



HARMONY AUTO
和諧汽車

2025 中期业绩演示材料

Interim 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

- 中期业绩概览
- 品牌组合
- 经销网络
- 成就亮点
- 销售数据

业务回顾 | 2025年中期业绩亮点



经营总收入

人民币**99**亿 (包括佣金收入) , 同比上升28.3%



经调整净利润

人民币**20.7**百万元, 较去年同期净亏损大幅增加人民币97.0百万元



新车销量

30,666台, 同比上升60.6%
其中, 中国内地14,941台, 同比下降11.4%; 中国香港及海外15,725台, 同比上升600.0%



新车销售收入

人民币**86**亿, 同比上升36.7%



综合毛利

人民币**8**亿, 同比上升37.7%



经营活动现金流

人民币**314.6**百万元, 同比上升151.3%



金融渗透率

金融渗透率达**78.9%**, 同比减少1.7个百分点



零服吸收率

零服吸收率达**50.4%**, 同比减少16.6个百分点

9个豪华品牌



5个超豪华品牌



业务回顾 | 中国香港及海外品牌组合

BYD





截至2025年6月30日，共有 **75** 间已开业的授权经销网点
分布在中国内地 **39** 座城市 **16** 个省份



截至2025年6月30日，超过 **82** 间国际经销网点

- **40** 间4S店
- **36** 间陈列室
- **6** 间服务中心

分布于香港、柬埔寨、菲律宾、新加坡、日本、印度尼西亚、泰国、马来西亚、澳大利亚、英国、法国、波兰等国家和地区

业务回顾 | 中国内地网点分布



39座城市 16个省 (直辖市、自治区)

