限公司（「深圳潤投」）與華潤雪花啤酒（中國）投資有限公司（「華潤雪花投資」）簽訂的投資合作協議，以及深圳潤投、華潤雪花投資及本公司間接全資附屬公司華潤雪花啤酒（中國）有限公司簽訂的搬遷補償協議（「投資搬遷協議」），本集團於 2025 年上半年共確認收益約人民幣 827,000,000 元（2024 年上半年：人民幣 4,000,000 元）。於 2025 年上半年，本集團確認產能優化所產生的固定資產減值和一次性員工補償及安置費用約人民幣 241,000,000 元（2024 年上半年：人民幣 19,000,000 元）。扣除上述特別項目後，本集團於 2025 年上半年的未經審計之未計利息及稅項前盈利同比上升 11.3%至人民幣 7,105,000,000 元。

本公司執行董事及總裁趙春武先生表示：「2025 年上半年，面對消費行業複雜多變的環境，華潤啤酒始終堅持高質量和高端化發展戰略，深化『啤酒+白酒』雙賦能的商業模式，交出了一份良好的業績答卷。本集團於 2025 年上半年的毛利率、未經審計之未計利息及稅項前盈利及股東應佔溢利分別創新高，充分展現了我們在產品、品牌、運營及管理等多方面的卓越表現。華潤啤酒於去年迎來三十而立的重要里程碑，今年『打起背包再出發』，堅持長期主義，持續鞏固核心競爭力，積極應對消費新世界下的機遇與挑戰。展望未來，本集團將堅持增長為第一策略，全面推行『精簡、精益、精細』的『三精』管理策略，進一步鞏固華潤啤酒的市場地位，向『成為世界一流酒類企業』的願景穩步邁進！」

啤酒業務

縱然面對較多不確定性和持續變化的消費市場，本集團於 2025 年上半年實現啤酒銷量約 6,487,000 千升，同比上升 2.2%。本集團高端啤酒產品持續發力，2025 年上半年次高及以上啤酒銷量同比中至高單位數增長，普高檔及以上啤酒銷量同比增長超過 10%。其中，「喜力®」在去年高基數的情況下銷量仍突破兩成增長，「老雪」銷量同比增長超過 70%，「紅爵」銷量比去年同期實現翻倍增長。

本集團的啤酒業務於 2025 年上半年的未經審計之營業額為人民幣 23,161,000,000 元，同比增長 2.6%。持續的高端化發展帶動平均銷售價格同比上升 0.4%，以及原材料採購成本的節約，推動 2025 年上半年啤酒業務毛利率同比上升 2.5 個百分點至 48.3%。受益於「精簡、精益、精細」策略的落地，本集團啤酒業務經營費用率實現有效降低。扣除投資搬遷協議確認的收益約人民幣 206,000,000 元（2024 年上半年：人民幣 1,000,000 元）及產能優化所產生的固定資產減值和一次性員工補償及安置費用人民幣 241,000,000 元（2024 年上半年：人民幣 19,000,000 元）後，本集團啤酒業務於 2025 年上半年的未經審計之未計利息及稅項前盈利為人民幣 7,276,000,000 元，同比上升 14.0%。

本集團持續推動優化產能佈局，於回顧期內已停止營運兩間啤酒廠。於 2025 年 6 月底，本集團在中國共營運 60 間啤酒廠，年產能約 19,200,000 千升。

新產品上市方面，本集團積極擁抱新的消費趨勢，開發德式小麥啤酒、茶啤如黃山毛峰和信陽毛尖、果啤、青稞啤酒、海南啤酒等特色產品，滿足個性化和差異化的消費需求，亦推出高端產品「壘十四」，發展中國種植大麥的新品類。

新消費渠道方面，本集團線上業務快速發展並領跑行業，已與阿里巴巴、美團閃購、京東、餓了麼、歪馬送酒等平台達成戰略合作，2025 年上半年本集團線上業務和即時零售業務整體商品交易總額（GMV）分別同比增長接近四成和五成。本集團亦探索新的業務模式，積極推動定制、代加工業務快速發展。

中國品牌方面，本集團持續推動「勇敢的人永遠 18 歲」品牌話題宣傳，聯合江蘇省城市足球聯賽（蘇超）等活動全鏈路輸出「老雪 不服來戰」的品牌主張，持續提升品牌影響力。國際品牌方面，深耕歐洲冠軍聯賽（歐冠）等活動，持續打造「喜力星級品質 共赴星賽場」品牌主題，開展「喜力®」電音節，吸引更多年輕消費人群，推動「喜力®」品牌持續高速增長。

展望未來，面對消費波動的時代，本集團將持續踐行「決勝高端、卓越發展」戰略，持續洞察消費新趨勢，敏捷回應滿足消費新需求，進一步推動「精簡、精益、精細」策略落地，構建共贏的夥伴關係，通過創新的營銷模式和產品理念提升本集團的競爭地位，引領行業發展，成為啤酒新世界的領導者。

白酒業務

面對行業深度調整，本集團白酒業務於 2025 年上半年未經審計之營業額人民幣 781,000,000 元，大單品「摘要」貢獻白酒業務營業額接近八成。本集團白酒業務於 2025 年上半年的毛利率基本持平，未經審計之未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為人民幣 218,000,000 元。

2025 年上半年，本集團白酒業務重點推動多個管理舉措以推動業務發展。品牌建設方面，本集團推出春糖會首席合作夥伴系列活動，與《朝聞天下》、《新聞 30 分》、《對話》、《時代摘要》等多個節目合作，以及電梯媒體傳播等廣告投放，持續提升品牌曝光度。銷售管理方面，本集團重點圍繞核心市場建設、消費者培育，深度整合和發揮「啤+白」渠道優勢推動真大商發展，構建廠商命運共同體。啤白雙賦能方面，本集團在數智化、人才共建、財務管理、環境健康安全、採購管理及營運改造等方面持續推動管理賦能，在渠道共用、品牌發展、媒體公關、生產製造、技術研發等方面持續推動業務賦能。

展望未來，面對白酒行業從粗放向精細、從數量向品質、從高速度向高品質的轉變和發展，本集團將堅持以長期主義做實做強白酒業務，深入落實「轉變、聚焦、統一、三精、人才」五大經營理念，完成「探索、發展、變強」發展規劃。面對短期市場變化，本集團將積極推動價格重塑和更大力度費用管控，要求管控符合商業邏輯和簡單等。產品方面，本集團將集中發展「摘要」、「金沙」和光瓶酒產品，推動宴席等場所消費，並通過啤酒業務已建立的渠道網路，積極增加中檔和光瓶酒產品覆蓋和銷售，致力爭取下半年銷售有所提升。本集團將深入踐行「啤白雙賦能」戰略，做好創新全渠道業務發展模式與管理體系，構建廠商命運共同體，加強科技研發能力，落實「精簡、精細、精益」管理策略，實現白酒業務的高質量發展。

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

博雅集團
陳廷謙先生
高級客戶主任
何旻晃先生
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。