



新聞稿

二零一九年八月十九日

[即時發佈]

大昌行公佈 2019 年中期業績

市場表現放緩、競爭加劇以及行業政策致溢利下降

頁 | 1

大昌行集團有限公司（下稱「大昌行」，股份代號：1828.HK）今日宣佈截至 2019 年 6 月 30 日止年度半年業績。

於 2019 年上半年，大昌行集團有限公司（「大昌行」或「本集團」）收入及股東應佔溢利較 2018 年同期分別減少 2.7% 及 31.6% 至港幣 23,821 百萬元及港幣 188 百萬元。

大昌行於汽車業務上，採取維持市場份額的策略，以應對由經濟放緩、需求減少和持續改變的排放標準政策所造成的激烈競爭，以致汽車業務的毛利受壓，溢利顯著下降。在東南亞的結構重整已經成功完成，中國內地的食品和快速消費品業務亦減少虧損，因此，儘管在充滿挑戰的市場環境下，我們的消費品業務恢復了盈利。

汽車業務

儘管內地及香港汽車市場在 2019 年上半年總量出現下跌，為了維持市場份額、營運量及健康的庫存，大昌行透過經銷商網絡擴張及零售策略，整體汽車銷售量增加了 8.8%。汽車業務收入穩定為港幣 18,242 百萬元，而淨溢利下跌 19.5% 至港幣 486 百萬元，主要反映市場競爭激烈，中國內地及香港平均零售價格下跌，以及各地區推出乘用車及商用車排放新標準令情況加劇。

按照擴展內地經銷店及品牌組合多元化的發展策略，大昌行上半年開設了三家新的 4S 特約店，包括兩家領克店和一家猛獅店。我們準備下半年開設六家 4S 特約店，其中包括賓利、奔馳、奧迪及領克。

消費品業務

在消費品業務分部，收入減少 11.7% 至港幣 5,548 百萬元，業務改善措施令業務轉虧為盈，由



2018上半年淨虧損港幣44百萬元扭轉為淨溢利港幣53百萬元。

期內，中國食品和快速消費品業務營運提升措施持續。在經濟增長放緩、消費者口味轉變迅速及網上競爭渠道增加的情況下，大昌行藉改善產品組合及退出無盈利業務減少虧損。

頁 | 2

在香港及澳門，經濟放緩及市場不確定令食品及快速消費品業務收入和淨溢利均有下降，該業務藉集中擴展高增值產品組合及自家品牌來保障盈利。醫療保健業務開始過渡至香港新的旗艦設施，收入及市場份額都上升。

展望

展望未來，我們預計經濟增長將持續放緩、市場不確定性及行業政策將繼續影響我們的業績表現。

汽車業務方面，我們將繼續尋找擴張及令國內 4S 經銷商網絡更多元化的投資機會，尤其是增長中的高端汽車市場。同時，大昌行會增強支援業務如汽車租賃和易手車銷售等，同時會透過增強銷售週期管理來提升服務體驗。

消費品業務方面，雖然東南亞精簡業務架構已取得正面成果，但中國內地業務的廣泛改革仍將繼續是我們的優先處理事項。在各項業務營運上，我們將繼續整合供應鏈，推動各業務單位產生更大協同效應，並優化總生產力。

閱讀此新聞稿時須同時參考大昌行於 2019 年 8 月 19 日之香港交易所公告的完整版本，詳情請瀏覽 <https://www.hkex.com>



有關大昌行集團有限公司

大昌行（股份代號：1828.HK）是一家亞洲多元化汽車及消費品分銷企業，擁有廣泛覆蓋的物流網絡。大昌行是大中華地區領先的汽車代理及分銷商，並提供全面的汽車相關服務包括保養、租賃、維修及融資。大昌行的消費品業務包括食品、快速消費品、醫療保健及電器產品分銷，以及食品加工、貿易及零售。

頁 | 3

大昌行致力提供最優質的產品予亞洲區的消費者，為來自逾 30 個國家，超過一千個品牌服務，覆蓋 12 個亞洲經濟體系，是品牌首選的合作夥伴。大昌行在亞太區僱用 17,000 多名員工，母公司為中國最大的綜合性企業中信股份（股份代號：0267.HK）。更多詳情請瀏覽 www.dch.com.hk。

新聞垂詢：

企業傳訊部

電話：(852) 3500-4874

電郵：contact@dch.com.hk

投資者關係部

電話：(852) 2768-3110

電郵：ir@ir.dch.com.hk

完