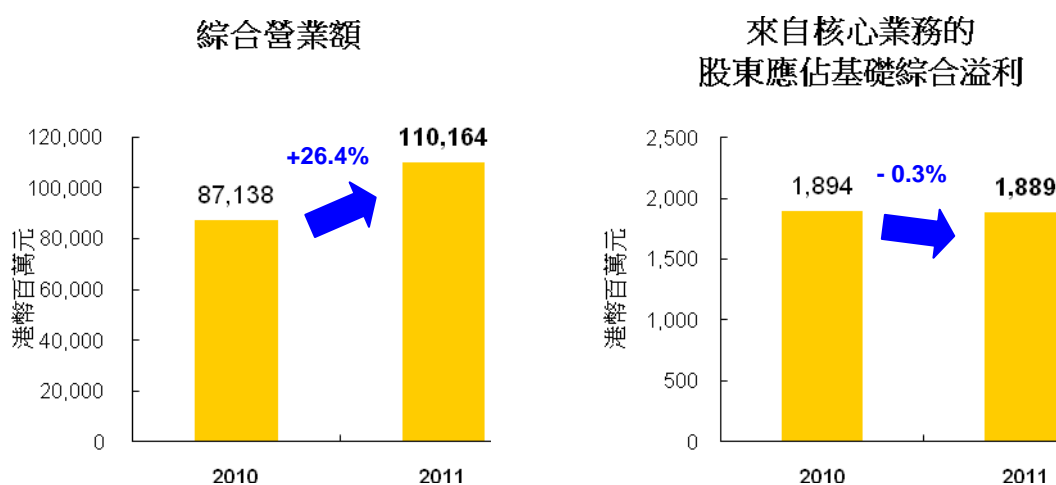


即時發佈  
新聞稿

華潤創業公佈 2011 年全年業績  
“強化基礎 長遠增長”

- 截至 2011 年 12 月 31 日止年度，綜合營業額增加 26.4% 至港幣 1,101.64 億元，主要來自零售及啤酒營業額創新高的貢獻。
- 剔除資產重估及重大出售事項之稅後收益，來自核心業務的綜合基礎溢利減少 0.3% 至港幣 18.89 億元。
- 若計及其他業務及特殊事項的調整，股東應佔綜合溢利為港幣 28.32 億元，按年減少 50.1%。
- 啤酒業務銷量首次突破 10,000,000 千升大關，營業額按年增加 23.9% 至港幣 266.89 億元，應佔溢利增加 14.6% 至港幣 7.85 億元
- 零售業務的營業額為港幣 700.88 億元，按年增加 27.1%，提升了市場份額。剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務的應佔溢利較去年減少 2.7%，反映了各項開支上升，而本集團致力消化其影響。
- 董事會建議派發末期息每股港幣 0.32 元，令 2011 年全年的派息總額達每股港幣 0.47 元



〔香港，2012 年 3 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 2011 年 12 月 31 日止之全年業績。本集團的綜合營業額按年增加 26.4% 至港幣 1,101.64 億元。若扣除資產重估及重大出售事項之稅後收益，本集團於 2011 年由核心業務產生的股東應佔基礎綜合溢利，較去年輕微減少 0.3% 至港幣 18.89 億元。若計及其他業務及特殊事項的調整，2011 年的股東應佔綜合溢利為港幣 28.32 億元，較去年減少 50.1%。持續經營業務的每股基本盈利為港幣



1.18 元（2010 年：港幣 1.12 元）。董事會建議派發末期息每股港幣 0.32 元，連同中期息每股港幣 0.15 元，2011 年度的派息總額將達每股港幣 0.47 元。

本公司首席執行官陳朗先生表示：「由於國家於二零一零年底開始對外資企業徵收城建稅和教育費附加等稅費，加上員工成本上漲，以及本集團加快新區鋪設零售網點，以致成本壓力增加，影響本集團於回顧年度的業績。然而，本集團業務在 2011 年仍然穩健增長，主要是透過新收購及內涵式增長持續擴大核心業務，並加強在中國的市場領導地位。其中，啤酒業務的銷售量刷新紀錄，成功發揮規模優勢，並提高平均銷售價格。」

本集團的 **零售業務** 於 2011 年的營業額為港幣 700.88 億元，按年增加 27.1%，剔除稅後估值盈餘的影響後，本業務的應佔溢利較去年減少 2.7% 至港幣 8.08 億元。計入稅後估值盈餘的影響後，應佔溢利按年減少 10.1% 至 17.36 億元。於回顧年度，各地上調最低工資標準，加上對外資企業徵收城建稅和教育費附加等稅費，令本集團零售業務的經營成本大幅提高，影響短期經營利潤。然而，本集團採取多項措施控制成本，包括發揮規模優勢、簡化流程環節、提高營運效率，以及減少能源和庫存消耗等。受惠於物價上升，零售業務於 2011 年的同店銷售按年增長 10.9%。

