



華潤啤酒(控股)有限公司

China Resources Beer (Holdings) Company Limited

2026年上半年 业绩发布

2026年8月19日

踔厲奮發開新局

Striving Forward
to Open a New Chapter



白天努力

晚上喜力

从全年业绩.....到上半年业绩



驭变求新 稳中有进

1. 业绩回顾

2. 啤酒发展策略

3. 白酒发展策略

4. 市场认可

开创业务 发展新局





业绩回顾 – 稳中有进

	2026年上半年 百万人民币	2025年上半年 百万人民币	变动
营业额	24,240	23,942	+1%
毛利	11,551	11,704	-1%
未计利息、税项、折旧和摊销前盈利 (EBITDA) (不计深圳总部相关收益)	7,997	8,095	-1%
未计利息及税项前盈利 (EBIT) (不计深圳总部相关收益)	6,801	6,864	-1%
经营活动之现金流入净额	+6,729	+6,373	+6%
添置非流动资产 *	558	690	-19%
经营活动之现金流 减 添置非流动资产后	+6,171	+5,683	+9%
净资产	39,176	40,062	-2%
净现金	9,022	7,382	+22%
股东回报:			
每股基本盈利 (人民币)	1.59	1.78	-11%
每股股息 (人民币)	0.446	0.464	-4%
派息率 (股息总和/股东应占溢利)	28%	26%	+2百分点
股东回报率 **	15.2%	17.1%	-1.9百分点

1. 本集团始终致力于为利益相关方创造长期可持续价值。营业额和经营活动之现金流入净额，均创过往六年上半年同期新高，彰显本集团在「十四五」丰硕成果的坚实基础上，正迈向更稳健而广阔的发展前景。

2. 公司与股东分享业绩成果，派息率提升至28%。

注 * 添置非流动资产包括固定资产、使用权资产、商誉及其他无形资产。

** 股东回报率 = 股东应占溢利 / 平均本公司股东应占权益



业绩回顾 – 稳中有进

	2026年上半年 百万人民币	2025年上半年 百万人民币	变动
营业额	24,240	23,942	+1.2%
- 啤酒业务	23,670	23,161	+2.2%
- 白酒业务	570	781	-27.0%
未计利息、税项、折旧和摊销前盈利 (EBITDA) (不计深圳总部相关收益) *	7,997	8,095	-1.2%
- 啤酒业务 (不计深圳总相关部收益) *	7,942	7,887	+0.7%
- 白酒业务	84	218	-61.5%
未计利息、税项、折旧和摊销前盈利率 (EBITDA margin) (不计深圳总部收益) *	33.0%	33.8%	-0.8百分点
- 啤酒业务 (不计深圳总部相关收益) *	33.6%	34.1%	-0.5百分点
- 白酒业务	14.7%	27.9%	-13.2百分点

1. 面对复杂多变的市场环境，本集团以正确业绩观为导向，坚持增长是第一策略。啤酒营业额表现优于部分同业。
2. 在啤酒业务材料成本上升和白酒业务调整下，本集团通过啤酒业务高端化战略的持续发展，以及提升整体费用效益，上半年公司整体之EBITDA（不计深圳总部相关收益）维持相若水平。
3. 2024年上半年至2026年上半年间，本集团整体和啤酒业务的之EBITDA率（不计深圳总部相关收益）增长超过1个百分点。
4. 在上半年白酒行业持续深度调整下，白酒业务的营业额、EBITDA和EBITDA率均低于去年上半年水平。

注* 深圳总部相关收益 - 公司整体：人民币80百万（2025年上半年：人民币827百万）
- 啤酒业务：人民币115百万（2025年上半年：人民币206百万）



业绩回顾 – 稳中有进

	2026年上半年 百万人民币	2025年上半年 百万人民币	变动
销量 (百万千升)	6.600	6.487	+1.7%
销售单价 (每千升人民币)	3,587	3,570	+0.5%
营业额	23,670	23,161	+2.2%
毛利	11,195	11,178	+0.2%
未计利息、税项、折旧和摊销前盈利 (EBITDA) (不计深圳总部相关收益) *	7,942	7,887	+0.7%
未计利息及税项前盈利 (EBIT) (不计深圳总部相关收益) *	7,119	7,035	+1.2%
毛利率	47.3%	48.3%	-1.0百分点
未计利息、税项、折旧和摊销前盈利率 (EBITDA margin) (不计深圳总部相关收益) *	33.6%	34.1%	-0.5百分点
未计利息及税项前盈利率 (EBIT margin) (不计深圳总部相关收益) *	30.1%	30.4%	-0.3百分点

