

雀巢持续正面成长趋势

重点摘要

- 2018 年上半年营业额增长 3.1%至 27 亿 4000 万令吉，主要由国内销售与出口业务主导。
- 2018 年上半年的国内销售增长由强劲的佳节销售所带动的。
- 2018 年首季的营运盈利增至 5 亿 2700 万令吉。
- 宣布派发每股 0.70 令吉净中期股息。
- 在亚洲开设了最先进，最大的雀巢国家配送中心。

八打灵再也 14 日讯— 马来西亚雀巢有限公司保持其增长势头，截至 2018 年 6 月 30 日的财政年首六个月的业绩表现取得增长。

业绩评估：2018 年截至今日按年比较

截至 2018 年 6 月 30 日止的上半年，该集团的营业额从去年同期增长 3.1%至 27 亿 4000 万令吉。

马来西亚雀巢有限公司首席执行官 Alois Hofbauer 先生表示：“佳节期间的国内销售及增长的出口业务支撑了业绩提升。”

“我们继续推陈出新，包括美极 Pedas Giler 以及其他创新产品，如 KIT KAT 绿茶，NESTUM Kurma & Prun 以及在 Mid Valley City 的 Gardens Mall 开设的 NESPRESSO 精品店。这些新产品和商业模式使我们在下半年为增长奠定坚实的基础。”

“坚守公司 ‘Fuel the Growth’ 长期策略，我们对我们的投资有信心，包括雀巢亚洲最大的国家分销中心（NDC），将有助巩固增长趋势” Hofbauer 先生补充。

虽然投资于新 NDC 造成了一笔开销，集团的积极表现仍使盈利增至 10 亿 6000 万令吉，营运盈利增加至 5 亿 2700 万令吉，并预计 NDC 将为未来的增长做出贡献。虽然上财政年度的上半年已经处于高位，但税后盈利仍上升至 3 亿 9700 万令吉，表现令人满意。

配合该集团致力提升股东价值的承诺，董事会宣布截至 2018 年 12 月 31 日止财政年度派发每股 0.70 令吉净中期股息。

业绩评估：2018 年次季按年比较

截至 2018 年 6 月 30 日止的第二季度，该集团的营业额增至 13 亿 1000 万令吉，比去年同期的 12 亿 8000 万令吉增加了 2%。

Hofbauer 先生表示：“新产品的推出以及强大的消费者和贸易促销是我们收入增长的关键因素。6 月份的销售增长进一步提升业绩表现。”

“在受评估季度，我们也启动新 NDC 的营运，这是雀巢在亚洲的最大的分销中心。配合新 NDC 的营运需要和计划增加，从现有的 NDC 搬迁到容量更大的新 NDC 令 6 月（Q2）销售从转移到 7 月（Q3）。我们相信，拥有更大产能的新型先进配送中心将有助我们的业务扩展，满足消费者对我们高品质产品日益增长的需求，并支持未来几年的加速增长。”

本季度的绝对盈利增至 4 亿 9600 万令吉。NDC 的启动成本令营运开销略有增加。尽管如此，税前盈利增至 2 亿 1400 万令吉，而税后盈利则达 1 亿 6600 万令吉。

展望

“随着这一年马来西亚经济表现更令人鼓舞，相信我们的投资，创新举措和强劲品牌将有助巩固增长趋势。公司将致力于提高整个供应链的效率，并将节约再投资以体现持续性增长。” Hofbauer 先生总结。

马来西亚雀巢简介

世界最大的食品和饮料制造商—雀巢（Nestlé）总部设于瑞士。雀巢网络遍布于全球 189 个国家，旗下 32 万 8000 名职员皆坚守雀巢要提升品质的承诺，以打造更健康的未来。我们的表现以营养、健康和保健策略为主。雀巢自 1912 年成立至今以优质品牌和产品滋养马来西亚人民同时维持我们符合回教教义的卓越与忠诚。这与我们标榜的美好食物，美妙人生（GOOD FOOD, GOOD LIFE）承诺相辅相成。欲知更多有关我们如何在过去超过一个世纪滋养马来西亚人民，敬请浏览 www.nestle.com.my 或我们的脸书页面 <http://www.facebook.com/NestleMalaysia>。

欲知更多详情，请联络：

Maxine Lim

Nestlé (Malaysia) Berhad

电话：(+603) 7965 6650

手机：+6012-353 1337

电邮：Maxine.Lim@my.nestle.com

Joanne Lim or Yasmin Kadir

acorn communications

电话：(+603) 7958 8348

手机：+6012-304 7604 (Joanne) or

+6017-237 9048 (Yasmin)

电邮：acorncommunications@acornco.com.my