



KIN YAT HOLDINGS LIMITED

建溢集團有限公司

website: <http://www.kinyat.com.hk>

(Incorporated in Bermuda with limited liability)

(Stock Code: 638)

[即時發佈]

建溢集團有限公司

公佈二零二一年九月三十日止六個月之中期業績

營業額上升 1.8%至 1,364.8 百萬港元

積極開拓新商機，維持市場競爭力

財務摘要：

- 營業額按年溫和增長1.8%至1,364,779,000港元（二零二一年財政年度上半年：1,340,004,000港元）。
- 整體毛利按年下降9.4%至168,658,000港元（二零二一年財政年度上半年：186,066,000港元）。
- 毛利率按年下降1.5個百分點至12.4%。
- 權益持有人應佔本集團溢利按年減少15.6%至76,274,000港元（二零二一年財政年度上半年：90,378,000港元）。

香港，二零二一年十一月三十日 — 主要從事機械人、少兒產品、智能產品及電機驅動產品製造之**建溢集團有限公司 (00638.HK)**（「本公司」）連同其附屬公司（統稱「本集團」）公佈截至二零二一年九月三十日止六個月（「期內」或「二零二一年財務年度上半年」）之未經審核簡明綜合業績。由於各國的疫苗接種率持續上升，經濟活動逐漸適應新常態，而海外客戶於經濟穩步復甦之際，紛紛提高存貨水平以迎接需求激增，因此本集團的訂單數量整體增加。即使有關增長受到海運及物流滯礙並嚴重影響海外付運及訂單交付所拖累，但本集團於期內的營業額亦按年溫和增長1.8%至1,364,779,000港元（二零二一年九月三十日止六個月（「二零二一年財政年度上半年」）：1,340,004,000港元）。

在各經濟體擺脫封鎖之際，能源及原材料價格顯著上漲，而物流業面對的困難亦導致運輸成本上升。除了經營成本不斷上漲，更缺乏任何2019新型冠狀病毒病紓困措施（包括香港保就業計劃項下的臨時財務資助以及中國頒佈的保險及住房公積金供款的短期救濟方案），在如此情況下，即使本集團竭力增強成本控制並優化其採購策略，惟期內的毛利仍按年下降9.4%至168,658,000港元（二零二一年財政年度上半年：186,066,000港元），而毛利率亦由13.9%按年下降至12.4%。本公司權益持有人應佔溢利按年減少15.6%至76,274,000港元（二零二一年財政年度上半年：90,378,000港元）。

電器及電子產品業務分類

期內，隨著全球經濟繼續從2019新型冠狀病毒病的長遠影響中復甦，消費者已逐漸習慣新常態，並更為重視「居家」活動，因此對相關產品及服務的需求亦日漸提高。受惠於有關趨勢，本業務分類的少兒產品及嬰兒護理產品分類的收入錄得溫和增長。然而，由於本業務分類有策略地調整其客戶組合，而導致機械人分類訂單減少，上述的增長亦因此而有所抵消。整體而言，期內本業務分類的對外營業額輕微下降3.9%至801,883,000港元（二零二一年財政年度上半年：834,214,000港元）。

自二零二一年初，原材料短缺及國際物流擠塞使相關生產及付運訂單成本大幅上漲，期內人民幣升值亦使成本壓力加劇。此等因素再加上期內缺乏2019新型冠狀病毒病紓困措施（包括臨時資助或撥款及短期開支寬免），導致本業務分類的經營溢利較去年同期按年減少40.7%至53,341,000港元（二零二一年財政年度上半年：89,979,000港元）。

為提高本業務分類的利潤率，本業務分類已進行業務轉型，並透過有策略地調整客戶組合去擴闊客戶基礎，當中涉及結束與主要客戶的服務合約，以換取更龐大的未來發展機會。此舉讓本業務分類能夠為其他現有客戶騰出更多產能，包括少兒產品及嬰兒護理產品行業分類的客戶，同時亦招徠新客戶。為此，本業務分類已經成功物色並接觸大量處於不同接洽階段的準客戶，有些正在磋商合約條款，亦有些已成為新客戶。作為全球最大型吸塵機械人製造商，本業務分類進行策略性客戶組合調整的同時，亦利用雄厚的研發及製造實力，一直積極進一步開拓及壯大客戶OEM+服務，銳意為客戶創造附加價值。透過策略性客戶組合調整，本業務分類於發展業務時受到的掣肘更少，且有信心保持強勁增長動力，並於不久將來取得佳績。

放眼2019新型冠狀病毒病疫情之後，本業務分類認為醫療及保健產品行業分類的入場門檻較高且相對較為穩定，有助提高整體盈利能力。自從成功推出自家品牌口罩後，此分類一直積極探索與不同市場參與者合作開展新項目的可能性，並於期內鎖定一名新客戶。本業務分類的資歷出眾、往績優良、生產經驗豐富及設施齊全，預期有關項目將於二零二三財政年度展開，並於下一個財政年度大規模投產。