业务回顾 | 中国香港及海外网点分布



19 个国家和地区

业务回顾 | 中国内地新增网点



中国河南
安阳和谐跃腾腾势中心

中国河南
郑州义德宝腾势中心



中国河南
三门峡和谐跃腾腾势体验店

业务回顾 | 中国香港及海外-亚太区新增网点



韩国济州岛、首尔
和谐比亚迪济州岛3S店、江西展厅



马来西亚吉隆坡
和谐腾势KLCC店

菲律宾马尼拉大都市圈
和谐比亚迪苏比克店



业务回顾 | 中国香港及海外-欧洲新增网点

法国巴黎
巴黎和谐比亚迪77区4S店



瑞士苏黎世
和谐比亚迪苏黎世店

业务回顾 | 众多成就，彰显运营能力 - 中国内地业务



河南中德宝 2025年BMW西区上半年小红书运营优秀经销商
2025上半年BMW西区抖音运营优秀经销商

郑州郑德宝 2025年BMW西区上半年小红书运营优秀经销商

南阳宛德宝 2025BMW中国售后服务大赛 西区客户生命周期管理亚军

郑州华德宝 2025年第一季度西区销售精英
2025年第二季度优秀销售经理

北京华德宝 2025年上半年北京最佳新媒体奖

武汉汉德宝 2025年度上半年BMW西区客户服务与支持优秀零件经理

包头包德宝 2025年宝马汽车金融新媒体营销与大赛-北区十强

九江江德宝 2024年度BMW宝马汽车金融及先锋租赁特殊贡献奖
2025年度BMW南区第一季度卓越经销商

