



億和公佈二零二三年全年業績

利潤大幅增長**15%** 歸因於精益生產和有效成本控制
借助市場復甦及新能源汽車領增長 擴大市場份額並推動業務增長

業績摘要

- 截至二零二三年十二月三十一日止年度，集團營業額錄得港幣 6,182,658,000 元（二零二二年：港幣 6,268,065,000 元）。
- 股東應佔溢利上升 15.1%至港幣 237,095,000 元（二零二二年：港幣 206,017,000 元），主要由於精益生產和奏效的成本控制、整合於二零二一年收購之億和智造的產能時帶來的協同效益，還有和億和智造的員工賠償費用計提有關的可確認一次性收益和結束億和智造廠房租賃的可確認收益，以及來自墨西哥比索升值的匯兌收益。
- 撇除億和智造的一次性收益和匯兌損益，集團核心業務的息稅前經營溢利為港幣 332,616,000 元（二零二二年：港幣 279,374,000 元），同比增加約 19.1%。
- 建議派發末期股息每股港幣 1.99 仙，其中中期股息每股港幣 2.1 仙，全年股息合共為每股港幣 4.09 仙（二零二二年全年股息：每股港幣 3.52 仙）。

（香港，二零二四年三月二十八日）**億和精密工業控股有限公司**（「億和」或「集團」；股份編號：838），宣佈截至二零二三年十二月三十一日止年度之全年業績（「年內」）。

儘管市場疲軟 辦公自動化設備分部利潤仍大幅增長 33%

年內，辦公室自動化設備業務的營業額輕微下跌 4.6%至港幣 4,295,475,000 元（二零二二年：港幣 4,502,285,000 元），受到疲弱的整體市況影響所致。分部增加 33.1%至港幣 337,365,000 元（二零二二年：港幣 253,507,000 元），分部利潤率亦上升至約 7.9%（二零二一年：5.6%），主要由於分部業務的精益生產等政策，帶來有效的成本控制，同時整合於二零二一年收購之億和智造的產能時帶來的協同效益。

威海業務年內表現亮眼，營業額同比大幅增長 89.9%，並有望於未來數年內衝破逾港幣 10 億的年銷售，主要由於集團進一步加深與長期客戶富士膠片的戰略合作，帶動訂單激增，推動營業額大幅上升，同時亦大大推高威海生產基地的產能利用。集團對威海的業務充滿信心，預計三年內 A3 複合機 D-EMS 訂單將有大幅度增長。與此同時，地區政府的政策及補助的支持下亦有助於集團推動威海業務發展，威海工業園第二期工廠已於二零二二年底開始動工建設，預期將在二零二四年上半年落成並開始投產，威海辦公室自動化設備業務有望於未來數年迎來更大規模的擴張，產能有望成為集團首位。

深圳方面，其辦公室自動化設備業務受到客戶庫存去化的影響，導致出貨量減少，且近年行內部份訂單逐步遷往東南亞地區，因此營業額按年下跌 15.8%。越南方面同樣受到客戶消化庫存的持續影響，營業額由二零二二年的高峰下跌 19.2%，根據最新的訂單預示，相信庫存去化的情況將於今年逐漸改善。越南一直積極發展配合業務訂單南遷的趨勢，惟在行業訂單逐步遷移的過渡期中，深圳的訂單無可避免有所下滑，在越南的戰略部署亦需要時間逐步擴大產能才能承接更多南遷的訂單。同時，為迎合客戶的需求，集團於年內在位於越南北部的廣寧省獲得新的土地使用權，並將於二零二四年開始興建一個新的工業園，佔地面積約六萬平方米，是現有海防工業園的 1.6 倍，預期於二零二六年落成並投產。

蘇州方面，由於三年疫情期間客戶減產和部份客戶逐步南遷，使集團損失了不少訂單，加上二零二三年市場繼續不景氣，全年營業額因而受到影響，年內錄得 19.2% 跌幅。在業務態勢尚未明朗的期間，致力保持蘇州工業園收支平衡是集團管理層以股東利益最大化作為優先考慮而作出的決策。集團將繼續因應市場變化和業務表現，不斷改進經營方針和業務策略，以配合市場需要。

汽車零部件業務穩定增長 新能源汽車領域業務持續擴充

截至二零二三年十二月三十一日止年度，集團的汽車零部件分部營業額按年增長 6.9% 至港幣 1,887,183,000 元（二零二二年：港幣 1,765,780,000 元）。集團把握全球經濟復蘇的趨勢、汽車市場消費增長，以及新能源汽車高速發展的行業機遇。該分部積極拓展新能源市場及加強技術研發，新能源汽車戰略客戶群體因而迅速壯大，汽車零部件分部獲得大量新訂單。惟傳統訂單減少和新能源訂單增加的過渡期之中，業績表現受到一定影響，年內分部利潤輕微上升 6.8% 至約港幣 108,727,000 元（二零二二年：港幣 101,824,000 元），分部利潤率維持在 5.8 %（二零二二年：5.8%）。

