



HARMONY AUTO
和諧汽車

2023 全年业绩演示材料

Full Year Results Presentation

中国和谐汽车控股有限公司
China Harmony Auto Holding Ltd.



股票代码 Stock Code : 03836.HK

免责声明

本演示材料由中国和谐汽车控股有限公司（“本公司”）制作，仅作为提供参考资料之用。其全部或部分内容均不可以带走、以任何方式复制、分发、或转发。参与本次演示活动，你即同意接受上述约束。任何不遵守将可能违反有关法律和规定。

本演示材料的内容不构成任何有关证券的买卖要约，也不成为有关任何合约、承诺或投资决定的依赖基础。

本演示材料可能包括前瞻性陈述。这些前瞻性声明是基于若干对未来的假设，其中一些是本公司无法控制的。本公司不承担任何义务更新任何前瞻性陈述，以反映在演示之后发生的事件或出现的情况。潜在投资者需谨记实际财务数据可能与下述前瞻性陈述有显著区别。

本演示材料内容没有经过独立第三方的验证。不能保证以及依赖内容的公正、准确、完整和正确。本演示材料内容应该在当时环境来理解，没有也不会再在演示结束后再更新内容来反映重大的发展变化。本公司和相关董事、管理层、雇员、代理人 and 顾问在任何时候都无须为本演示材料内容负责，因此也无须为由于使用本演示材料内容造成的任何损失负责。

目录



业务回顾



财务分析



发展战略

业务回顾 | 2023年全年业绩亮点



经营总收入

本集团经营总收入（含佣金）为**170.1亿**，同比上升1.7%



主营业务净利润

本集团净利润（扣除非经常性项目减值后）为**1.7亿**



新车销量

新车销量达到**38,475**台，同比上升8.4%。其中林肯、雷克萨斯和宝马分别同比2022年增长24.0%，10.1%和6.4%。



新车销售收入

全年新车销售收入达到**142.1亿**



综合毛利

综合毛利**14.0亿**



经营活动现金流

经营活动产生的现金流量净额**3.2亿**，同比2022年减少59.0%



财务费用

财务费用为**1.3亿**，同比上升8.9%



金融渗透率

金融渗透率达**74.8%**，较去年同期增加14.0个百分点，有效带动金融佣金及融资租赁收入



公司回购

自2023年以来至今，公司合计在公开市场回购股票**734**万股；
展示出本公司对自身业务前景充满信心

共经营9个豪华品牌



以及5个超豪华品牌



业务回顾 | 中国香港及海外品牌组合





截至2023年12月31日，共有**80**间已开业的授权网点，
分布全国**17**个省份**40**座城市，及中国香港地区、泰国和柬埔寨



2023年主动整合了8家网点，新开业11家网点
其中，首次布局海外新能源市场，在海外新开业**7**家网点

- **3** 间比亚迪陈列室：位于中国香港
- **3** 间比亚迪陈列室：位于柬埔寨
- **1** 间埃安陈列室：位于泰国曼谷



5间在建门店

- **1** 间比亚迪服务中心：位于中国香港油塘
- **1** 间比亚迪4S店：位于中国香港荃湾
- **2** 间比亚迪陈列室：位于菲律宾马尼拉和新加坡
- **1** 间埃安体验中心：位于泰国巴吞他尼

