



新聞稿

二零一九年八月十九日

[即時發布]

大昌行公布 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（下称「大昌行」，股份代号：1828.HK）今日宣布截至 2019 年 6 月 30 日止年度半年業績。

于 2019 年上半年，大昌行集團有限公司（「大昌行」或「本集團」）收入及股東應占溢利較 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。

大昌行于汽車業務上，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 and 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车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。



消费品业务

在消费品业务分部，收入减少11.7%至港币5,548百万元，业务改善措施令业务转亏为盈，由2018上半年净亏损港币44百万元扭转为净溢利港币53百万元。

頁 | 2

期内，中国食品和快速消费品业务营运提升措施持续。在经济增长放缓、消费者口味转变迅速及网上竞争渠道增加的情况下，大昌行藉改善产品组合及退出无盈利业务减少亏损。

在香港及澳门，经济放缓及市场不确定令食品及快速消费品业务收入和净溢利均有下降，该业务藉集中扩展高增值产品组合及自家品牌来保障盈利。医疗保健业务开始过渡至香港新的旗舰设施，收入及市场份额都上升。

展望

展望未来，我们预计经济增长将持续放缓、市场不确定性及行业政策将继续影响我们的业绩表现。

汽车业务方面，我们将继续寻找扩张及令国内4S经销商网络更多元化的投资机会，尤其是增长中的高端汽车市场。同时，大昌行会增强支援业务如汽车租赁和易手车销售等，同时会透过增强销售周期管理来提升服务体验。

消费品业务方面，虽然东南亚精简业务架构已取得正面成果，但中国内地业务的广泛改革仍将是我们优先处理事项。在各项业务营运上，我们将继续整合供应链，推动各业务单位产生更大协同效应，并优化总生产力。

阅读此新闻稿时须同时参考大昌行于2019年8月19日之香港交易所公告的完整版本，详情请浏览 <https://www.hkex.com>



有关大昌行集团有限公司

大昌行（股份代号：1828.HK）是一家亚洲多元化汽车及消费品分销企业，拥有广泛覆盖的物流网络。大昌行是大中华地区领先的汽车代理及分销商，并提供全面的汽车相关服务包括保养、租赁、维修及融资。大昌行的消费品业务包括食品、快速消费品、医疗保健及电器产品分销，以及食品加工、贸易及零售。

頁 | 3

大昌行致力提供最优质的产品予亚洲区的消费者，为来自逾 30 个国家，超过一千个品牌服务，覆盖 12 个亚洲经济体系，是品牌首选的合作伙伴。大昌行在亚太区雇用 17,000 多名员工，母公司为中国最大的综合性企业中信股份（股份代号：0267.HK）。更多详情请浏览 www.dch.com.hk。

新闻垂询：

企业传讯部

电话：(852) 3500-4874

电邮：contact@dch.com.hk

投资者关系部

电话：(852) 2768-3110

电邮：ir@ir.dch.com.hk

完