商丘商德宝 2025年西区第二季度大客户销售

周口周德宝 2025年西区第二季度优秀销售经理

三门峡钧德宝 2025年西区第一季度优秀销售经理
2025年西区上半年优秀服务经理

安阳安德宝 2025 BMW中国售后服务大赛 - 机电技师精英赛 西区季军

河南英之翼 2025第一季度西区MINI优秀市场经理
2025第一季度西区MINI优秀销售经理

洛阳豫德宝 2025 MINI西区第一季度优秀店长
2025 MINI西区第二季度优秀店长

郑州颐德宝 2025第二季度西区MINI优秀市场经理
2025第一季度西区MINI优秀市场经理

BYD | HARMONY AUTO
和諧汽車

比亚迪问鼎中国香港上半年

全品牌销量第一

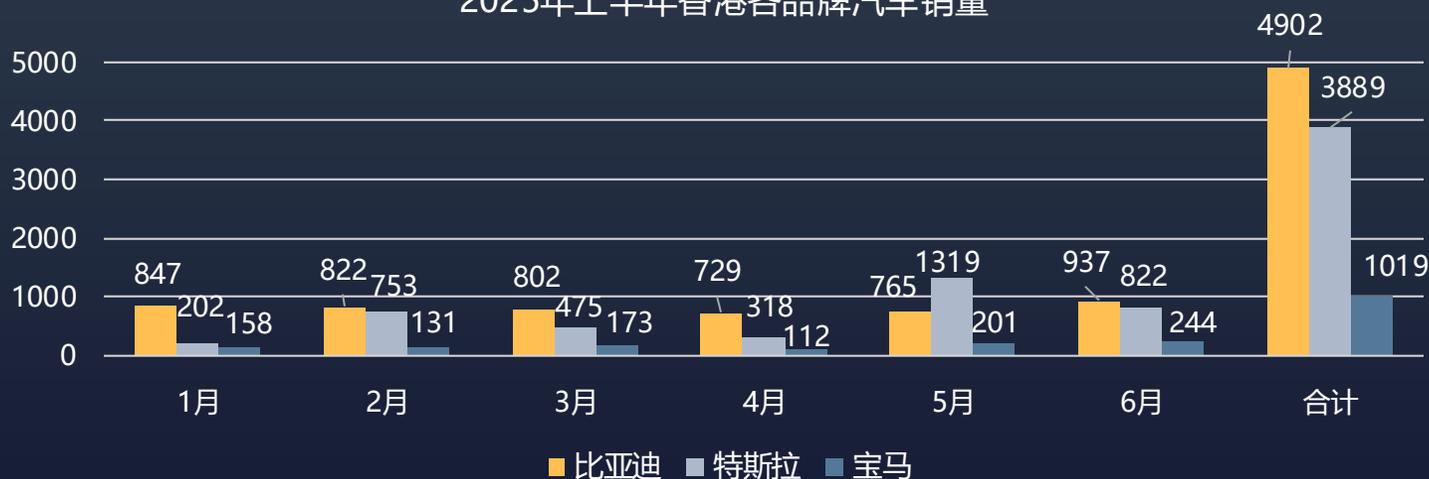
NO.1



王者之狮 | BYD SEALION 7 成为全港最畅销车型

2025年上半年， 比亚迪问鼎中国香港全品牌销量第一

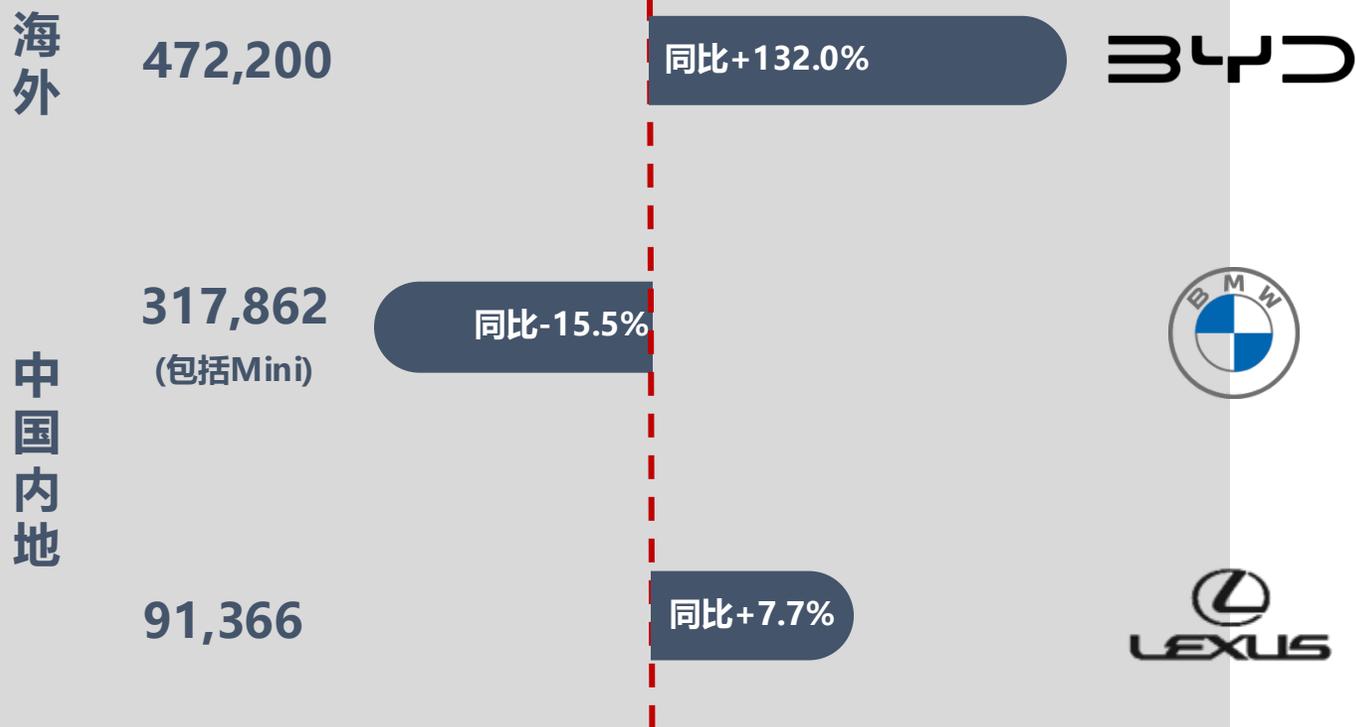
2025年上半年香港各品牌汽车销量



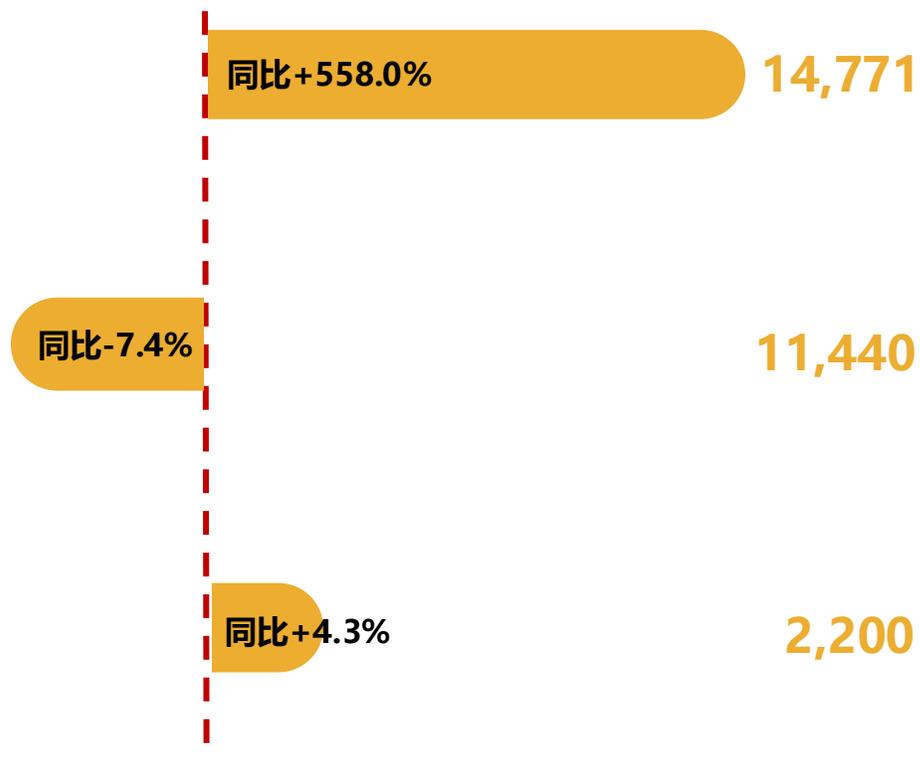
根据香港运输署的数据，比亚迪在2025年上半年新登记的电动私家车中以4902辆的销量位居首位，占同期市场份额的26.7%。