展望未來，為回應大部分海外客戶的需求，本業務分類將會繼續採取「中國加一」策略，將生產基地分散至不同地區。本業務分類將於下個財政年度起用一間馬來西亞生產設施，以達到最大的生產效率和靈活性，使本業務分類能夠滲透區域市場，為其客戶提供具競爭力的解決方案。儘管各新客戶的訂單貢獻各異，在短期內對業績可能帶來一些波動，但本業務分類對其中長期前景仍持樂觀態度，並將尋求推出新產品和具競爭力的解決方案，務求於日後贏得更多訂單並獲取更大的市場份額。

電機業務分類

接種率不斷提高以及疫情控制措施日益收效，使消費氣氛及產品需求有所復原。隨著普羅大眾逐漸適應新常態，「宅」經濟等新興現象亦開始成為主流，有助推動對本業務分類的電機產品的需求。

具體而言，疫情為家庭電器及玩具帶來嶄新商機，原因是消費者逗留在家的時間更多、越來越注重衛生，以及更加重視生活質素。此等因素均促成對本業務分類的電機產品的大量需求。再者，本業務分類於產品研發方面努力不懈，使本業務分類能夠供應高產值的優質產品，例如

中至大型電機及其他精密電機，以配合客戶開發的最新產品，期內本業務分類的對外營業額達到 562,896,000 港元（二零二一年財政年度上半年：505,790,000 港元），按年增長 11.3%。不過，由於全球供應鏈受阻，因此原材料價格及運輸成本於期內亦大幅攀升，惟在人民幣升值導致成本受壓之下，毛利及毛利率按年略為下降。然而，隨著業務規模擴大，本業務分類成功達致較低的經營負債，加上於期內撥回信貸虧損撥備，因此本業務分類成功抵消毛利下降，本業務分類溢利達到 48,850,000 港元（二零二一年財政年度上半年：41,893,000 港元），按年增長 16.6%。

展望未來，基於中國廣東省近期上調最低工資所伴隨的成本上漲壓力，本集團將繼續與供應商及客戶保持積極溝通，從而緩解原材料及交付訂單的隱憂，並實時調整生產計劃，為客戶提供優質的服務。地域方面，為開拓收入來源及抵禦週期性風險，本業務分類亦將積極拓展東盟地區的潛在客戶，例如泰國及越南，因當地的 2019 新型冠狀病毒病疫情已日漸受控，令其檢疫措施開始放寬。經多年的投放資源後，本業務分類的高價位產品已獲得穩固的市場需求，現已進入成熟期，為擴大市場滲透及提高利潤率奠定基礎。為擴大產品組合去滿足不斷變化的市場需求，本業務分類將繼續致力研發，銳意開發更高效、寧靜、輕巧及節能的產品。

建溢集團主席兼行政總裁鄭楚傑先生表示：「儘管2019新型冠狀病毒病疫苗的接種範圍愈來愈廣，疫苗的質素亦日漸提高，惟疫情仍然為全球經濟帶來長遠不確定性。為克服不確定的環境，本集團將採取積極的措施去保持穩健財務狀況：

- (1) 將於勞工及物流方面採取嚴格的成本控制，以緩解本集團的成本壓力，確保利潤率穩定;
- (2) 將繼續評估於緬甸的投資計劃，以及其他可行的選項以嘗試進一步擴大生產方案; 及
- (3) 繼續進行研發工作去加強產品組合及功能，同時提高自動化水平去減少對勞動力的依賴及提高整體毛利率。

即使前路艱難，但本集團自信能夠逐步擴展其版圖，提高其市場份額，從而為其持份者創造更大價值。」

- 完 -

財務摘要

截至九月三十日止六個月
二零二一年 二零二零年
千港元 千港元

營業額		
電器及電子產品	801,883	834,214
電機	562,896	505,790

公司權益持有人應佔溢利 76,274 90,378

分類業績		
電器及電子產品	53,341	89,979
電機	48,850	41,893
房地產開發	(7,020)	(21,224)

每股盈利 - 基本 17.38 港仙 20.59 港仙
- 攤薄 17.38 港仙 20.59 港仙

有關建溢集團有限公司

建溢集團有限公司(00638.HK) 以科技引領生產，建構智慧型工業企業。集團專注製造高端電器及電子產品，包括機械人、少兒產品及智能產品，以及多樣化的電機驅動器和相關產品。集團亦於中華人民共和國貴州省參與若干房地產開發項目。

此新聞稿由金通策略有限公司代建溢集團有限公司發佈。

如有查詢，請聯絡：



DLK Advisory 金通策略

pr@dlkadvisory.com

電話：+852 2857 7101

傳真：+852 2857 7103