在 2011 年，本集團的零售業務繼續擴充其零售網絡，在全國共經營約 4,000 間店舖。本集團的超市及專業店，在湖南和重慶等新市場相繼有新店開業。本集團將通過加快新市場的網絡佈局，及時檢討商品結構和經營策略，不斷優化供應鏈管理，提升管理水平和運營效率，並加強各業態協同效應，從而加快改善新市場門店的經營業績。

憑藉發揮規模優勢及提升平均銷售價格，**啤酒業務** 在 2011 年的營業額和應佔溢利錄得港幣 266.89 億元和港幣 7.85 億元，分別按年增加 23.9% 和 14.6%。2011 年的啤酒銷售量增加 10% 至 10,235,000 千升，首次突破 10,000,000 千升大關。本集團行銷全國的「雪花 Snow」啤酒全年銷量約 9,172,000 千升，佔總銷量約 90%。本集團作為中國以銷量計算最大的啤酒企業，於 2011 年年底在中國啤酒市場擁有超過 20% 的市場份額，並於中國內地經營約 80 間啤酒廠，年產能超過 15,300,000 千升。

本集團的啤酒業務憑藉新建啤酒廠投產、持之以恆的品牌建設及成功的併購項目，繼續於中國啤酒市場佔據領先地位。本集團的啤酒業務於 2011 年進行多項投資，包括收購杭州西湖啤酒朝日（股份）有限公司餘下 55% 股權，以及浙江西湖啤酒朝日（股份）有限公司餘下 25% 股權。



本集團的 **食品業務** 在 2011 年的營業額為港幣 107.06 億元，較去年增加 28.9%，應佔溢利減少 33.5% 至港幣 2.78 億元。回顧年度內，由於活豬採購及其他成本上揚，令食品業務經營溢利受到拖累。

於 2011 年，本集團繼續加強其綜合高效的供應鏈體系，同時優化產品結構及提升產品附加值，以維持其競爭優勢。透過在內地活畜養殖業務帶來的協同效應，本集團維持香港活豬市場的主導地位。通過積極推進「五豐 Ng Fung」品牌建設，綜合食品業務於 2011 年取得穩健增長。速凍冷飲業務進一步拓展浙江以外的江蘇、安徽等周邊市場，並提高了江蘇市場的佔有率和品牌知名度。

本集團的 **飲品業務** 在 2011 年的營業額為港幣 31.12 億元，按年增加 49.6%，應佔溢利按年減少 18.7% 至港幣 1.26 億元，這主要由於與麒麟控股株式會社（「麒麟控股」）的合營公司正式於 2011 年 8 月中旬成立，攤薄了對本集團的盈利貢獻。

本業務以「怡寶 C'estbon」純淨水作為主要業務，在 2011 年的總銷量按年上升 34.5% 至約 2,642,000 千升。由於本業務資源聚焦拓展市場的策略奏效，目前的銷售網絡已覆蓋四川全省，並拓展湖南省成為廣東省以外的最大市場。為了持續提升「怡寶 C'estbon」的品牌知名度，本業務與中國乒乓球隊達成戰略合作協定，讓「怡寶 C'estbon」成為中國乒乓球隊唯一指定飲用水。此外，隨着與麒麟控股的合營公司正式成立，「麒麟 Kirin」業務的現有產品開始透過本業務在中國的強大分銷管道銷售。憑藉兩家公司的互補優勢，該項合作可望將本業務打造成中國非酒精飲料市場的強大企業。

本公司主席喬世波先生表示：「我們預計未來一年中國的經營環境仍具挑戰，而全球經濟波動將影響消費意欲。然而，隨著中國人均可支配收入增加，加上中央政府在『十二·五計劃』內多項推動消費的措施，我們相信中國消費市場對短期的市況波動有較強的抵禦能力，因此本集團對中國零售市場的長遠發展仍然保持樂觀。憑藉本集團於過去多年成功打造的強大消費業務平台，加上有效的市場擴展策略，本集團將繼續加強在中國市場的領導地位，同時審慎物色投資機會，進一步擴大業務。」

\* \* \*



## 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

手機：+852 9861 1983

傳真：+852 2598 8453

電郵：[vincent.tse@cre.com.hk](mailto:vincent.tse@cre.com.hk)

黃美玲女士

高級經理

戰略策劃及投資者關係部

電話：+852 2829 8412

傳真：+852 2598 8453

電郵：[jover.wong@cre.com.hk](mailto: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

傳真：+852 2576 1990

電郵：[crystal.yip@hkstrategies.com](mailto:crystal.yip@hkstrategies.com)

2011年度全年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](http://www.hkexnews.hk) 以及本公司網站 [www.cre.com.hk](http://www.cre.com.hk) 刊登。