1. 上半年啤酒销量、销售单价和营业额表现优于部分同业，其中次高档及以上销量同比增幅超过10%，占整体销量比例超过26%。
2. 毛利率从2024年上半年的45.8%提升至2026年上半年的47.3%，年均提升0.75个百分点。
3. EBIT（不计深圳总部相关收益）率从2024年上半年的28.2%提升至2026年上半年的30.1%，年均提升接近1个百分点。
4. 上半年代加工销量超过50,000千升，销量同比增幅显著。

注* 请见第6页附注关于啤酒业务的深圳总部相关收益明细

啤酒 巩固行业第一位 的市场地位





啤酒开新局 – 驭变求新

次高档及以上产品销量增长超过 **+10%**

占整体销量超过 **26%**

superX销量增长 **单位数**

新三品 贡献次高档及以上产品增量超过 **7%**



普高档及以上产品销量增长约 **+15%**

其中，**喜力®**销量增长超过 **+20%**

老雪销量增长超过 **+40%**

红爵销量增长超过 **+80%**



本集团持续积极拥抱新的消费趋势，推出新三品和「雪花原浆」产品。

产品升级方面，本集团为「雪花纯生」增加生而纯鲜的产品卖点，

以及推出高端产品「垦十四」的全国版本，支持振兴国产大麦。

新兴业务方面，上半年代加工销量超过50,000千升，销量同比增幅显著。





啤酒开新局 – 驭变求新

以正确的业绩观为导向，坚持增长是第一策略

提升渠道和业务队伍赋能，促业务良性增长

大湾区发展

次高档产品发展

创新产品发展

中国品牌



国际品牌

双轮驱动

聚焦做大核心单品，突出品牌与销售联动

构建以市场为导向的敏捷供应商管理体系

绿色发展

持续开展绿色低碳发展，
提升可再生能源使用比例
提高EHS风险应对能力

组织优势

以公司业务战略为导向，
坚持「服务战略、成就
业务、创造价值」理念

敏捷交付

营运打造敏捷韧性的
交付能力，提升
客户体验

快速响应

提升生产快速响应市场
能力，全流程提升产品
质量，推动市场发展

数智化

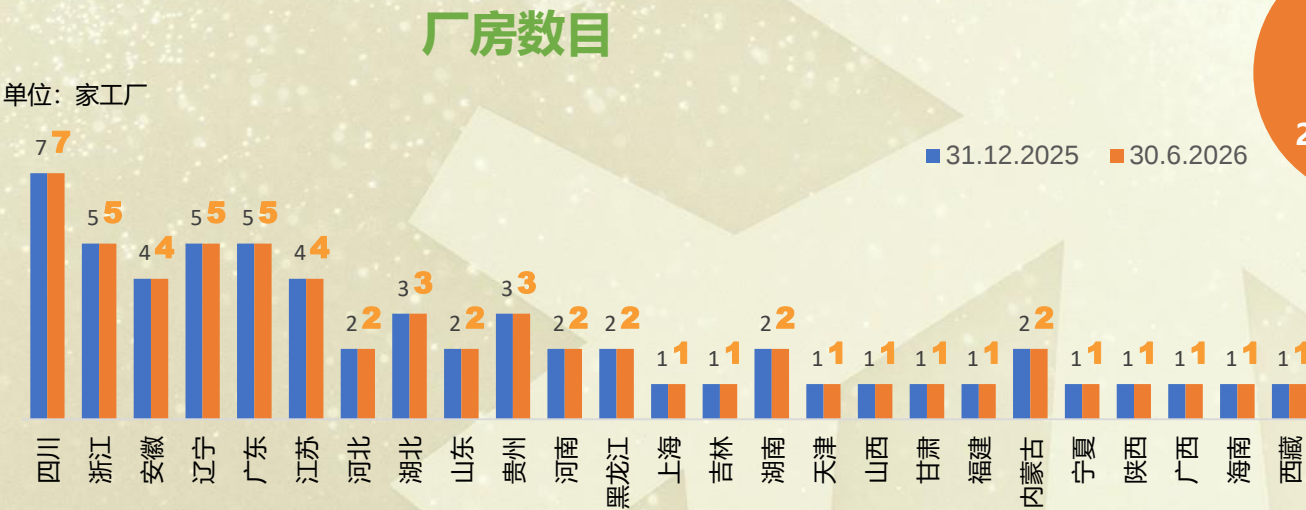
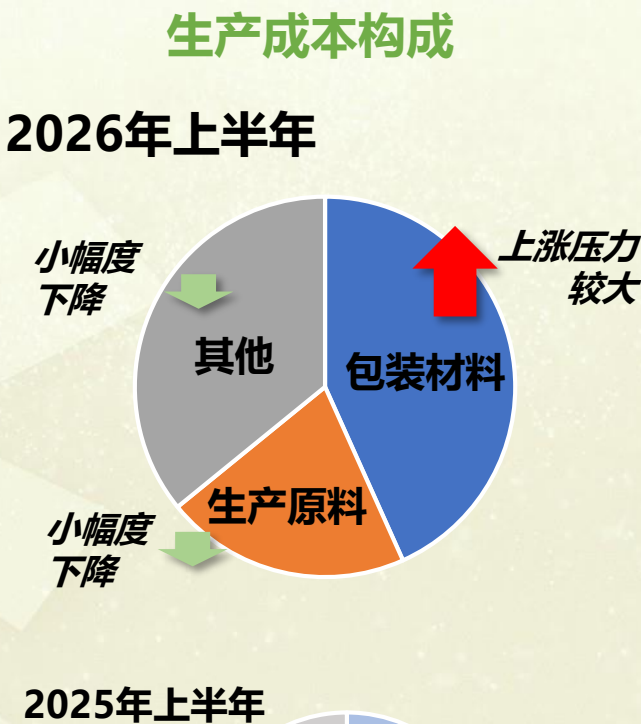
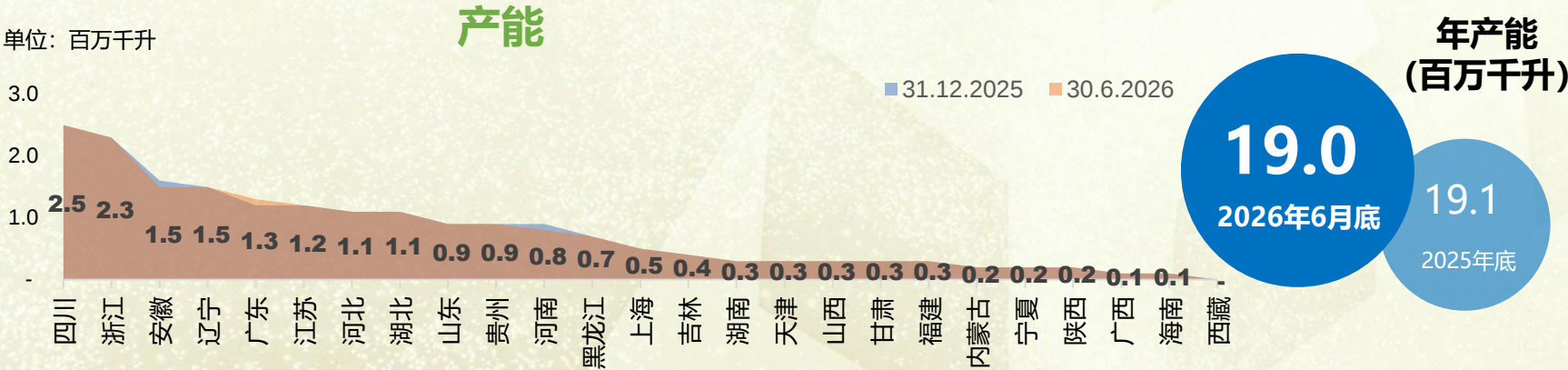
贯通采产（研）供
销一体化架构和数
据流，提升效率





