

即時發佈
新聞稿

華潤啤酒公佈 2024 年中期業績 「走進三十年 舉杯新世界」

- 本集團於 2024 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,744,000,000 元，受益於啤酒和白酒業務高端化戰略的持續發展。本集團於 2024 年上半年的股東應佔溢利為人民幣 4,705,000,000 元，較去年同期上升 1.2%。本集團於回顧期內經營活動之現金流入淨額同比增長 25.6%，反映本集團穩健的現金創造能力。
- 啤酒業務方面，整體實現啤酒銷量約 6,348,000 千升，同比下降 3.4%，優於部分具規模的啤酒企業。本集團啤酒高端產品持續發力。2024 年上半年，中檔及以上啤酒銷量佔比首次於上半年超過 50%。次高檔及以上啤酒銷量較去年同期實現單位數增長，其中通過電商渠道的銷量較去年同期錄得約 60% 增長。高檔及以上啤酒銷量較去年同期錄得超過 10% 增長，「喜力®」、「老雪」和「紅爵」等產品銷量均較去年同期錄得超過 20% 增長。
- 受益於持續的高端化發展，整體啤酒平均銷售價格同比上升 2.0%，部份包裝物成本下降，本集團的啤酒業務於 2024 年上半年的毛利率上升 0.6 個百分點至 45.8%。本集團持續採取多項降本增效措施，其啤酒業務經營費用同比基本持平，並實現未計利息及稅項前盈利人民幣 6,365,000,000 元，較去年同期上升約 2.6%。若不計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之影響，本集團的啤酒業務未計利息及稅項前盈利較 2019 年上半年疫情前翻番，未計利息及稅項前盈利率亦大幅提升多於 10 個百分點至 28.3%，創歷史新高。
- 白酒業務方面，本集團於 2024 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 1,178,000,000 元，較去年同期上升約 20.6%，帶動毛利率上升 2.1 個百分點至 67.6%。本集團的白酒業務銷售規模增長迅速，其中全國性高端大單品「摘要」的銷量較去年同期增長超過 50%，貢獻白酒業務營業額約 70%。
- 展望 2024 年下半年，面對市場眾多變化，本集團將堅持增長為第一策略，堅持長期主義，致力追求高質量發展，積極深化「啤酒+白酒」雙賦能的業務模式，並加大力度控制資本性開支，積極爭取全年營業額和利潤增長。
- 董事會議宣派付中期股息每股人民幣 0.373 元，較去年同期增長 30%，與股東分享成果。

〔香港，2024 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 2024 年 6 月 30 日止未經審核之中期業績。本集團於 2024 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 23,744,000,000 元，受益於啤酒和白酒業務高端化戰略的持續發展，2024 年上

半年本集團毛利率和未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利率均同比上升 0.9 個百分點，分別達至 46.9%和 31.7%。本集團於 2024 年上半年的股東應佔溢利為人民幣 4,705,000,000 元，較去年同期上升 1.2%。本集團於回顧期內經營活動之現金流入淨額同比增長 25.6%，反映本集團穩健的現金創造能力。本集團已於 2023 年 1 月 10 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：「2024 年是華潤啤酒三十而立之年，也是本公司『3+3+3』發展戰略中最後一個『3』年中承先啟後的重要一年，對推行『決勝高端』的關鍵階段至關重要。2024 年上半年，本集團中檔及以上啤酒銷量佔比首次於上半年超過 50%，經常性利潤亦創歷史新高。華潤啤酒在過去三十年的發展中，在酒類行業累積了豐富的經驗，也構建了獨有的核心競爭能力。本集團於 2024 年堅持以增長作為第一策略，持續推進『啤酒+白酒』雙賦能的商業模式，致力夯實基本盤，增強運營管理的能力，以應對消費新世界的挑戰，並加大力度控制資本性開支，積極爭取全年營業額和利潤增長。展望未來，面對市場眾多變化，本集團將堅持長期主義，致力追求高質量發展。本集團將繼續通過品牌、質量、產品和文化等多維度在『啤酒新世界』和『白酒新世界』中推動進一步發展。整體消費市場現正經歷深度變革，本集團對中國消費品高端化、高質量發展空間充滿信心，讓我們攜手『走進三十年，舉杯新世界』！」