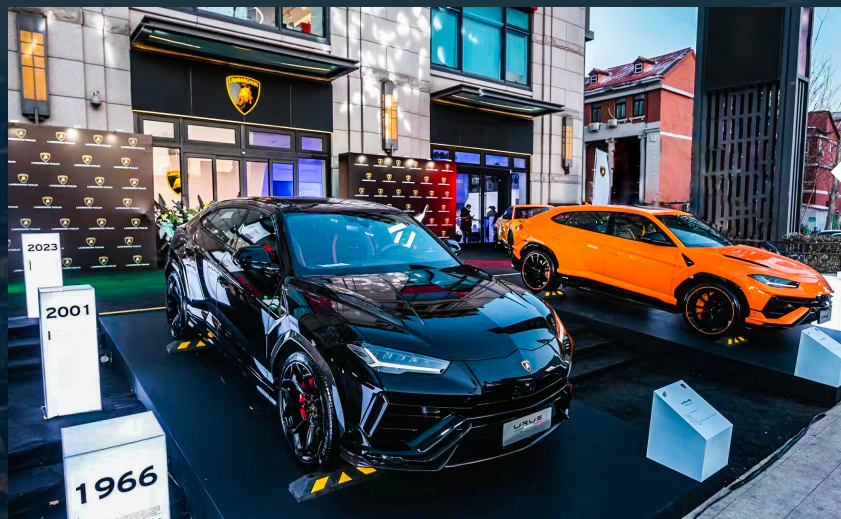
业务回顾 | 中国内地新增网点



郑州法拉利



西安法拉利



天津兰博基尼



郑州猛士体验中心

猛士郑州体验中心开业盛典
豫鉴猛士·无畏征服

业务回顾 | 中国香港及海外新增网点



中国香港
比亚迪沙田陈列室



中国香港
比亚迪西贡陈列室



中国香港
比亚迪将军澳陈列室



泰国
埃安未来公园陈列室

业务回顾 | 中国内地网点分布



17个省（直辖市、自治区）40座城市

业务回顾 | 众多奖项，彰显运营能力



郑州华德宝 2023年BMW原厂附件卓越经销商

郑州郑德宝 2023年全新BMW 7系经销商营销最佳案例
2023年企业租赁卓越经销商

河南中德宝 2023年BMW西区市场&CRM联合营销大赛优胜奖
2023年BMW西区公关传播优胜经销商
2023年纯电动BMW iX经销商市场活动最佳案例

武汉汉德宝 2023年BMW保客售后服务经销商营销最佳案例

洛阳豫德宝 2023年BMW西区经销商优秀市场及CRM联合营销团队

广州广德宝 2023年度BMW i经销商奖

安阳安德宝 2023西区新能源车主形象传播奖、公关传播优胜经销商
2023年BMW西区经销商优秀市场及CRM联合营销团队



武汉华郑 2023宾利卓越经销商

苏州法拉利 2023年法拉利大中华区最佳团队管理
2023年法拉利大中华区最佳市场经理

南京瑞骏 2023年法拉利大中华区最佳经销商
2023年法拉利大中华区最佳市场经理
2023年法拉利大中华区最佳销售大使



郑州远达 2023年度雷克萨斯中国“新车销售奖”

厦门远达 2023年度雷克萨斯中国“运营探索奖”

洛阳远达 2023年度LEXUS雷克萨斯中国价值链业务奖

武汉和骏 2023年林肯中国售后最佳成长奖



- 布局新能源车产业，探索新商业模式
- 大力发展新能源车海外市场
- 定位生态系统的建立，覆盖从新能源车生命周期的前端（销售）到后端（保养+维修）的需求



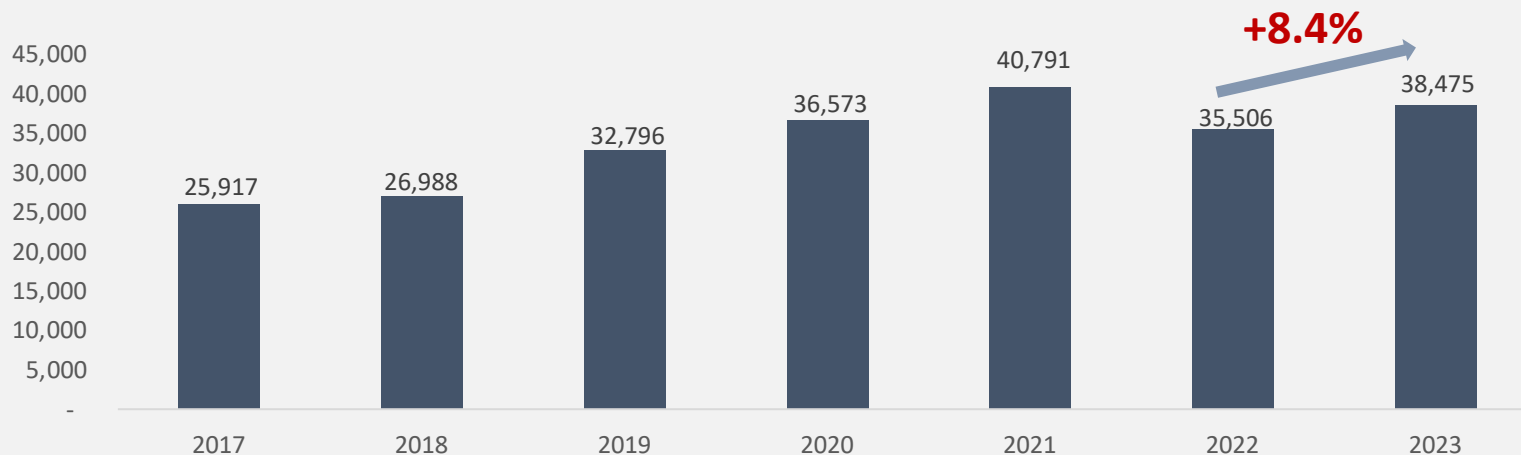
注：蓝色代表截至2023年12月31日已建店国家和地区，红色代表正在建店的国家和地区

