



華潤啤酒(控股)有限公司

China Resources Beer (Holdings) Company Limited

2026年上半年 業績發佈

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



新求變 進中有穩

1. 業績回顧
2. 啤酒發展策略
3. 白酒發展策略
4. 市場認可

開創業務 發展新局





業績回顧 – 穩中有進

	2026年上半年 百萬人民幣	2025年上半年 百萬人民幣	變動
營業額	24,240	23,942	+1%
毛利	11,551	11,704	-1%
未計利息、稅項、折舊和攤銷前盈利 (EBITDA) (不計深圳總部相關收益)	7,997	8,095	-1%
未計利息及稅項前盈利 (EBIT) (不計深圳總部相關收益)	6,801	6,864	-1%
經營活動之現金流入淨額	+6,729	+6,373	+6%
添置非流動資產 *	558	690	-19%
經營活動之現金流 減 添置非流動資產後	+6,171	+5,683	+9%
淨資產	39,176	40,062	-2%
淨現金	9,022	7,382	+22%
股東回報:			
每股基本盈利 (人民幣)	1.59	1.78	-11%
每股股息 (人民幣)	0.446	0.464	-4%
派息率 (股息總和/股東應佔溢利)	28%	26%	+2百分點
股東回報率 **	15.2%	17.1%	-1.9百分點

1. 本集團始終致力於為利益相關方創造長期可持續價值。營業額和經營活動之現金流入淨額，均創過往六年上半年同期新高，彰顯本集團在「十四五」豐碩成果的堅實基礎上，正邁向更穩健而廣闊的發展前景。

2. 公司與股東分享業績成果，派息率提升至28%。

注 * 添置非流動資產包括固定資產、使用權資產、商譽及其他無形資產。

** 股東回報率 = 股東應佔溢利 / 平均本公司股東應佔權益



業績回顧 – 穩中有進

	2026年上半年 百萬人民幣	2025年上半年 百萬人民幣	變動
營業額	24,240	23,942	+1.2%
- 啤酒業務	23,670	23,161	+2.2%
- 白酒業務	570	781	-27.0%
未計利息、稅項、折舊和攤銷前盈利 (EBITDA) (不計深圳總部相關收益) *	7,997	8,095	-1.2%
- 啤酒業務 (不計深圳總相關部收益) *	7,942	7,887	+0.7%
- 白酒業務	84	218	-61.5%
未計利息、稅項、折舊和攤銷前盈利率 (EBITDA margin) (不計深圳總部收益) *	33.0%	33.8%	-0.8百分點
- 啤酒業務 (不計深圳總部相關收益) *	33.6%	34.1%	-0.5百分點
- 白酒業務	14.7%	27.9%	-13.2百分點

1. 面對複雜多變的市場環境，本集團以正確業績觀為導向，堅持增長是第一策略。啤酒營業額表現優於部分同業。
2. 在啤酒業務材料成本上升和白酒業務調整下，本集團通過啤酒業務高端化戰略的持續發展，以及提升整體費用效益，上半年公司整體之EBITDA（不計深圳總部相關收益）維持相若水平。
3. 2024年上半年至2026年上半年間，本集團整體和啤酒業務的之EBITDA率（不計深圳總部相關收益）增長超過1個百分點。
4. 在上半年白酒行業持續深度調整下，白酒業務的營業額、EBITDA和EBITDA率均低於去年上半年水平。

注* 深圳總部相關收益 - 公司整體：人民幣80百萬（2025年上半年：人民幣827百萬）
- 啤酒業務：人民幣115百萬（2025年上半年：人民幣206百萬）



業績回顧 – 穩中有進

	2026年上半年 百萬人民幣	2025年上半年 百萬人民幣	變動
銷量 (百萬千升)	6.600	6.487	+1.7%
銷售單價 (每千升人民幣)	3,587	3,570	+0.5%
營業額	23,670	23,161	+2.2%
毛利	11,195	11,178	+0.2%
未計利息、稅項、折舊和攤銷前盈利 (EBITDA) (不計深圳總部相關收益) *	7,942	7,887	+0.7%
未計利息及稅項前盈利 (EBIT) (不計深圳總部相關收益) *	7,119	7,035	+1.2%
毛利率	47.3%	48.3%	-1.0百分點
未計利息、稅項、折舊和攤銷前盈利率 (EBITDA margin) (不計深圳總部相關收益) *	33.6%	34.1%	-0.5百分點
未計利息及稅項前盈利率 (EBIT margin) (不計深圳總部相關收益) *	30.1%	30.4%	-0.3百分點

1. 上半年啤酒銷量、銷售單價和營業額表現優於部分同業，其中次高檔及以上銷量同比增幅超過10%，佔整體銷量比例超過26%。
2. 毛利率從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個百分點。
3. EBIT（不計深圳總部相關收益）率從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個百分點。
4. 上半年代加工銷量超過50,000千升，銷量同比增幅顯著。

