



億和公佈二零一九年中期業績

收入增長未受到中美貿易爭端影響
生產外判加速令來自主要客戶的訂單持續增加
通過地域擴展及新客戶開發實現長遠增長

摘要

- 營業額未受到中美貿易爭端影響，增加 3.4% 至港幣 1,782,589,000 元
- 越南工業園第二期及墨西哥工業園投入營運，令集團能受惠於跨國企業在這些國家加大投資所帶來的機遇
- 主要辦公室自動化設備客戶計劃在中國加速生產外判，預計來自該等客戶的訂單將持續增加
- 新威海工業園計劃於二零一九年底投產
- 純利減少 23.9% 至港幣 35,058,000 元(二零一八年上半年：港幣 46,087,000)，主要是由於集團在墨西哥的新業務錄得前期虧損及財務費用增加所致
- 中期股息為每股 0.65 港仙 (二零一八年上半年：0.85 港仙)，派息比率自二零零五年起維持於純利約 30%
- 在二零一九年上半年及七月份回購 1,442,000 股股份，提高所有現有股東的每股收益及淨資產價值

(香港，二零一九年八月二十七日) 億和精密工業控股有限公司 (「億和」或「集團」；股份編號: 838)，宣佈截至二零一九年六月三十日止六個月之中期業績。

未受中美貿易爭端影響，集團收入持續增長

二零一九年上半年，中美貿易爭端未見和解跡象，繼續為全球經濟前景增添許多不明朗因素。然而，集團憑藉獨特的客戶群及明智的業務策略，期內仍錄得營業額增長。多年來，集團致力服務國際知名的辦公室自動化設備客戶，這些客戶在全球各地設有組裝工廠。自二零一八年起，這些辦公室自動化設備客戶開始調整其內部生產物流工序，將目前在中國生產並出口至美國市場的產品製造工序轉移至其他國家。同時，他們將目前在其他國家生產，並出口至美國以外市場的產品製造工序轉移至中國。通過上述調整，這些辦公室自動化設備客戶在中國的總產量，以及集團對他們中國組裝工廠的銷售額，仍保持不受中美貿易爭端影響。

集團於數年前開始在海外興建新的生產設施，並分別在越南及墨西哥設立工業園。此外，集團在中國的汽車業務以中國為主要銷售市場。由於大部份在中國製造的汽車都在中國銷售，很少售往美國，所以該業務受到中美貿易爭端影響的可能性不大。因此，儘管中美貿易爭端帶來了不明朗因素，集團仍錄得營業額增長。

辦公室自動化設備客戶加速生產外判成爲趨勢

目前，集團的辦公室自動化設備客戶均於中國擁有大規模的組裝工廠，並從包括集團等外部供應商採購模具及零部件。集團已接獲部份主要辦公室自動化設備客戶的通知，他們有計劃逐步縮減其中國生產綫的規模，藉此更專注於產品設計及市場開發。作為該計劃的第一步，客戶將挑選如集團般具有優秀往績的供應商，並集中向該供應商增加採購量。他們亦會邀請該供應商高度參與其新產品的設計過程，從而培養出一個長遠能逐步取代其內部生產綫的供應商。爲了把握這個新商機，集團已額外招聘工程師及產品設計專家，他們將與客戶在日本的產品設計部門緊密合作。預期客戶在這個新的業務方向下，將加速外判在中國的生產，從而帶動集團辦公室自動化設備業務的新訂單迅速增加。

在全球興建新的工業園，以應付不斷增加的需求

為應付在越南迅速增長的生產需求，集團已於二零一九年上半年完成興建越南工業園第二期。新越南工業園第二期的建築面積**46,000**平方米，為集團提供額外產能，以應付現有主要客戶（主要為於越南設有組裝工廠的辦公室自動化設備公司）日益增長的需求。期內，越南工業園的收入快速增長，集團預計此增長趨勢將會持續至二零一九年的餘下時間及往後年度。

集團為發展汽車業務而興建的，位於墨西哥聖路易斯波托西州的新工業園亦已竣工。新墨西哥工業園佔地**83,000**平方米，第一期建築面積**17,000**平方米，目前已進入試產階段。新墨西哥工業園是因應集團一名現有汽車客戶之邀請而興建，以服務他們在墨西哥的廠房。目前，聖路易斯波托西州是全球汽車的主要生產中心之一，許多著名汽車製造商及跨國一級供應商在當地或鄰近州份設有生產基地。因此，除上述現有客戶的訂單外，當地市場對集團的汽車產品亦具有龐大需求。