- 已在中国香港、泰国和柬埔寨布局新能源车网点
- 正在菲律宾和新加坡等东南亚国家加速布局新能源车网点



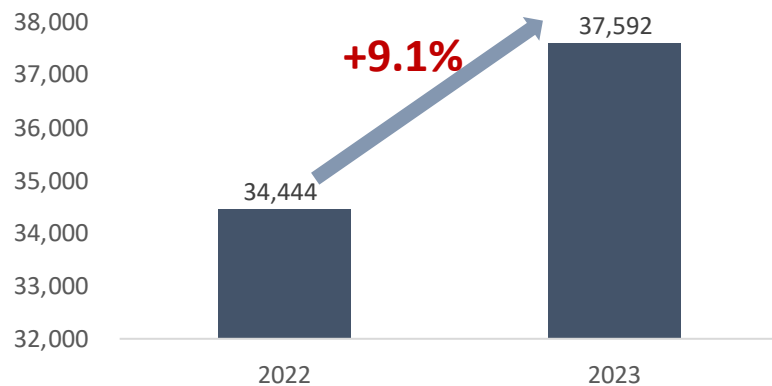
历年新车销售量

单位：台



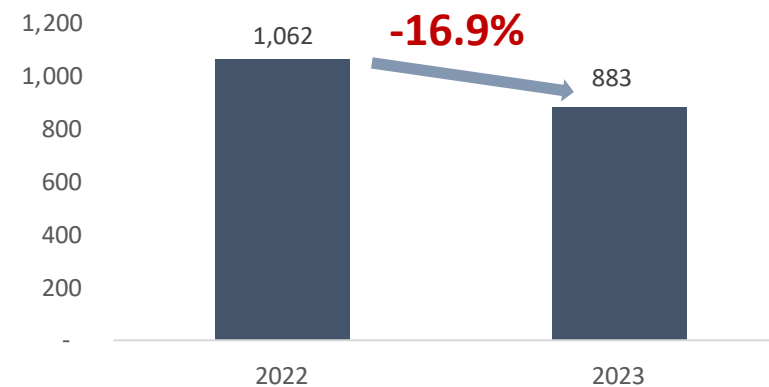
豪华品牌销量

单位：台



超豪华品牌销量

单位：台



业务回顾 | 重点品牌销量分析



HARMONY AUTO
和諧汽車

中国市场零售量

824,932
(包括Mini)