啤酒业务

面對複雜多變的市場環境、去年上半年高基數效應、今年上半年局部地區雨水較多，以及低端市場的容量收縮的影響，本集團 2024 年上半年整體實現啤酒銷量約 6,348,000 千升，同比下降 3.4%，優於部分具規模的啤酒企業。然而，本集團高端啤酒產品持續發力。2024 年上半年，中檔及以上啤酒銷量佔比首次於上半年超過 50%。次高檔及以上啤酒銷量較去年同期實現單位數增長，其中通過電商渠道的銷量較去年同期錄得約 60%增長。高檔及以上啤酒銷量較去年同期錄得超過 10%增長，「喜力®」、「老雪」和「紅爵」等產品銷量均較去年同期錄得超過 20%增長，核心產品「雪花純生」銷量亦實現同比正增長。

本集團的啤酒業務於 2024 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 22,566,000,000 元，持續的高端化發展帶動整體啤酒平均銷售價格同比上升 2.0%，同時部份包裝物成本下降，使本集團的啤酒業務於 2024 年上半年的毛利率上升 0.6 個百分點至 45.8%。本集團持續推行「過緊日子」理念，採取多項降本增效措施以控制經營費用，2024 年上半年啤酒業務的經營費用較去年同期基本持平。本集團的啤酒業務於 2024 年上半年實現未計利息及稅項前盈利人民幣 6,365,000,000 元，較去年同期上升約 2.6%，而未計利息及稅項前盈利率提升 1.1 個百分點至 28.2%。

2024 年上半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共約人民幣 19,000,000 元 (2023 年上半年: 人民幣 94,000,000 元)。若不計該等費用, 本集團的啤酒業務未計利息及稅項前盈利較 2019 年上半年疫情前翻番, 未計利息及稅項前盈利率亦大幅提升多於 10 個百分點至 28.3%, 創歷史新高。

本集團持續推動優化產能佈局, 於回顧期內已停止營運 1 間啤酒廠, 以及 1 間位於山東省濟南市的新建智能化工廠已投入營運。於 2024 年 6 月底, 本集團在中國內地 24 個省、市、區營運 62 間啤酒廠, 年產能約 19,400,000 千升。

中國品牌產品推廣方面, 本集團於 2024 年上半年開展了「勇闖天涯 superX」的煥新升級上市。本集團在品牌推廣方面, 亦成功開展「勇敢的人永遠 18 歲」主題戰役引爆現象級熱度, 同時通過合作年度大劇《南來北往》、打響「有雪花才是年」和「經典老雪 不服來戰」全國主題戰役推動品牌建設。國際品牌推廣方面, 本集團持續積極拓展更多地區和終端銷售, 並打造體育營銷, 開展「F1」、「歐冠」、「歐洲杯」、「ATP」和「喜力電音」主題營銷戰役吸引年輕消費人群, 推動「喜力®」品牌持續高速增長。

展望未來, 面對消費市場的新常態, 本集團將秉持高質量發展和長期主義, 繼續落實「決勝高端、卓越發展」戰略管理主題, 堅持以市場為中心, 以消費者為中心, 以客戶為中心, 構建共贏的夥伴關係, 建立廠商命運共同體, 攜手迎接新形勢、新挑戰與新目標。通過創新的營銷模式和產品理念提升本集團的競爭地位, 繼續引領行業發展, 致力「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 2024 年上半年的未經審計之綜合營業額為人民幣 1,178,000,000 元, 較去年同期上升約 20.6%, 帶動 2024 年上半年毛利率上升 2.1 個百分點至 67.6%。本集團的白酒業務銷售規模增長迅速, 其中全國性高端大單品「摘要」的銷量較去年同期增長超過 50%, 貢獻白酒業務營業額約 70%。本集團白酒業務的未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為人民幣 413,000,000 元, 較去年同期基本持平。

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。在產品方面, 本集團持續推進產品創新及升級, 推出「摘要 3.0」、「摘要宋詞」、「金沙經典」及光瓶系列吸引不同消費人群。在業務推進方面, 本集團重點圍繞「堅持大單品、堅持核心市場、做真大商、價格管控、庫存管控、質量提升、消費者培育、廠商關係建設、數字化建設」等方面開展工作, 服務消費趨勢, 穿越行業週期。在管理方面, 本集團堅定推進「啤酒+白酒」雙賦能, 以及「白酒+白酒」共成長的業務模式, 引入華潤啤酒市場操作理念、管理模式與經驗, 形成管理賦能。

展望未來，本集團將繼續以「做白酒新世界的探索者」為定位，向白酒名企學習，探索和引領產業變革。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，即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。本集團亦將繼續與渠道夥伴攜手共進，構建廠商命運共同體，共同提升品牌價值與市場地位，實現業務的穩健發展和持續增長，構建硬核競爭力，舉杯白酒新世界。

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
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。