期內，集團繼續在中國威海興建新工業園。新威海工業園佔地約**349,000**平方米，第一期規劃建築面積**79,000**平方米，計劃於二零一九年底投產。新威海工業園是獲惠普（辦公室自動化設備行業中最大的企業之一）的邀請而興建的。鑒於惠普在威海的生產需求迫在眉睫，因此集團去年於威海收購了一間零部件生產商，並已在威海租用臨時廠房，藉此在自建的新威海工業園竣工前，為惠普提供服務。期內，惠普的訂單不斷增加，帶動了該等在威海的現有生產設施之收入顯著增長。由於惠普在威海的生產需求龐大，集團認為自建的新威海工業園在竣工後之銷售業績將有強勁表現。除惠普外，新威海工業園在未來亦可以為其他辦公室自動化設備客戶服務。

持續致力發掘中國汽車業務的新客戶

爲了推動業務增長，集團於期內積極擴大中國汽車業務的客戶群，其中特別注重在中國設有廠房的國際知名汽車一級供應商。目前，許多知名的汽車一級供應商如佛吉亞(Faurecia)、博澤(Brose)、海斯坦普(Gestamp)、采埃孚(ZF)、山田(Yamada)、偉博思通(Webasto)、八千代(Yachiyo)及偉福科技(F-tech)等已成為集團在中國的客戶。同時，集團亦未忽略與汽車製造商的業務。期內，集團成功成為特斯拉(Tesla)的合資格供應商，並將模具銷售給特斯拉的海外廠房。與此同時，集團於期內繼續向其他中國知名的汽車製造商如東風、長安及上汽通用五菱等提供高質量的汽車模具及零部件。未來，集團將繼續致力擴大其汽車客戶群。

期內，集團的營業額增長3.4%至港幣1,782,589,000元，主要是由於期內部份現有客戶的訂單增加及集團致力開拓新客戶所致。毛利率於期內輕微下跌至23.4%（二零一八年上半年：24.9%），主要是由於新建成的墨西哥工業園及越南工業園第二期於營運初期的毛利率較低所致。期內，集團在墨西哥的新業務錄得前期虧損港幣9,150,000元。此外，市場利率於期內上升，導致財務費用增加至港幣35,619,000元（二零一八年上半年：港幣22,074,000元）。因此，集團的純利下降23.9%至港幣35,058,000元。

在新威海工業園的建設工程完成後，集團將減慢其資本開支速度，並利用經營活動所產生之現金降低借貸水平及財務費用。此外，為提高集團所有現有股東的每股收益及淨資產價值，集團於截至二零一九年六月三十日止六個月及二零一九年七月從市場回購1,442,000股股份。

億和主席張傑先生表示：「目前，中美貿易爭端的結果仍然不明朗，因此，集團預期國際政治及經濟環境將繼續波動。然而，集團對中國的發展仍然充滿信心，並預期辦公室自動化設備客戶在中國加速生產外判，將為集團帶來龐大的商機。此外，集團將繼續加大力度在中國汽車及高科技行業中，發掘擁有龐大潛力的新客戶。同時，集團於數年前作出正確決策，將業務擴展至越南及墨西哥，因此現時能受惠於跨國企業在這些國家加大投資所帶來的機遇。自二零一九年七月起，市場利率開始呈現下行趨勢，亦將降低集團的財務費用。因此，我們對集團的發展前景感到樂觀。」

~ 完 ~

有關億和精密工業控股有限公司

億和是垂直整合的精密金屬和塑膠模具及零部件製造服務供應商。集團現有的主要服務包括(i)設計及製造精密金屬沖壓和塑膠注塑模具；(ii)使用為客戶獨特設計的精密金屬沖壓和塑膠注塑模具來製造精密金屬沖壓和塑膠注塑零部件；(iii)金屬零部件之車床加工；及(iv)利用自動化方式，如激光焊接技術等，將集團製造之精密金屬與塑膠零部件組裝成半製成品。

集團之業務模式獨特，有別於一般 OEM 或 ODM。集團的品牌客戶在其產品開發階段一般要求集團與他們一起研發模具，而相關之模具在製成後，大部份寄存在集團之廠房，以用作日後大量製造零部件及半製成品。由於製造精密及具高準確度的模具需要投入大量技術及工程能力，因此大幅提升了集團產品的議價能力。目前，集團業務涵蓋辦公室自動化設備、汽車、智能裝備以及高端電子消費品市場。

目前，集團於中國、越南以及墨西哥共擁有十一個已投產的工業園。同時，集團正著手於威海興建新的生產設施，以進一步拓展當地的業務。有關詳情，請瀏覽<http://www.eva-group.com>。

新聞垂詢：

億和精密工業控股有限公司

黃海曙 +852 2620 6488

電郵: franciswong@eva-group.com

縱橫財經公關顧問有限公司

龍肇怡 +852 2864 4867

電郵: cindy.lung@sprg.com.hk

劉煒情 +852 2114 4987

電郵: adrianna.lau@sprg.com.hk

李欣 +852 2114 4320

電郵: yan.li@sprg.com.hk