同比+3.2%

181,411

同比-0.8%

1,490

同比+21.5%

3,006

同比-26.8%

1,600

同比+6.1%



和谐汽车销售量

同比+6.4%

28,465

同比+10.1%

4,266

同比-8.0%

219

同比-18.5%

251

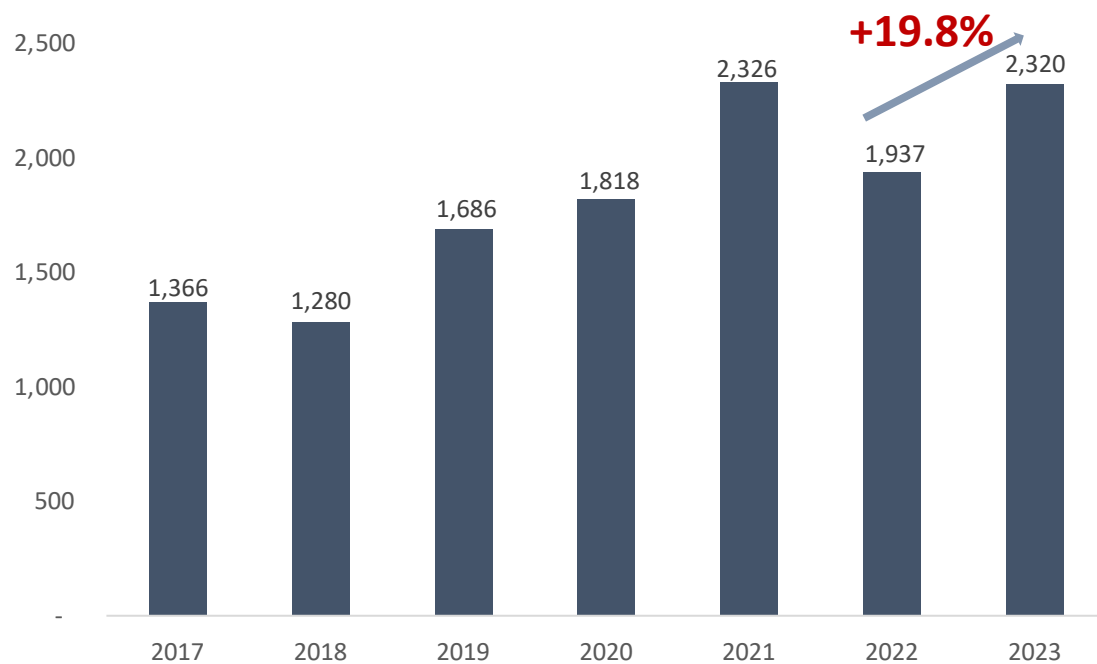
同比-10.2%

79

14

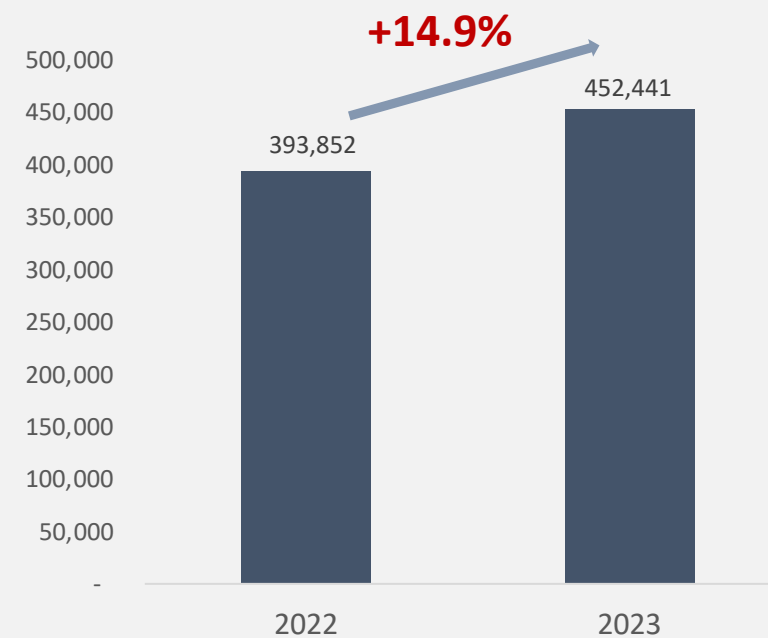
售后及精品服务收入

单位：百万元



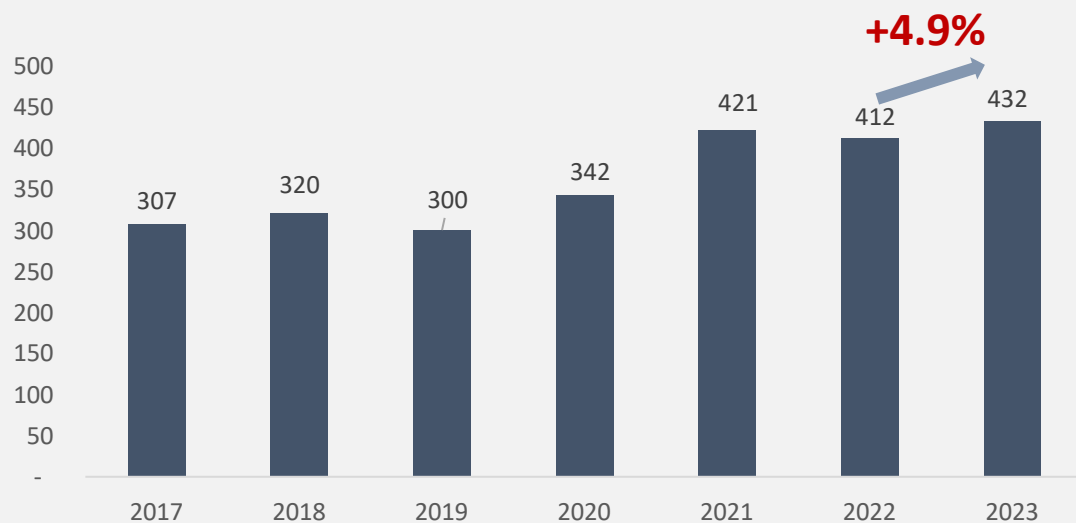
车辆维修台数

单位：台



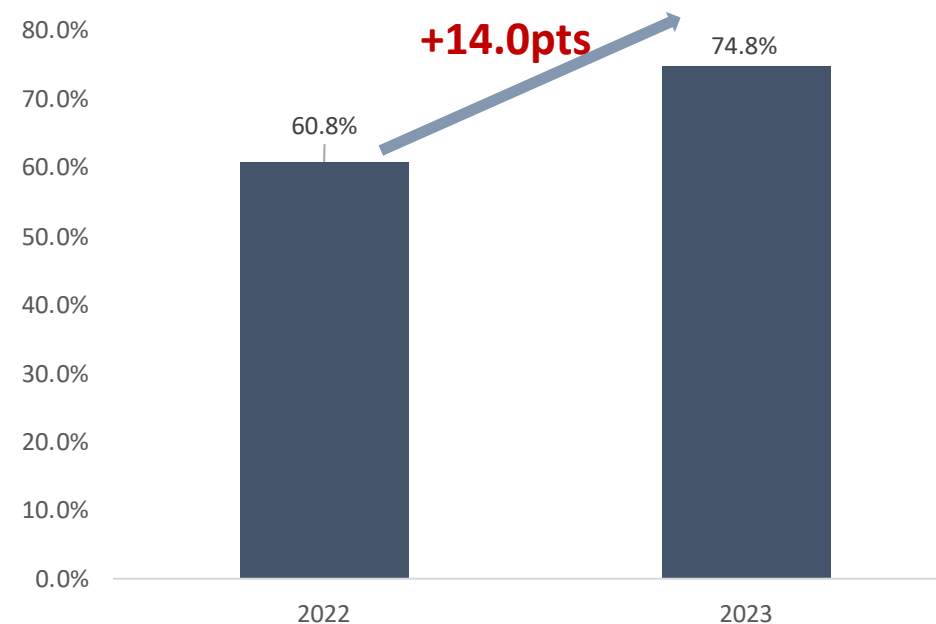
增值服务收入

单位：百万元