其中，比亚迪SEALION7是上半年香港最畅销的车型。

中国内地/海外主要品牌销量

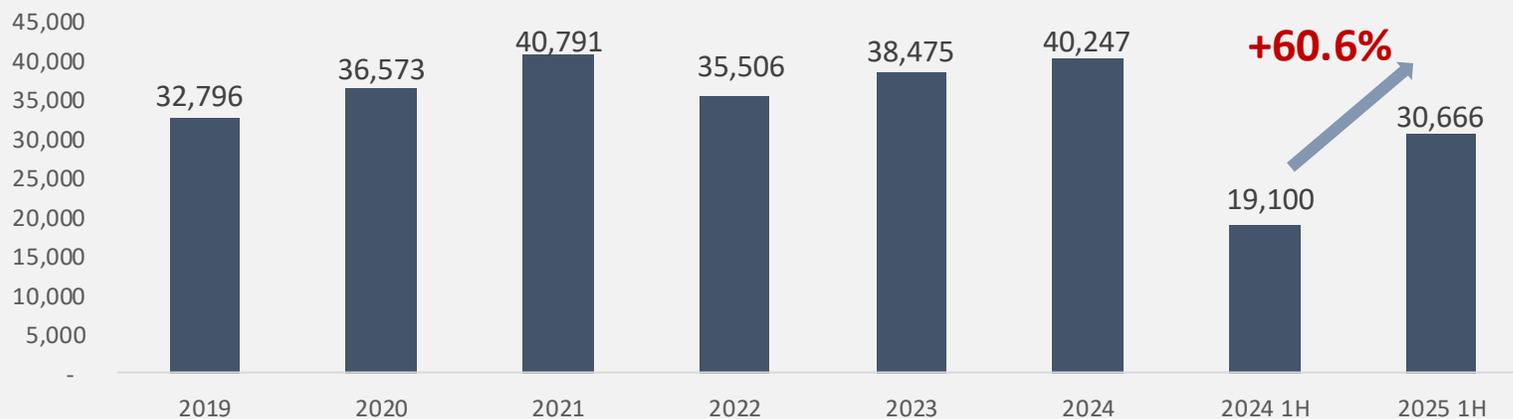


和谐汽车销量



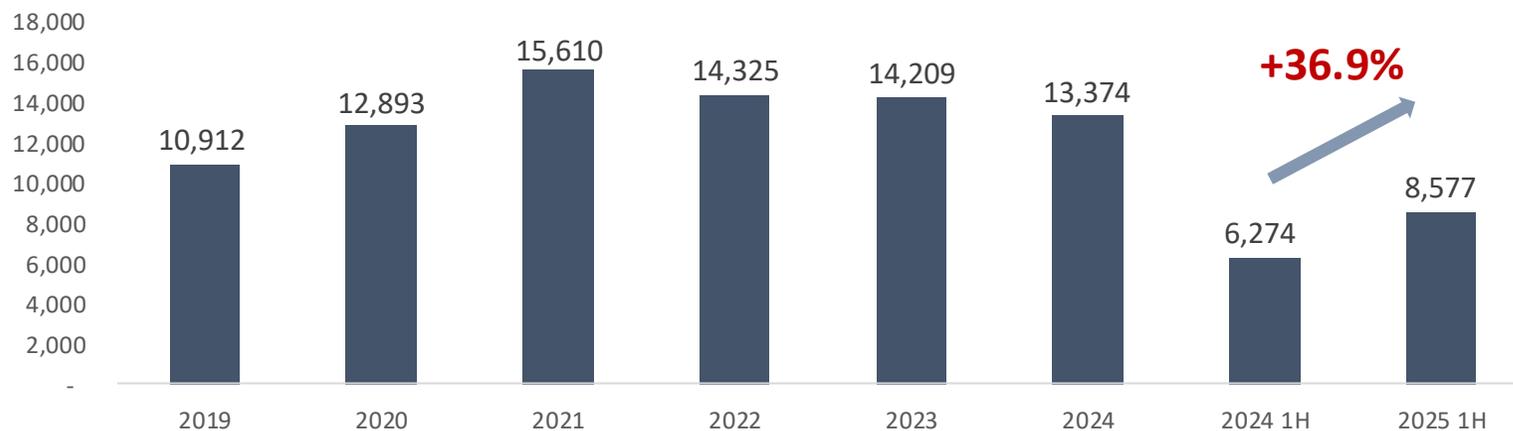
历年新车销售量

单位：台



