



億和公佈二零二一年中期業績

受惠於靈活策略及良好業績
繼續尋求發展機會並擴大客戶群

業績摘要

- 把握疫情受控所帶來的機遇，並積極與現有及新客戶發展戰略夥伴關係，令營業額增長 **40%**至港幣 **2,386,869,000** 元。
- 截至二零二一年六月三十日止六個月的毛利率改善約 **3** 個百分點，毛利亦增加 **64%**至港幣 **486,263,000** 元。
- 本公司董事就截至二零二一年六月三十日止六個月宣派中期股息每股普通股港幣 **1.2** 仙（截至二零二零年六月三十日止六個月：無）。
- 集團積極開發辦公室自動化設備業務的市場潛力，令分部營業額上升 **35%**至港幣 **1,830,347,000** 元。
- 於二零二一年上半年，辦公室自動化設備業務的利潤錄得港幣 **55,285,000** 元。
- 截至二零二一年六月三十日止六個月，集團的汽車零部件分部業績保持強勁，帶動分部營業額錄得 **60%**增長。
- 集團的汽車零部件業務的分部溢利於二零二一年上半年錄得港幣 **48,396,000** 元。

(香港，二零二一年八月二十六日) 億和精密工業控股有限公司 (「億和」或「集團」；股份編號: 838)，宣佈截至二零二一年六月三十日止六個月之中期業績(「期內」)。

二零二一年上半年新冠肺炎疫情繼續影響全球。有賴於各國逐步開始接種疫苗，為疫情控制帶來進展，令全球經濟得以逐步復甦，中國的經濟表現亦繼續保持穩定的增長動力。在復甦的過程中，集團營業額按年增長 **40%**至港幣**2,386,869,000**元(二零二零年上半年：港幣**1,700,320,000**元)。集團憑藉全球化的生產基地、管理策略上的高效率應變以及優質的供應鏈，加上兩大業務的生產進度延誤的情況在經濟活動逐漸恢復下相較二零二零年上半年略有改善，令生產設施的利用率有所提升，故截至二零二一年六月三十日止六個月的毛利率改善約**3**個百分點，毛利亦增加**64%**至港幣**486,263,000**元。

本公司董事就截至二零二一年六月三十日止六個月宣派中期股息每股普通股港幣**1.2**仙(截至二零二零年六月三十日止六個月：無)。

受惠於近期併購項目辦公室自動化設備業務營業額大幅增長

集團仍積極開發辦公室自動化設備業務的市場潛力，令分部營業額上升**35%**至港幣**1,830,347,000**元(二零二零年上半年：港幣**1,352,312,000**元)。深圳的營業額同比增長約**44%**，其大幅增加的一個主要原因是由於集團在專注於開發及電子製造服務(「DEMS」)的新模式之後，令組裝業務的訂單量激增，引致深圳現有的辦公室自動化設備客戶的營業額增長約**23%**，其中**18%**直接受惠於來自組裝業務及DEMS業務的訂單增長。辦公室自動化設備分部營業額上升的另一個主要原因是由於集團於二零二一年四月收購雙葉金屬製品(深圳)

有限公司（「雙葉金屬」）。自收購日期起，集團取得對該公司的控制權，使營業額遞增約20%。其後，在中國相關主管部門的正式批准下，雙葉金屬於二零二一年六月改名為深圳市億和科技智造有限公司（「億和智造」），主要從事辦公室自動化設備的製造及銷售。

於二零二一年上半年，辦公室自動化設備業務的分部業績錄得利潤港幣55,285,000元，而於二零二零年上半年則錄得虧損港幣10,121,000元。轉虧為盈主要由於上文所述的經濟復甦及強勁的業務勢頭令該業務的營業額激增，加上集團憑藉逾二十七年來建立的市場領導者地位和贏得的客戶信任、管理策略上的高效率應變以及優質的供應鏈，化危為機，將各種不利因素的影響減至最低，因而導致集團的產能使用率逐漸恢復正常，因此分部利潤率改善至約3%（二零二零年上半年：虧損率約1%）。

以靈活策略面對挑戰

近年來，集團跟隨著辦公室自動化設備主要客戶的足跡，開始重組內部的生產物流，令本來在中國（如深圳）生產但針對歐美市場的產品逐步轉移至東南亞（例如越南）的生產設施。於二零二一年，集團繼續採取此策略性舉措，將更多歐美市場訂單轉移至越南生產，而深圳基地的產能則轉為支持亞洲及內地市場的擴張。

於回顧期內，集團威海業務的營業額增長約48%，主要是受惠於應惠普邀請而興建的新工業園於二零二零年年底開始全面營運，並隨後開拓了DEMS的新模式，即產品設計、開發及製造高度客製化並涵蓋組裝及品質控制的精簡過程。於二零二一年上半年，惠普的生產需求持續增加，帶動威海新工業園的產能利用率穩步上升。集團亦已開始將在中國生產及銷往歐美市場的產品轉移到越南生產。然而，由於新冠肺炎疫情在二零二一年上半年在越南爆發，迄今集團於越南的生產計劃仍受阻，故未能全面實行該策略性舉措。

汽零部件業務的戰略性轉移與合作

集團於深圳的汽零部件業務集中在生產及出口汽車座椅類模具到歐美市場。自二零二一年開始，墨西哥一期工業園已大致回復運作正常，歐美汽車供應商和汽車製造商便將模具訂單轉移到集團的墨西哥工廠。墨西哥工廠繼而將訂單轉發給深圳基地完成模具的生產，並由深圳出口到歐美市場墨西哥基地，在當地完成調試及驗收，再運送到歐美市場的客戶方。在支持墨西哥工業園的發展並為其模具訂單量產模具的同時，集團在深圳的業務亦已開始向國內及日本市場開展。憑藉在該業務分部的戰略性規劃及專注，集團持續取得強勁業績，汽零部件業務的分部溢利於二零二一年上半年錄得港幣48,396,000元，於二零二零年上半年則錄得分部虧損港幣13,180,000元。