啤酒开新局 — 驭变求新

快速响应市场的生产管理

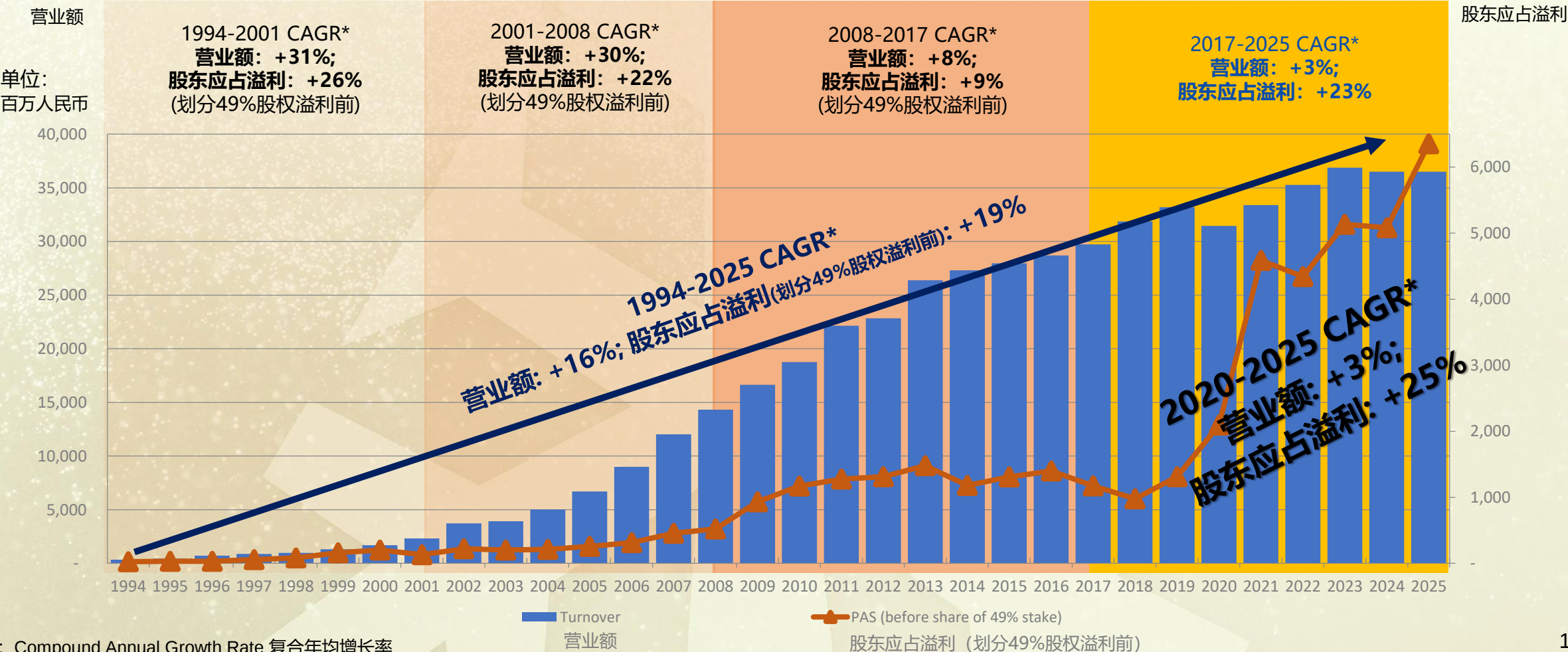


* 不包括停止营运和管理层决定关闭的啤酒厂



啤酒开新局 – 驭变求新

啤酒业务利润率阶段性大幅提升



白酒 走向健康之路





白酒开新局 – 走向健康发展之路

努力打造成第二增长曲线

创造新思路新打法，促业务走向健康发展之路

战略调整

业务深耕

创新发展



酱香



芝麻香



基本盘优势

聚焦根据地和核心重点市场，聚焦单店产出提升，打造样板，以点带面

产品梯队协同

构建全梯队产品矩阵，金沙：摘要珍品稳住基本盘，推出喜庆版、摘要精品和光瓶酒；景芝：景阳春和景芝白乾稳固基础，真年份和一品景芝系列重点突破

筑牢价盘防线

依托数字化手段实现全链路价格追踪，提升渠道治理优化，完善市场秩序，稳住价盘

突破新渠道

发力电商直营和即时零售，定制与润系和企业大客户直销，挖掘全渠道增量潜力

精细运营提效

严格管控费用，优化库存周转效率，通过精细化运营提升资产效率，保障业务盈利水平





主要奖项

颁授机构	奖项	详情
香港立信德豪会计师事务所 (BDO)	BDO 环境、社会及管治大奖2026	- ESG 最佳表现大奖 - 最佳 ESG 报告大奖 – 优异奖 
《资本杂志》	杰出上市企业大奖2025	企业管治大奖
《am730》《亚洲公关》	杰出上市公司大奖2025	杰出上市公司大奖 

相约喝金冠





華潤啤酒(控股)有限公司

China Resources Beer (Holdings) Company Limited

驭变求新 稳中有进

本演示材料的内容仅供参考之用。本公司，华润啤酒(控股)有限公司及其属下公司概不对因使用或依赖全部或部分本演示材料或其内容引致之损失，或因本演示材料产生之损失承担任何责任。

本演示材料及之后讨论基于本公司管理层对本公司经营业务及行业现状而作出的任何相信，假设，预期，预计和预测可能构成“前瞻性声明”。该等声明包括，但不限于任何有关营业额，盈利和股价表现。“相信”，“企图”，“预期”，“预计”，“预测”等字均构成前瞻性声明。该等声明并不保证未来表现及受到风险，不确定及其他超越本公司能控制的范围和较难预测的因素，包括但不限于股价波动，实际需求，汇率变动，发展情况，市场份额，竞争，环境风险，法律，财务和监管制度改变，国际经济和财务情况，政治风险，项目延误，项目审批，成本预算及其他风险。投资者请留意，实际业绩有可能与前瞻性声明内容差距较大。

踔厲奮發開新局

Striving Forward
to Open a New Chapter