注* 請見第6頁附注關於啤酒業務的深圳總部相關收益明細

啤酒 鞏固行業第一位





啤酒開新局 – 馭變求新

次高檔及以上產品銷量增長超過 **+10%**

佔整體銷量超過 **26%**

superX銷量增長 **單位數**

新三品 貢獻次高檔及以上產品增量超過 **7%**



普高檔及以上產品銷量增長約 **+15%**

其中，**喜力®**銷量增長超過 **+20%**

老雪銷量增長超過 **+40%**

紅爵銷量增長超過 **+80%**



本集團持續積極擁抱新的消費趨勢，推出新三品和「雪花原漿」產品。

產品升級方面，本集團為「雪花純生」增加生而純鮮的產品賣點，

以及推出高端產品「壘十四」的全國版本，支持振興國產大麥。

新興業務方面，上半年代加工銷量超過50,000千升，銷量同比增幅顯著。





啤酒開新局 – 馭變求新

以正確的業績觀為導向，堅持增長是第一策略

提升渠道和業務隊伍賦能，促業務良性增長

大灣區發展

次高檔產品發展

創新產品發展

中國品牌



國際品牌

雙輪驅動

聚焦做大核心單品，突出品牌與銷售聯動

構建以市場為導向的敏捷供應商管理體系

綠色發展

持續開展綠色低碳發展，
提升可再生能源使用比例
提高EHS風險應對能力

組織優勢

以公司業務戰略為導向，
堅持「服務戰略、成就
業務、創造價值」理念

敏捷交付

營運打造敏捷韌性的
交付能力，提升
客戶體驗

快速響應

提升生產快速響應市場
能力，全流程提升產品
質量，推動市場發展

數智化

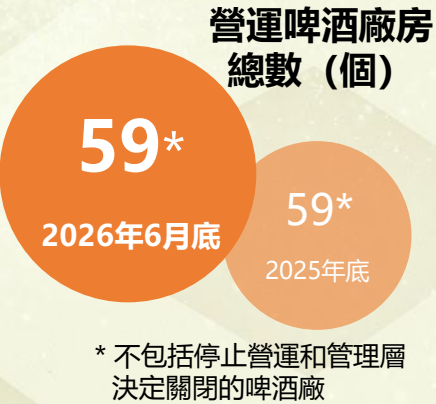
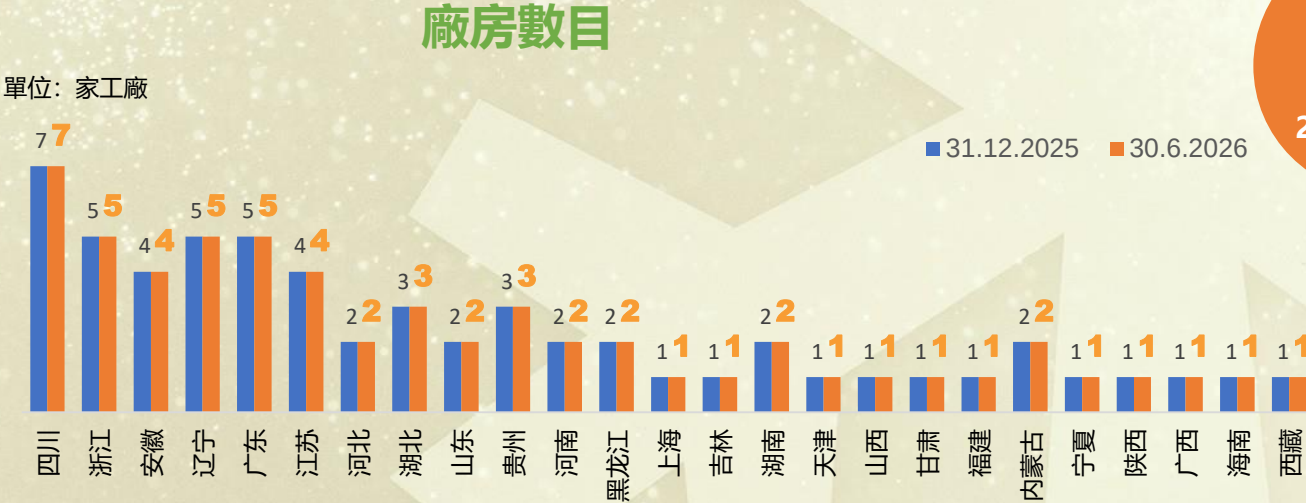
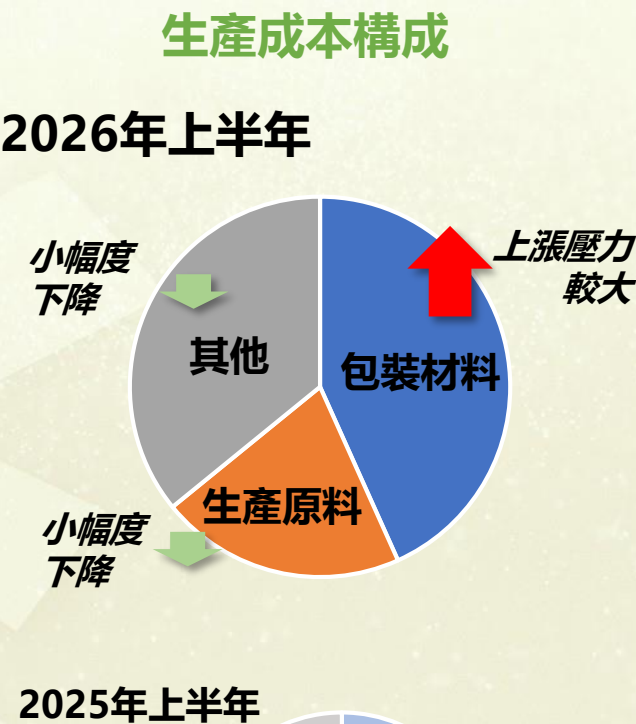
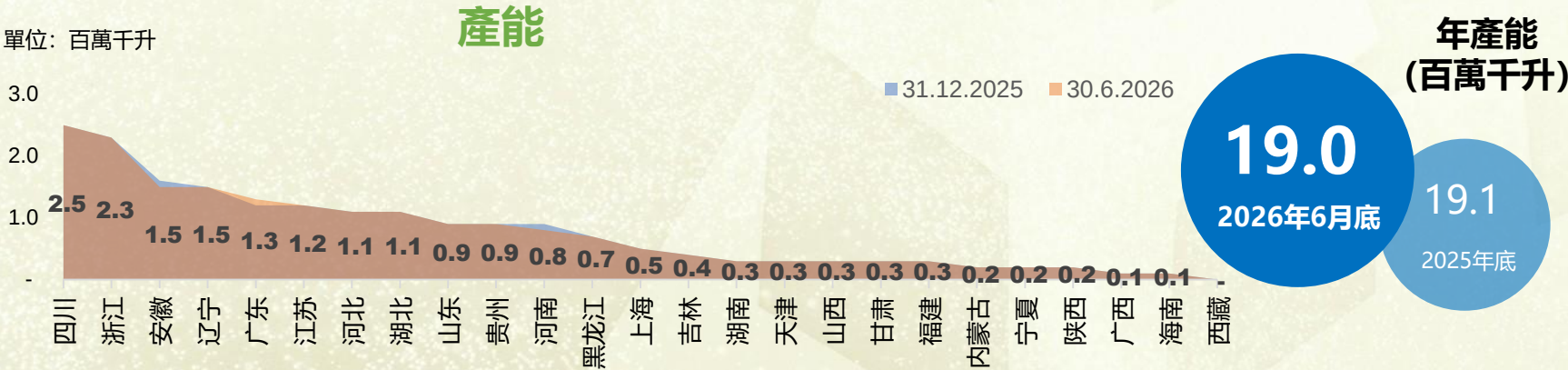
貫通采產（研）供
銷一體化架構和數
據流，提升效率





