

新聞稿

德昌電機公佈 2020/21 財政年度第一季度業務及未經審核財務資料

香港訊，2020年7月14日 — 德昌電機控股有限公司（「德昌電機」或「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」）發出此新聞稿，內容有關本公司截至2020年6月30日止季度之業務營運及選定之未經審核財務資料。

本公司董事會（「董事會」）認為刊發最新季度銷售表現與國際企業披露的最佳常規一致。此新聞稿旨在提升透明度，並確保投資者及潛在投資者在同一時間平等地取得相同的信息。

截至2020年6月30日止季度，本集團的營業額為517百萬美元，對比2019年同季度的營業額為767百萬美元，下跌33%。未計入匯率變動，營業額下跌31%至527百萬美元。受2019冠狀病毒病（「COVID-19」）疫情影響，營業額於4月及5月顯著下跌，尤其是在歐洲和美洲地區的汽車零部件行業。在6月，本集團的業務需求顯著回升，至月底銷量已接近一年前的水平。

於本季度內，外幣匯率變動為本集團營業額帶來負面影響，減少10百萬美元。對比2020年6月30日止季度與去年同季度之平均匯率，減少主要由於人民幣及歐元兌美元疲弱之影響所致。

汽車產品組別的銷售

本財政年度首季度汽車產品組別的營業額較2019年同季度下跌249百萬美元或41%。未計入貨幣效應，汽車產品組別的營業額下跌240百萬美元或39%。各地區營業額變動如下：

- 亞洲地區下跌2%
- 歐洲地區下跌58%
- 美洲地區下跌60%

汽車產品組別於亞洲地區的營業額輕微下跌。部分中國市場分部之增長，如剎車系統、閉合系統、溫度管理系統及傳動、引擎及傳動油泵，抵銷部分輕型汽車產量減少的影響。

汽車產品組別於歐洲及美洲地區的營業額顯著下跌，為防止 COVID-19 疫情蔓延，該等地區的汽車業務客戶於 4 月及 5 月期間關閉組裝廠房。德昌電機亦受這些遏制措施影響，而暫時關閉受影響地區的部分生產設施。

工商用產品組別的銷售

與 2019 年同季度相比，工商用產品組別的營業額持平。貨幣效應輕微。未計入貨幣效應，各地區營業額變動如下：

- 亞洲地區上升 2%
- 歐洲地區下跌 2%
- 美洲地區上升 1%

儘管 COVID-19 疫情影響終端市場需求，工商用產品組別部分市場及客戶的銷售下跌，但醫療設備分部因新產品的推出及擴大令需求增強，客戶亦因 COVID-19 疫情而居家時間增加令家用電器及個人護理產品需求較以往高，並因部分競爭對手供應中斷而令市場份額增加等，抵銷銷售下跌。

主席對本年度至今的銷售表現之評論及展望

對於首季度之銷售表現，主席及行政總裁汪穗中博士表示：「如之前預測，COVID-19 全球疫情帶來前所未有的影響導致本財政年度首季度營業額水平較去年同期大幅減少。儘管中國需求於本季度逐步持續改善，但北美洲及歐洲地區汽車產品客戶訂單至 6 月才顯著回復。」

汪博士進一步表示：「由於疫情擴散及持續不穩定，現階段無法準確預測餘下年度的營業額。近期每週營業額已接近一年前的水平，無跡象顯示德昌電機創新產品及技術之需求長久下跌。工商用產品組別首季表現令人滿意，部分應用產品分部需求增長抵銷宏觀經濟收縮為外界帶來的負面影響。至於汽車部件組別，令我特別感到鼓舞的是，德昌電機於改善燃油經濟成效、減少排放及啓用電氣化各範疇的產品訂單增加，這些範疇正代表最少未來

十年行內最重要的科技關鍵。

儘管營商環境充滿挑戰及難以預測，本公司的流動資金仍然維持穩健。地域分佈方面，本集團的銷售廣泛遍佈亞洲、歐洲及美洲地區，終端市場多元化持續成爲本集團強大及穩健的關鍵。」

警告聲明

本公司股東及潛在投資者請注意，此新聞稿提供的資料，當中包括有關全年前景預測的資料，乃根據本集團未經審核之內部記錄及管理賬目而作出，有關資料並未經本公司核數師審閱或審核。

股東及潛在投資者於買賣或投資本公司股份時，務請審慎行事。

* * * *

關於德昌電機集團

德昌電機集團是電機、執行器、驅動子系統及相關機電部件的國際領先製造商。集團爲許多行業提供服務，包括汽車產品、智能電錶、醫療器械、商務設備、家居自動化、通風設備、家用電器、電動工具及割草機和園藝設備。集團總部設於香港及於全球 23 個國家僱用超過 30,000 人。德昌電機控股有限公司在香港聯合交易所有限公司上市(股份代號:179)。查詢詳情，請瀏覽：www.johnsonelectric.com。

查詢詳情，請聯絡：

馮燕萍
Etymon Communications & Brand
Management Consultants Ltd
電話：(852) 2522-3822
手提：(852) 9101-3302
電郵：georgeana.fung@etymon.com.hk

丘超濤
Hew & Associates
手提：(852) 9132 8828
電郵：ct.hew@hewassociates.com