*增值服务包含汽车金融和保险

金融渗透率持续提升



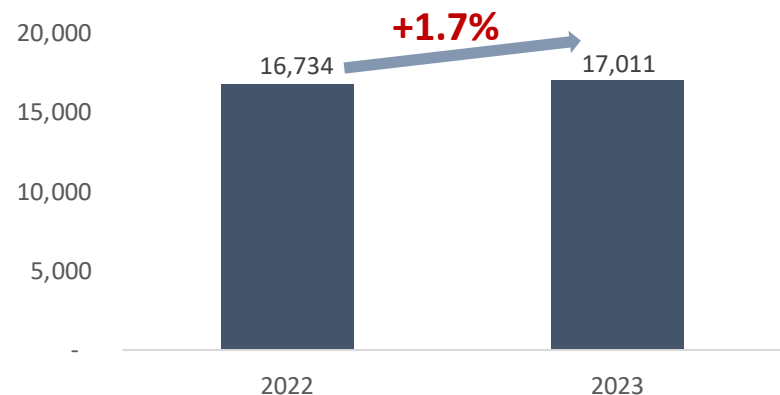
财务分析

- 🎯 财务表现
- 🎯 费用管理及负债分析
- 🎯 毛利分解
- 🎯 关键指标分析



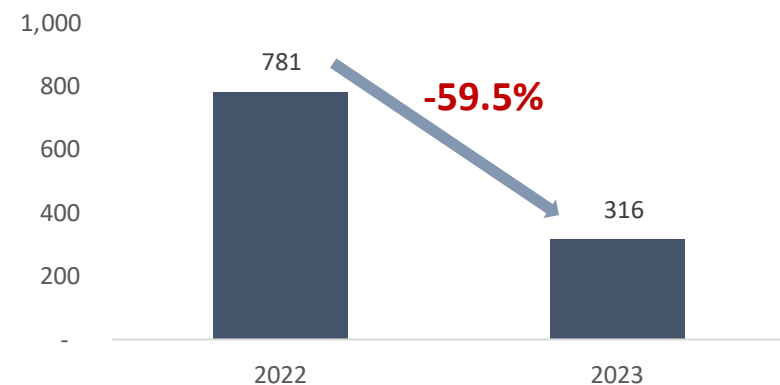
综合收入（含佣金）

单位: 百万元



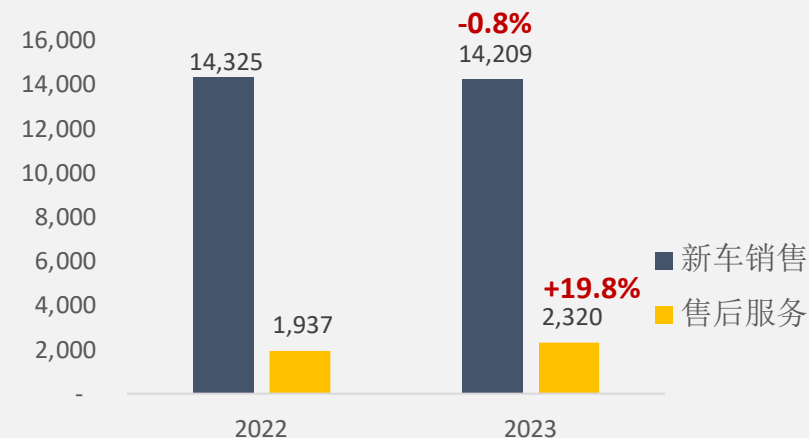
经营性现金流

单位: 百万元

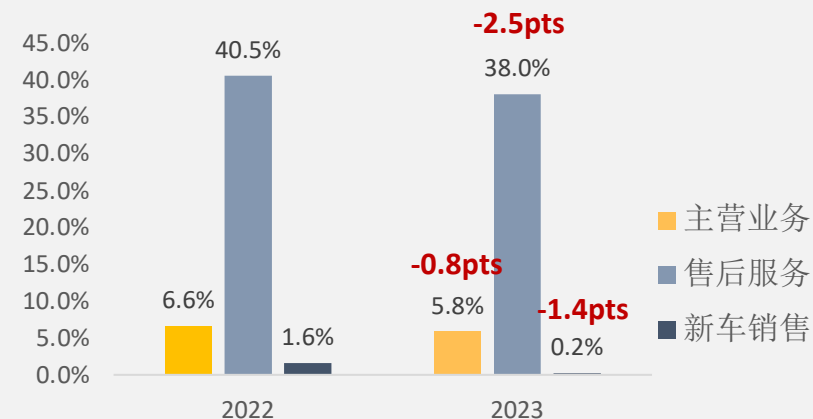


新车及售后业务收入

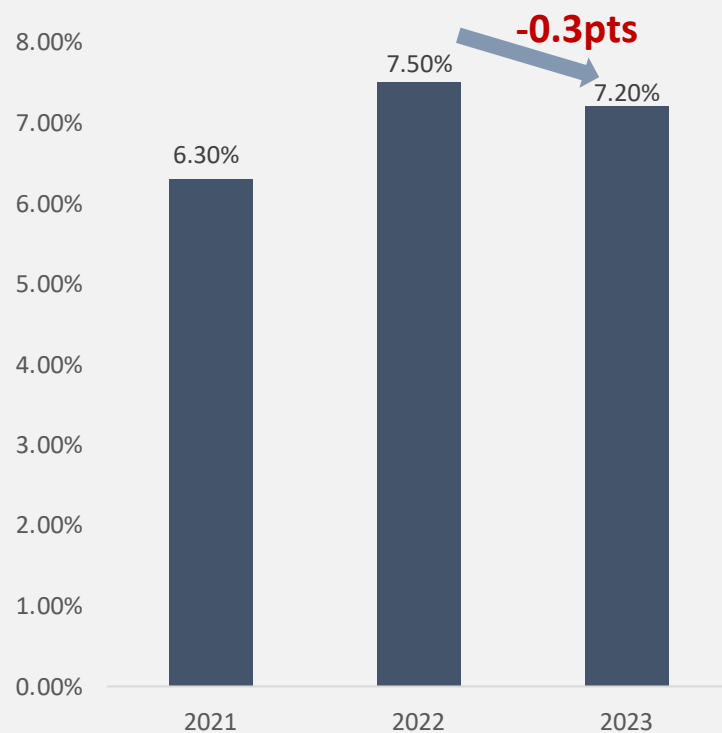
单位: 百万元



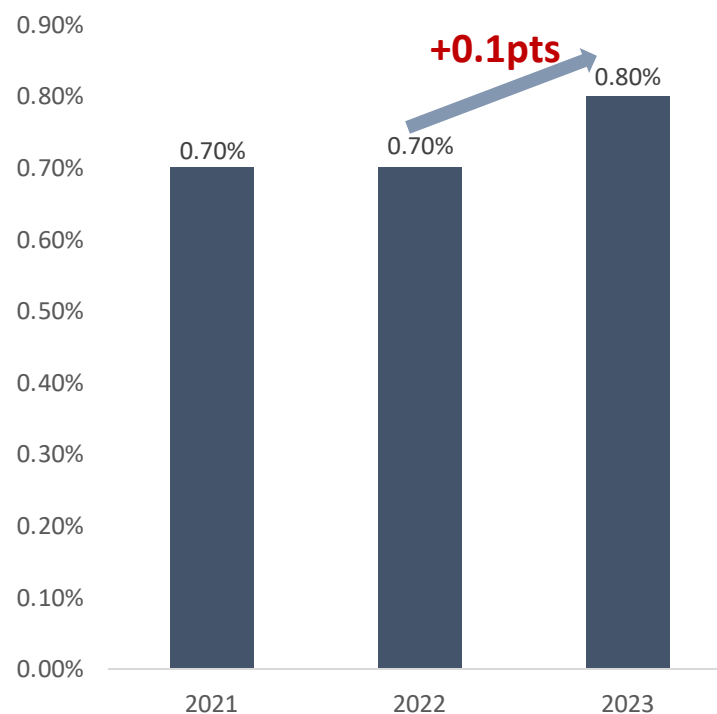
主营及分业务毛利率