啤酒開新局 — 馭變求新

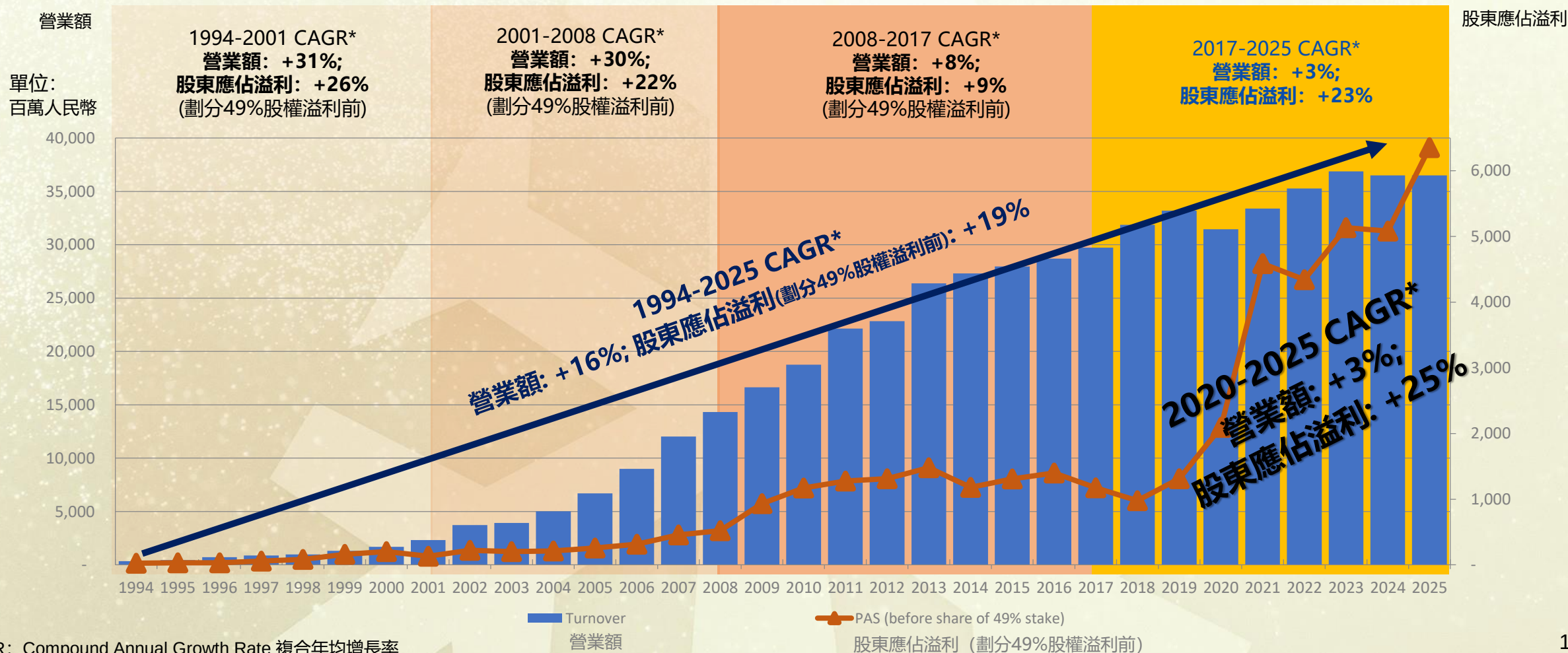
快速響應市場的生產管理





啤酒開新局 – 馭變求新

啤酒業務利潤率階段性大幅提升



白酒 走向健康之路



白酒開新局 – 走向健康發展之路

努力打造成第二增長曲線

創造新思路新打法，促業務走向健康發展之路

戰略調整

業務深耕

創新發展



醬香



芝麻香



基本盤優勢

聚焦根據地和核心重點市場，聚焦單店產出提升，打造樣板，以點帶面

產品梯隊協同

構建全梯隊產品矩陣，金沙：摘要珍品穩住基本盤，推出喜慶版、摘要精品和光瓶酒；景芝：景陽春和景芝白乾穩固基礎，真年份和一品景芝系列重點突破

築牢價盤防線

依託數字化手段實現全鏈路價格追蹤，提升渠道治理優化，完善市場秩序，穩住價盤

突破新渠道

發力電商直營和即時零售，定制與潤系和企業大客戶直銷，挖掘全渠道增量潛力

精細運營提效

嚴格管控費用，優化庫存周轉效率，通過精細化運營提升資產效率，保障業務盈利水平



主要獎項

頒授機構	獎項	詳情
香港立信德豪會計師事務所 (BDO)	BDO 環境、社會及管治大獎2026	- ESG 最佳表現大獎 - 最佳 ESG 報告大獎 – 優異獎 
《資本雜誌》	傑出上市企業大獎2025	企業管治大獎
《am730》《亞洲公關》	傑出上市公司大獎2025	傑出上市公司大獎 

相约喝金冠





華潤啤酒(控股)有限公司

China Resources Beer (Holdings) Company Limited

變求新 穩中有進

本演示材料的內容僅供參考之用。本公司，華潤啤酒(控股)有限公司及其屬下公司概不對因使用或依賴全部或部分本演示材料或其內容引致之損失，或因本演示材料產生之損失承擔任何責任。

本演示材料及之後討論基於本公司管理層對本公司經營業務及行業現狀而作出的任何相信，假設，預期，預計和預測可能構成“前瞻性聲明”。該等聲明包括，但不限於任何有關營業額，盈利和股價表現。“相信”，“企圖”，“預期”，“預計”，“預測”等字均構成前瞻性聲明。該等聲明並不保證未來表現及受到風險，不確定及其他超越本公司能控制的範圍和較難預測的因素，包括但不限制於股價波動，實際需求，匯率變動，發展情況，市場份額，競爭，環境風險，法律，財務和監管制度改變，國際經濟和財務情況，政治風險，項目延誤，項目審批，成本預算及其他風險。投資者請留意，實際業績有可能與前瞻性聲明內容差距較大。

踔厲奮發開新局

Striving Forward
to Open a New Chapter

