

利普施塔特（德国）  
2024年7月23日

## 佛瑞亚海拉公布2024年上半年业绩：在充满挑战的市场环境中， 销售额和收益均实现小幅增长

- 经汇率调整后的销售额增长1.6%，达40.6亿欧元；财报显示的增长率为0.9%
- 营业收入为2.48亿欧元，营业利润率微增至6.2%
- 净现金流与销售额的比率大致保持与去年同期2.1%的水平
- 照明业务通过合资企业全面财务并表，实现销售额增长；电子业务因客户组合结构和欧洲电动化进程暂时放缓，导致销售额下滑；生命周期解决方案业务销售额则受到关键客户群体市场销量下滑的影响
- 欧洲竞争力计划的更多细节披露：计划通过绩效杠杆实现超三分之二的总节省目标
- 公司确认前景展望并明确预期范围

佛瑞亚海拉于今日公布了2024财年上半年（2024年1月1日至6月30日）的财务业绩。经汇率调整后的销售额增长1.6%，达40.6亿欧元（去年同期：39.9亿欧元）；财报显示的增长率为0.9%。尽管市场调研机构曾预测上半年全球汽车产量将实现轻微增长，但实际产量却在前六个月内基本停滞不前。

2024年上半年，营业收入为2.48亿欧元（去年同期：2.45亿欧元），营业利润率略有上升，达6.2%（去年同期：6.1%）。净现金流与销售额的比率为2.1%，略低于去年同期水平（去年同期：2.2%），但相较于第一季度已有显著改善，符合预期表现。

佛瑞亚海拉首席执行官Bernard Schäferbarthold表示：“上半年，我们在销售额和收益方面略有改善。得益于第二季度的大幅改善，六个月内的现金流也基本与去年同期持平。此外，在过去三个月中，我们再次成功揽获了多个高科技、大批量的量产项目。总体而言，在充满挑战行业环境中，我们依然取得了非常良好的业绩表现。特别是面对第二季度汽车市场的持续疲软和未达到预期的产量。凭借我们在上半财年的业绩表现，我们再次展现出了强大的韧性和卓越的

### 佛瑞亚海拉集团

**Daniel MORFELD**  
新闻发言人/媒体关系  
+49 (0) 2941 38 7566  
[daniel.morfeld@forvia.com](mailto:daniel.morfeld@forvia.com)

全球总部  
Rixbecker Straße 75  
59552 利普施塔特/德国  
[www.hella.com](http://www.hella.com)

### 佛瑞亚海拉中国

**Olivia Luo 罗纉芮**  
市场传播经理/媒体关系  
+86 21 6058 2753  
[olivia.luo@forvia.com](mailto:olivia.luo@forvia.com)

亚洲区总部  
浦东新区海阳西路555号前滩中心7层  
200126 上海 / 中国  
[www.hella.cn](http://www.hella.cn)

适应能力。”

## 照明业务通过合资企业北京海纳川海拉车灯全面财务并表，实现销售额增长

在2024财年上半年，照明事业部的销售额增长了3.0%，达20.1亿欧元（去年同期：19.5亿欧元）。这主要得益于合资企业北京海纳川海拉车灯自财年初开始便全面并入财务报表。照明业务还受益于美洲和欧洲业务的轻微增幅以及新项目的投产。照明事业部的营业收入亦实现了小幅增长，达6600万欧元（去年同期：6400万欧元），营业利润率从而保持在去年同期的3.3%水平。

## 电子业务因客户组合结构和欧洲电动化进程暂时放缓，导致销售额下滑

电子事业部的销售额出现了1.7%的轻微下滑，降至16.6亿欧元（去年同期：16.9亿欧元）。在此背景下，雷达业务依然表现强劲，例如在美国市场成功投产了77 GHz雷达传感器的新量产项目。电子事业部的整体表现仍受到了一定影响，主要原因在于中国市场客户和产品结构影响，以及欧洲电动化进程暂时性的放缓。尽管如此，营业收入仍实现了增长，达1.27亿欧元（去年同期：1.09亿欧元），营业利润率也上升至7.6%（去年同期：6.5%）。

## 生命周期解决方案业务销售额受到关键客户群体市场销量下滑的影响

2024年上半年，生命周期事业部的销售额下降了2.6%，至5.4亿欧元（去年同期：5.5亿欧元）。在欧洲关键市场，独立售后市场业务凭借电气/电子产品组合的扩展，展现出积极的发展态势。然而，受经济放缓和整体利率水平上升的影响，其他主要客户群体在新商用车上的投资明显减少。据财报显示，生命周期解决方案事业部的营业收入下滑至6300万欧元（去年同期：7400万欧元），营业利润率也相应下降至11.7%（去年同期：13.5%）。