加強與汽車製造商的業務關係並優化客戶組合

除汽車供應商外，集團在重慶的高質素產品及焊接技術繼續取得客戶的信任，並加強與汽車製造商的業務關係，例如本土汽車製造商長城汽車及上汽通用五菱，因此在重慶的相關業務營業額錄得約61%的增長。為更好配合長城汽車的發展，由於地理位置的便利，該等本土汽車製造商的某些訂單由集團位於四川省樂至縣的新生產基地所生產。此外，集團對武漢的客戶組合進行了數項戰略性變革，包括但不限於撤銷一些盈利欠佳的項目和訂單及引進不少新的客戶。同時，集團亦繼續鞏固與長城汽車等多個汽車製造商的關係，並於二零二一年上半年獲得不少項目及訂單。目前，集團在武漢已接獲大量的手頭訂單，包括長城汽車以及若干新能源汽車製造商（例如美國的新能源汽車製造商 Lucid Motors 等）的新項目，預計這些訂單將在二零二二年起至五至七年內逐步體現成銷售。

集團在墨西哥的基地作為歐美市場客戶的重要橋樑，不但能就地配合歐美汽車零部件客戶在當地的生產項目，更如前所述，透過內部運作的調配，能為集團國內的基地（如深圳基地）引入大量的模具開發訂單，因而全面提升國內生產設施的產能使用率。憑藉集團該等策略性布局，引致墨西哥的多個歐美客戶的模具訂單增加，加上從墨西哥直接接獲的零部件訂單亦大幅度增長，因此，集團於墨西哥的相關營業額錄得 **984%** 的增長。由於墨西哥直接接獲的零部件訂單的飆升，集團墨西哥一期工業園於二零二一年上半年的產能使用率亦顯著提升。目前，憑藉集團的競爭優勢，在墨西哥繼續贏得主要客戶的信任，並加強了和該等客戶的戰略合作關係，包括佛吉亞、博澤、安道拓及特斯拉。集團在去年取得特斯拉的一級供應商資格後，除了通過其他一級供應商接獲其間接訂單，於二零二一年七月起亦接獲特斯拉的直接訂單並開始量產。為滿足集團不斷增長的訂單需求，隨著二期工業園的建築工程展開，預期墨西哥業務的表現將持續令人鼓舞。

汽車零部件業務表現在不利環境下的扭虧為盈

雖然上述各因素均對汽車零部件業務分部的前景有利，但汽車行業亦受到全球芯片短缺問題的沉重打擊。世界各地的一些汽車生產線由於缺乏零部件而不得不一次過關閉數周，眾多汽車製造商亦因此而持續減少生產訂單，加上於二零二一年上半年，貨櫃供應斷裂也影響到集團在墨西哥的設備及模具運送。因此，集團的汽車零部件業務表現在這些不利因素下亦受到一定程度的影響。整體而言，集團的汽車零部件業務的分部溢利於二零二一年上半年錄得港幣 **48,396,000** 元，於二零二零年上半年則錄得分部虧損港幣 **13,180,000** 元。轉虧為盈主要由於集團憑藉自身優勢與汽車供應商及汽車製造商建立更穩健的戰略夥伴關係，及如上所述全球消費氣氛普遍回升，帶動集團的生產設施使用率上升，從而令分部利潤率改善至約 **9%** (二零二零年上半年：虧損率約 **4%**)。

展望未來，社會提倡節能減排低碳環保的理念，新能源汽車勢將成為汽車行業的重要增長引擎；中國汽車工業協會於二零二一年七月份公佈，今年上半年中國汽車銷量 **1,289.1** 萬輛，按年增長 **25.6%**。新能源汽車銷量 **120.6** 萬輛，按年增長兩倍。中國汽車工業協會亦預計，二零二一年中國新能源汽車的銷售量將達 **240** 萬輛，按年增長 **76%**，行業增長潛力龐大，集團亦將繼續開拓新能源汽車領域，擴大與客戶的戰略合作。

億和主席張傑先生表示：「目前，新冠肺炎疫情勢將隨著 **Delta** 變種病毒在全球各國蔓延而出現新階段變化，而越南的本土爆發亦更令人擔憂，對於現時集中在越南南部的新冠肺炎疫情會否漫延至整個國家，仍存在很大的未知之數。於二零二一年須要克服這些不明朗因素對本集團而言絕非易事，而全球芯片短缺更為業務前景增添更大的挑戰。為應付各項挑戰，本集團將在營運、投資及融資決策上繼續保持審慎及仔細的態度，並將透過加強核心價值，及提升在辦公自動化設備及汽車零部件行業的競爭優勢，以達至增長及爭取最大回報。最後，本集團的理念是為股東創造價值，因此自二零零五年上市以來，派息比率一直維持於純利約 **30%**，二零二一年上半年亦不例外。未來，本集團將繼續堅守不斷提升技術的理念，並採取適當的措施來擴大其收入來源，藉此為股東爭取最佳回報。」

~ 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，集團的兩個主要收入來源是辦公室自動化設備業務和汽車零部件業務。現時，集團在深圳、蘇州、威海和越南設有六個工業園區，用於辦公室自動化設備業務，而在深圳，中山，重慶，武漢和墨西哥的其他五個工業園區則為汽車零部件業務提供服務。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

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

電郵: cindy.lung@sprg.com.hk

張巧怡 +852 2114 2821

電郵: vivian.cheung@sprg.com.hk

陳心怡 +852 2864 4806

電郵: chloe.chen@sprg.com.hk