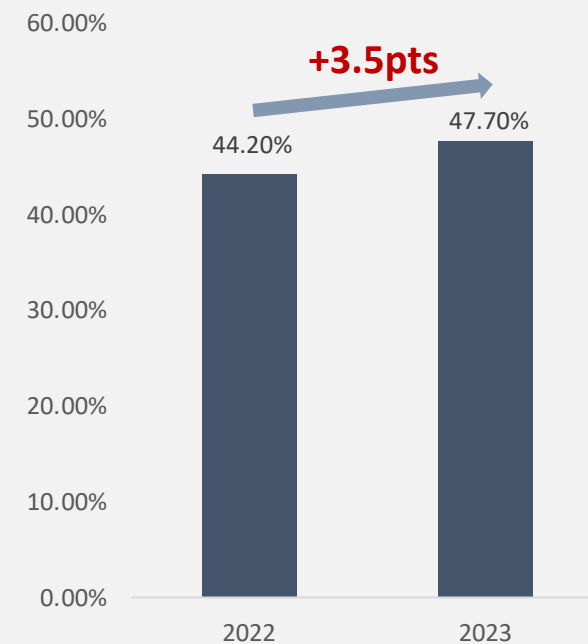
销管费用率



财务费用率

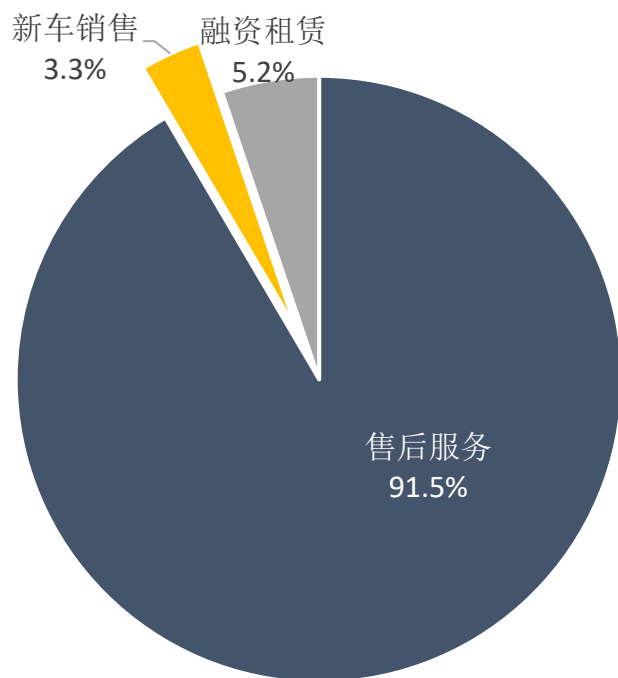


资产负债比率

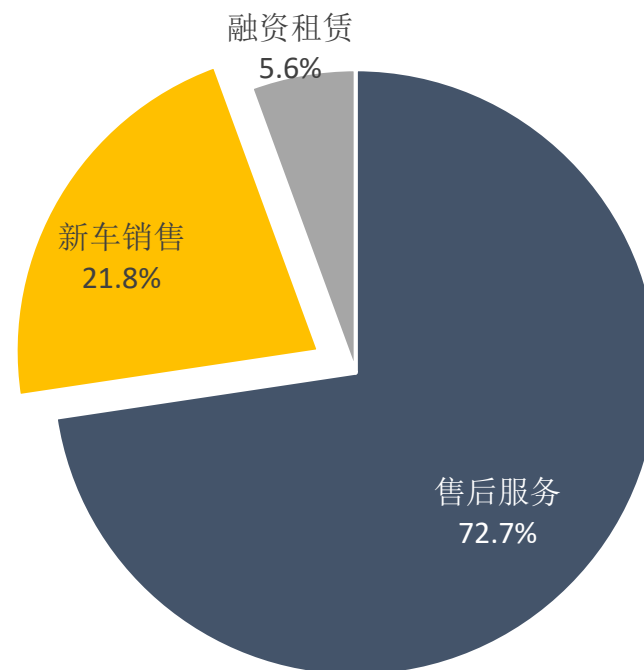


*受几项非经常性项目资产减值的影响，资产负债率上升

2023年主营毛利比例



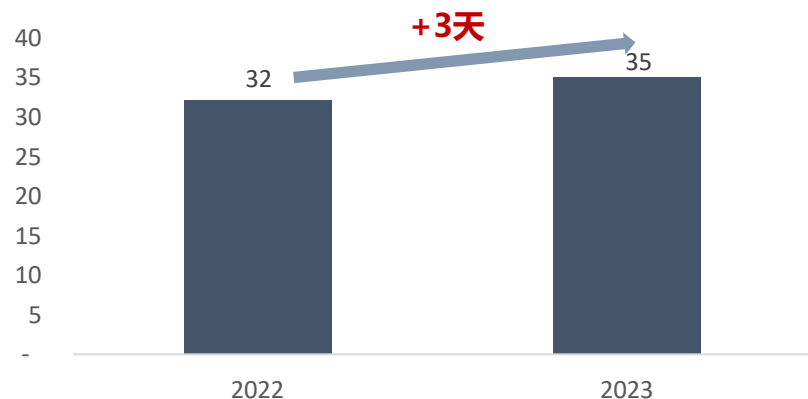
2022年主营毛利比例



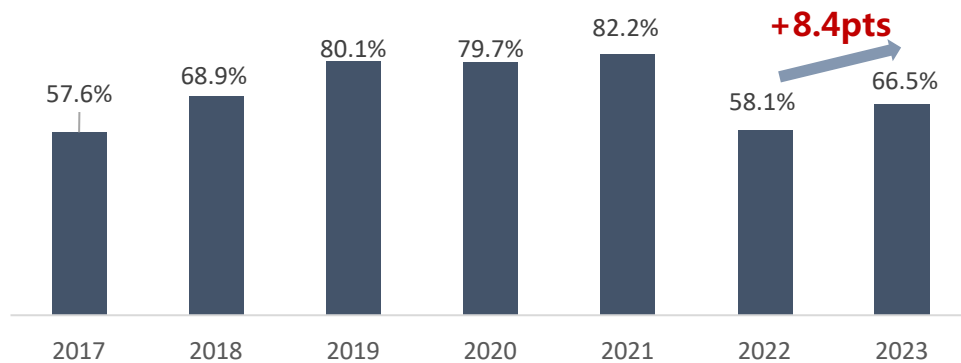


整体库存周转天数

单位: 天



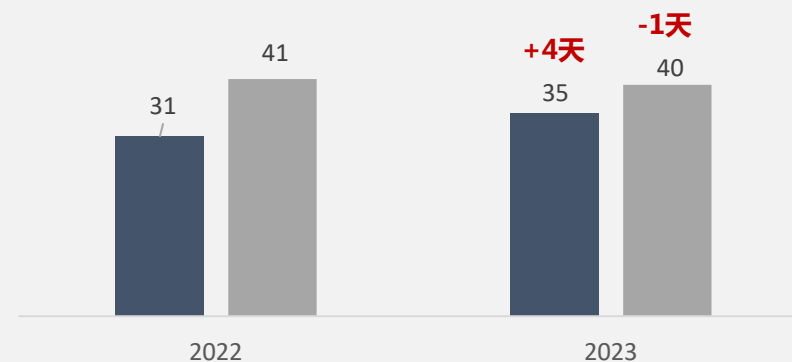
零服吸收率



分品牌库存周转天数