武漢方面，二零二三年積極開發儲能業務，並成功拿到數款新能源汽車儲能系統相關產品的批量生產。隨著長城汽車傳統和新能源同步進行的多個項目逐步上量和新項目的市場開拓，帶動該地區營業額按年上升 21.9%。在國內競爭激烈的情況下，武漢工業園積極拓展海外市場及儲能業務，並以墨西哥工業園為橋頭堡，提供相關的模具開發，全力開拓海外市場。年內，武漢工業園獲取了儲能新能源相關的小額訂單項目，同時亦開拓了 **Lucid Motors** 北美項目的新能源訂單，預計將在二零二四年量產。武漢工業園將在座椅焊接總成，以及鋁合金焊接總成方面繼續加強研發與準備，持續深挖長城汽車、特拉斯、**Lucid Motors** 等客戶的新能源車型訂單，為未來業務的增長打下堅實的基礎。

年內，集團與特斯拉及佛吉亞的手頭訂單保持強勁的業務勢頭，隨著新項目訂單的逐步投產，墨西哥的營業額錄得 23.8% 的增長。集團高度重視其發展，除不斷定點新訂單，亦致力進行墨西哥團隊內部改善工作，解決工廠在生產效率與管理體系的不足，提升工業園的效益和盈利能力。在進行內部革新的同時，集團亦不斷加深與特斯拉、佛吉亞、博澤、安道拓、延鋒等客戶的戰略合作關係。墨西哥公司將集中集團優勢資源，全力開發新的客戶訂單，努力使客戶和產品項目更多元化，務求在製造業回歸北美的大趨勢下，能將服務客戶群體逐步壯大，同時大幅度提升墨西哥的產能利用和生產效益。

至於重慶，受客戶第一季的燃油車銷量下跌影響，集團的營業額按年下跌 14.1%。下半年受惠於長城汽車及長安汽車的新能源車型項目開始交付，營業額有所改善。重慶工業園作為中國中西部汽車業務發展引擎的據點，集團引進全球先進智能化生產裝備，為西南市場客戶提供車身零件共同開發及車身功能總成件交付的配套服務，並與長城汽車、長安汽車、上汽通用五菱等優質主機廠的戰略合作關係不斷深化，合作的力度和廣度大幅提升。年內，集團深度參與並獲得長城汽車的新能源車型、新能源混動車型等多個項目的開發與定點。

在中山，集團的營業額按年上升 2.2%，主要受惠於上半年新能源汽車市場的爆發帶動營業額上升，新「三電」客戶多個項目訂單開始量產。惟下半年日系汽車如本田、豐田等銷售萎靡，以致下半年營業額下滑，全年增長有所放緩。除在傳統汽車領域，集團亦開發了最大主要客戶博澤出口歐洲的項目訂單。

億和主席張傑先生表示：「在經歷疫情艱難的數年，我們以審慎樂觀的態度迎難而上，穩住基礎建設和核心優勢，並於內部進行多項程序改革及優化，積極提倡實行精益生產，充份投入自動化及數字化。此外，隨著新能源汽車市場高速增長，需求量持續增加，我們的汽車零部件業務在強勢的戰略布局和不斷的創新投入下，實現穩定增長。展望未來，我們將致力提升競爭優勢，並以審慎樂觀的態度物色產能及業務擴展的機會，把握市場復甦的機遇，進一步擴大市場份額，推動業務長遠增長。憑藉多年來的行業經驗，我們將致力鞏固市場領導地位，以實現業務持續增長，為股東爭取理想回報。」

~ 完 ~

有關億和精密工業控股有限公司

億和是一家垂直整合一站式精密製造服務供應商。經過多年經營，集團已發展為綜合一站式企業，從事兩大主營業務，即辦公室自動化設備業務及汽車零部件業務，且在中國、南亞及北美設有製造基地。

辦公室自動化設備業務為市場上多家辦公室自動化設備領先品牌提供設計及電子製造服務（「D-EMS」），旨在提供涵蓋整機產品（印表機+影印機）及相關模具設計及開發到精密模具生產及大量製造零部件的一站式解決方案，以組裝成半製成品及製成品，諸如整機組裝。集團於深圳、蘇州、威海及越南海防市設有製造基地。

汽車零部件業務為業內全球知名一級供應商、OEM 及汽車製造商提供模具及產品。其專注汽車平台化，為客戶供應高度兼容的平台零部件及通用零部件。該業務的主要產品包括但不限於汽車座位骨架系統、高強大梁及底盤結構件，以及汽車三電系統結構件等新能源相關產品。獨立於辦公室自動化設備業務，汽車零部件業務經營六個工業園，分別位於深圳、中山、重慶、四川、武漢及墨西哥聖路易斯波托西州。

有關詳情，請瀏覽<http://www.eva-group.com>。

億和公佈二零二三年全年業績
二零二四年三月二十八日

新聞垂詢：

億和精密工業控股有限公司

李曉嵐 +852 2620 6778

電郵: joycelee@eva-group.com

縱橫財經公關顧問有限公司

龍肇怡 +852 2864 4867

歐陽蔚雯 +852 2114 4913

顧蔚菱 +852 2864 4890

電郵: cindy.lung@sprq.com.hk

電郵: iris.auyeung@sprq.com.hk

電郵: maggie.ko@sprq.com.hk