## 欧洲竞争力计划的更多细节披露：计划通过绩效杠杆实现超三分之二的总节省目标

鉴于欧洲市场日益加剧的成本上升和竞争压力，佛瑞亚海拉于2024年2月16日宣布了一项全面的竞争力计划。这些措施旨在到2028年实现年度总节省金额累计达到4亿欧元的目标，其中约三分之二将通过实施绩效杠杆策略达成。这一策略聚焦优化产品成本、优化运营、缩短产品开发周期以及利用人工智能等先进技术简化工作流程。节省总额中剩余的三分之一，则计划通过结构杠杆策略实现，主要通过在全球范围内削减过剩产能以及业务迁移与资源整合。

### [佛瑞亚海拉集团简介](#)

佛瑞亚海拉是一家上市国际汽车零部件供应商。作为佛瑞亚集团旗下公司，佛瑞亚海拉专注于高性能汽车照明和汽车电子产品。同时，佛瑞亚海拉的生命周期解决方案业务部为零部件和汽车修理厂业务以及特殊车辆制造商提供广泛的服务和产品组合。佛瑞亚海拉在全球超过125个布点拥有37500名员工。在2023财年，公司调整后的销售额达81亿欧元。

### [佛瑞亚海拉中国简介](#)

佛瑞亚海拉在中国的业务开展已经超过30年。佛瑞亚海拉中国布点由两大支柱构成：佛瑞亚海拉独资机构，以及与当地合作伙伴建立的合资企业，为国际和本土汽车制造商提供服务。在2023财年，佛瑞亚海拉在中国的销售总额达13.8亿欧元（约105.5亿人民币）。

### [佛瑞亚简介](#)

佛瑞亚集团是全球第七大汽车技术供应商，整合了佛吉亚与海拉的互补性技术和工业优势。凭借分布在全球40多个国家的260多家工厂和78处研发中心、150000名员工（包括15000多名工程师），佛瑞亚集团为应对现在和未来的汽车行业挑战提供了独特而全面的解决方案。集团拥有6个业务集团和强大知识产权组合（超过13000项专利），致力于成为全球OEM首选的创新和整合合作伙伴。佛瑞亚集团旨在成为预见并实现出行转型的变革者。

### 公司确认前景展望并明确预期范围

首席执行官Bernard Schäferbarthold表示：“市场前景将依然充满挑战。我们预计下半年全球产量将不及数月前的预期。其次，在中国等市场的客户组合结构的变化，以及部分客户量产项目投产时间的延迟，这些不利因素在下半年仍将持续。面对严峻的行业形势，我们明确了公司前景展望和具体预期范围。”

据此，佛瑞亚海拉预测，2024年经汇率和权益调整后的集团销售额将落在约81亿至86亿欧元的区间内。营业利润率预计仍将维持在约6.0%至7.0%之间。预计调整后的销售额和营业利润率均将更接近预测范围的低值区间。佛瑞亚海拉预计净现金流与销售额的比率约为3%。

### 本财年上半年（1月1日至6月30日）的关键财务数据：百万欧元或销售额的百分比

	2024上半财年	2023上半财年	变化
销售额 调整后	4,060	3,995	+1.6%
销售额 财报显示	4,030	3,995	+0.9%
营业收入	248	245	+1.4%
营业收入 与财报显示的销售额的比率	6.2%	6.1%	+0.1个百分点
净现金流	86	89	-3.7%
净现金流 与财报显示的销售额的比率	2.1%	2.2%	-0.1个百分点

2024上半财年财报已发布在全球官网：[website of HELLA GmbH & Co. KGaA](https://www.hella.com)

如需了解进一步详情和图片资料，请访问我们的媒体库：[www.hella.cn/新闻](https://www.hella.cn/新闻)

#### [佛瑞亚海拉集团简介](#)

佛瑞亚海拉是一家上市国际汽车零部件供应商。作为佛瑞亚集团旗下公司，佛瑞亚海拉专注于高性能汽车照明和汽车电子产品。同时，佛瑞亚海拉的生命周期解决方案业务部为零部件和汽车修理厂业务以及特殊车辆制造商提供广泛的服务和产品组合。佛瑞亚海拉在全球超过125个布点拥有37500名员工。在2023财年，公司调整后的销售额达81亿欧元。

#### [佛瑞亚海拉中国简介](#)

佛瑞亚海拉在中国的业务开展已经超过30年。佛瑞亚海拉中国布点由两大支柱构成：佛瑞亚海拉独资机构，以及与当地合作伙伴建立的合资企业，为国际和本土汽车制造商提供服务。在2023财年，佛瑞亚海拉在中国的销售达13.8亿欧元（约105.5亿人民币）。

#### [佛瑞亚简介](#)

佛瑞亚集团是全球第七大汽车技术供应商，整合了佛吉亚与海拉的互补性技术和工业优势。凭借分布在全球40多个国家的260多家工厂和78处研发中心、150000名员工（包括15000多名工程师），佛瑞亚集团为应对现在和未来的汽车行业挑战提供了独特而全面的解决方案。集团拥有6个业务集团和强大知识产权组合（超过13000项专利），致力于成为全球OEM首选的创新和整合合作伙伴。佛瑞亚集团旨在成为预见并实现出行转型的变革者。