



## 億和公佈二零二四年全年業績 經營淨現金流超過港幣7億元

\* \* \*

多元化業務穩健發展 兩大分部營業額穩步上揚  
海外市場需求強勁 新能源汽車望帶來新增長

### 業績摘要

- 截至二零二四年十二月三十一日止年度，本集團營業額按年增加 1.8% 至港幣 6,296,926,000 元（二零二三年：港幣 6,182,658,000 元），主要由越南及華南地區的辦公室自動化設備銷售增加，以及武漢和墨西哥的汽車零部件業務有所增長所帶動。
- 股東應佔溢利按年上升 2.7% 至港幣 243,507,000 元（二零二三年：港幣 237,095,000 元），每股基本盈利按年上升 2.9% 至港幣 14.0 仙（二零二三年：每股基本盈利港幣 13.6 仙）。
- 整體毛利率較去年上升 0.9 百份點至 21.8%（二零二三年：20.9%），主要受惠於本集團在經濟不穩定的大環境下積極採取降本增效措施，有效推動成本控制政策的實施與內部革新，因時制宜，靈活應用精益生產方式以提升效率。
- 經營活動產生淨現金達港幣 713,778,000 元（二零二三年：港幣 375,151,000 元）。
- 建議派發末期股息每股港幣 2 仙，其中中期股息每股港幣 2.2 仙，全年股息合共為每股港幣 4.2 仙（二零二三年全年股息：每股港幣 4.09 仙）。

（香港，二零二五年三月二十八日）億和精密工業控股有限公司（「億和」或「集團」；股份編號：838），宣佈截至二零二四年十二月三十一日止年度之全年業績（「年內」）。

### 辦公自動化設備分部利潤表現平穩 越南將成為主要業務增長動力

年內，辦公室自動化設備業務的營業額輕微上升 1.1% 至港幣 4,341,834,000 元（二零二三：港幣 4,295,475,000 元），主要受惠於行業內去庫存化的情況已完結，兩大主要客戶富士膠片和京瓷總銷售額年內增加約 2.4%，帶動深圳和越南的訂單均有增長，以致深圳及越南的營業額上升。分部錄得利潤港幣 333,282,000 元（二零二三年：港幣 337,365,000 元）及 7.7% 分部利潤率（二零二三年：7.9%）。

越南方面，由於辦公室自動化設備行業的生產旺季在下半年，越南海防的工廠於二零二四年上半年進行產線調整以迎接下半年的量產，然而受到九月份颱風摩羯吹襲越南北部影響，本集團位於越南海防的工業園以及越北範圍的客戶及供應鏈也受到颱風破壞，波及營運；因此，越南部份訂單移至國內華南地區生產，也有部份延後，導致越南業務於下半年的增長收窄，但全年銷售仍錄得 11.5% 升幅。

位於越南海防的工業園及於周邊地區租賃的廠房將會迎來產能利用的高峰，為迎合客戶的需求，本集團於二零二三在廣寧獲得的土地使用權，已於二零二四年開始興建工程，其佔地面積約六萬平方米，是現有海防工業園的 1.6 倍，預期於二零二六年年初落成並投產。本集團相信，訂單南遷的趨勢將持續為本集團帶來業務上的優勢，使我們能夠善用越南低廉的勞動力成本和利好政策，致力服務歐美客戶，促進辦公室自動化設備業務的增長，並提升盈利能力。本集團預期越南將在中長期繼續成為推動整個辦公室自動化設備業務發展的關鍵，並對越南未來數年的發展持樂觀態度。

深圳方面，營業額上升 3.6%，主要受京瓷及富士膠片的訂單增加帶動，當中亦因九月份颱風吹襲越北，導致部份項目轉移到深圳生產。本集團作為辦公室自動化設備行業龍頭，二零二四年繼續積極保持與長期客戶的合作關係，希望擴大本集團在塑膠件、鈹金件、軸類等機械類零件的交易規模，並且通過近年來不斷深化與客戶的合作，及加強投入對產品的技術研發，以保持日系客戶的辦公室自動化設備銷售份額。

年內，位於威海雙島灣的工業園繼續為本集團辦公室自動化設備業務的 D-EMS 服務基地，持續為客戶提供從模具設計至整機組裝一站式垂直整合服務—「D-EMS 服務」。威海亦是本集團辦公室自動化設備內銷訂單的主要據點，富士膠片及惠普是其兩大客戶，惟近年國內經濟不景氣改善緩慢，消費疲弱，終端客戶消費情緒有所改變，消費模式逐漸更傾向考慮產品的價格；政府刺激經濟的政策措施對消費意慾影響有限。在此等因素下，二零二四年內銷市場滯悶，導致威海整體銷售下滑 12.2%。

### 汽車零部件業務持續發力 加大新能源汽車領域技術研發投入

年內，本集團汽車零部件分部持續發力，在銷售團隊和生產團隊的共同努力下，汽車零部件業務營業額輕微上升 3.6%至港幣 1,955,092,000 元（二零二三年：港幣 1,887,183,000 元）。分部在武漢和墨西哥的工業園的產能利用率於年內有所提升。同時現有的客戶群當中正逐漸減少低毛利產品項目以改善整體產品附加價值，客戶訂單質量持續向好，因而汽車零部件業務的整體毛利表現有所增長。惟汽車零部件分部於墨西哥的業績受到墨西哥披索的匯率波動影響相當龐大，二零二三年本集團所錄得的匯兌收益淨額，大部份源自墨西哥披索對美元的升值，而二零二四年則由於墨西哥披索走弱而錄得匯兌淨損失，年內分部利潤為港幣 89,824,000 元（二零二三年：港幣 108,727,000 元），分部利潤率下降至 4.6%（二零二三年：5.8%）