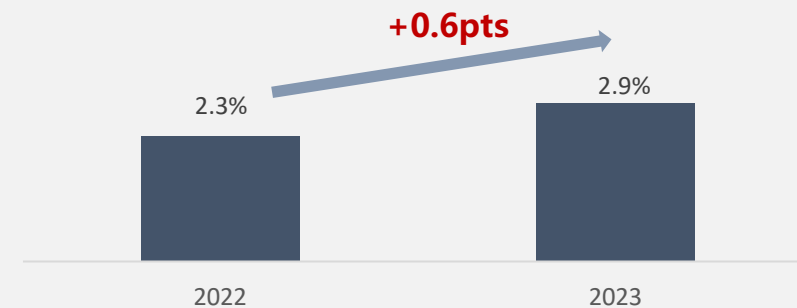
单位: 天

■ 豪华品牌 ■ 超豪华品牌



年化净资产收益率

(剔除主要的非经常性项目的减值拨备)



- 根据国际货币基金组织(IMF)的预测，2024年中国经济将继续保持稳定增长，这将有助于提升消费者信心，为乘用车市场提供良好的发展环境。
- 豪华汽车市场在中国一直保持较快的增长速度。根据麦肯锡的报告，中国已成为全球最大的豪华车市场，预计这一趋势将在2024年继续保持。随着中产阶级的扩大和消费者对高端产品的追求，豪华和超豪华汽车市场将有更多的增长空间。
- 2023年中国新能源车出口增势强劲，出口销量同比增长72%。随着中国品牌在国际市场上的认可度提高，新能源汽车的海外市场将有更大的拓展空间。







稳健发展国内豪华车市场，大力发展海外新能源车市场



聚焦豪华、超豪华中的优势品牌

巩固 宝马、雷克萨斯、宾利、劳斯莱斯、法拉利



聚焦优势区域网络布局

- 优化优势地区网点经营
- 拓展具有增长潜力区域



纵深业务发展 深刻诠释“如何干”

- 顺“势”而为：新能源|二手车
- 全面规划：业务规模 | 客户体验
- 落地有方：管理工具 | 人才发展

全面展开数字化管理

- 各项业务流程数字化分析运营
- 深入挖掘网络数字化营销，扩大门店影响力

持续提高内部管理运营效率

- **一个标准**：业绩是衡量工作的唯一标准
- **二个理念**：能力至上 | 业务至上
- **三项改革**：三项改革基础上精细化运营，降本增效
- **四个文化**：简约 | 高效 | 快乐 | 全力以赴 = All in



HARMONY AUTO
和諧汽車

谢谢！

Hong Kong Investor Relation Office
Email: hk@hexieauto.com