年內，本集團汽車零部件部門的新訂單陸續投入生產，促使分部中的兩大客戶佛吉亞和長城汽車的總銷售額分別於年內上升約 18.9%和 24.4%，武漢及墨西哥工業園區的產能逐步得到釋放，從而推動該兩個工業園營業額均實現雙位數增長。針對汽車輕量化的發展趨勢，本集團汽車零部件部門規劃引進熱成型生產線，旨在增強產品的整體競爭優勢，為將來的業務增長奠定堅實基礎。

武漢工業園於年內實現了銷售額的雙位數增長，同比增幅達到 11.1%，主要由於長城汽車項目的穩步產量提升和新市場開拓所取得的階段性成就。在國內經濟不景氣、內需不足的情況下，武漢工業園成功被多家國內外的新能源汽車客戶納入其供應商體系，當中包括 Stellantis，已於二零二四年開始錄得

批量銷售。武漢工業園亦於年內成功中標 **Stellantis** 逾兩億的模具和零部件生產的訂單，這些模具和產品將出口至歐美市場，預計未來三年將陸續反映在銷售上。同時，武漢工業園亦繼續深化與國內主要汽車客戶的合作，並在座椅骨架總成的開發上參與投入開發。武漢工業園亦在與國內智能電動汽車新興客戶的合作方面也取得了突破性進展，預計將為武漢工業園的營業額帶來大幅度的提升。

墨西哥方面，汽車工業園內部管理變革初見成效，逐步建立起本地化專業團隊。本集團在墨西哥透過本地化人才和流程，集中發展市場領導者的優勢。儘管面臨地緣政治不確定性及關稅風險的持續挑戰，但受惠於與佛吉亞等長期客戶新項目投產帶來的產量增加，本集團在墨西哥的銷售額仍實現了同比 **13.5%** 的增長。在優勢資源和先進技術的支持下，本集團已逐步穩固和加強了墨西哥管理團隊，並於年內建立了墨西哥當地的高端人才隊伍，實現了團隊的穩定與管理流程本土化。繼武漢工業園後，墨西哥工業園亦成功進入 **Stellantis** 的供應商體系，並於年內首次落實第一批訂單，逐步實現焊接總成業務的突破，產品附加值因而獲得大幅提升。二零二五年，本集團將持續全力以赴開發新的客戶訂單，努力使客戶更加多元化，逐步擴大我們的服務範圍及市場覆蓋。

深圳方面，工業園是本集團汽車座椅模具的集中生產基地。座椅模具質量受到客戶多年來的肯定，商品模業務佔深圳業務比約百分之六十。深圳開發和生產的商品模主要出口到歐美市場，惟受歐洲經濟不景氣及地緣政治風險影響，二零二四年營業額對比同期下降約 **7.8%**。年內，下半年出口好轉，把上半年的下滑幅度收窄。同時，本集團繼續加大力度開拓市場，模具和產品的在手訂單新增於二零二四年都創下了歷史新高，其中包括日本安道拓客戶模具和零部件項目訂單，成功打入日系汽車零部件市場，預計會帶來未來五年的高速增長。

在中山，本集團在過去的戰略當中聚焦日系客戶，但近兩年，國內日系汽車客戶減產，特別是本田、豐田、日產銷售表現萎靡，導致中山相應的日系客戶，包括愛信、八千代、佛吉亞等營業額亦同步下滑。年內中山的營業額下降 **5.8%**，雖然下半年出貨略有改善，但也未能扭轉全年下滑的情況。年內，本集團在中山全力把焦點轉移到開拓某車載電子客戶、博澤和佛吉亞等主要大客戶，亦成功開發了一些新能源汽車客戶，積極把客戶組合分散擴大，減低個別市場表現對中山工廠的風險，開拓國內車載業務和歐洲零部件出口業務。

年內，重慶工業園在上半年遭遇市場環境的變化所帶來的挑戰，導致部分國內汽車製造商的舊車型銷量下滑。進入下半年，本集團對銷售策略進行了戰略性調整，主動削減了盈利能力較弱的零部件訂單，並提前應對國內汽車市場的高度競爭、激烈的價格戰以及中低端車型日益受到國內消費者青睞的趨勢。因此，重慶全年營業額下滑了 **7.8%**。本集團與重慶的核心客戶——長城汽車、長安汽車、上汽通用五菱等優質汽車製造商的戰略合作關係進一步深化，合作的強度和範圍顯著擴大。本集團在重慶深度參與長安汽車、長城汽車、深藍汽車以及阿維塔等七個熱門新能源車型項目的開發與定點工作，並已在二零二四年下半年開始陸續投入量產，並將逐步體現在銷售業績上，標誌著重慶工業園區營業額將迎來一個新的里程碑。

億和主席張傑先生表示：「面對如此嚴峻政治經濟環境，本集團業績表現較預期平穩，在經濟不穩中體

現了韌性，展示了我們深耕辦公室自動化設備業務近三十年的穩健根基。隨著 AI 和大數據時代的到來，數據中心需求大幅增長，我們為眾多知名互聯網客戶提供服務器控制盒、服務器機箱盒零部件等產品的模具開發、生產製造及組裝服務，旨在為本集團帶來更具前瞻性的拓展機遇，實現產業多元化和可持續發展。展望未來，我們將致力鞏固市場領導地位，以實現業務持續增長，為股東爭取最佳回報。」

」

~ 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>。

### **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](mailto: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](mailto:cindy.lung@sprg.com.hk)

歐陽蔚雯 +852 2114 4913

電郵: [iris.auyeung@sprg.com.hk](mailto:iris.auyeung@sprg.com.hk)

顧蔚菱 +852 2864 4890

電郵: [maggie.ko@sprg.com.hk](mailto:maggie.ko@sprg.com.hk)