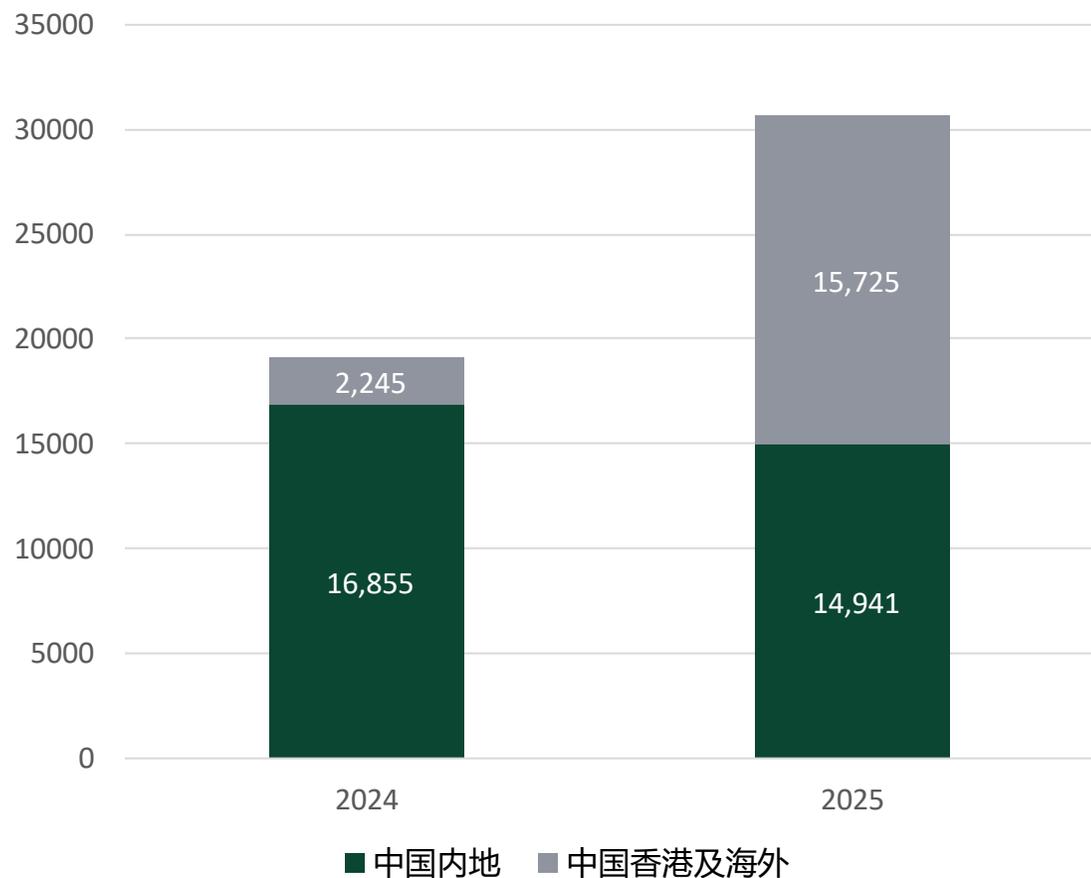
历年新车销售收入

单位：百万元

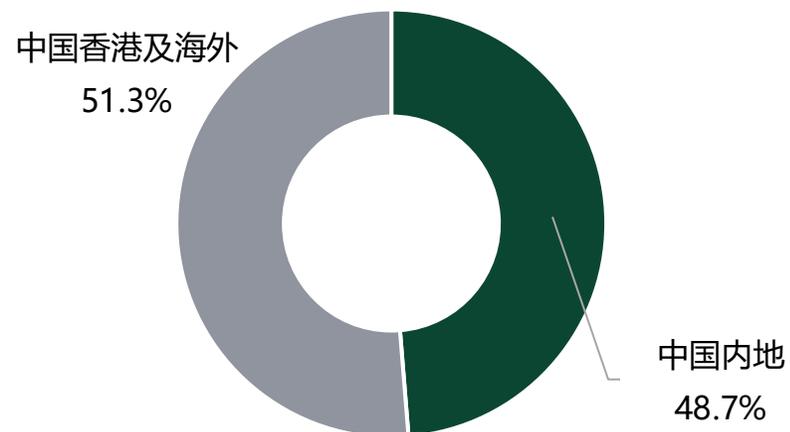


集团新车销量情况 (分地区)

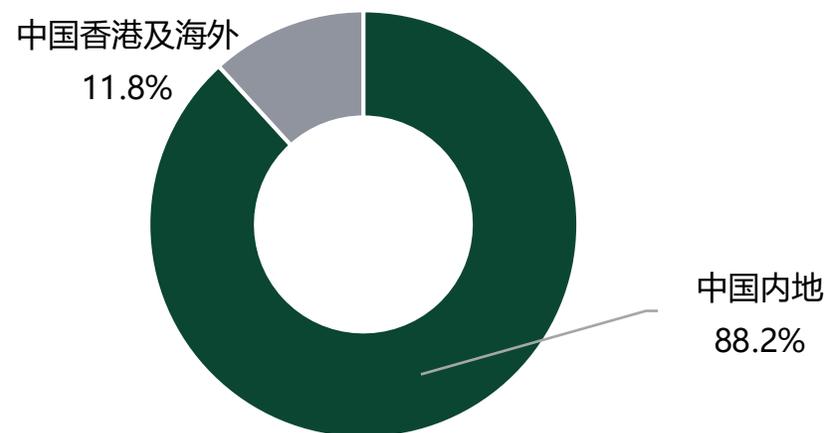
单位: 台



2025年上半年新车销量占比

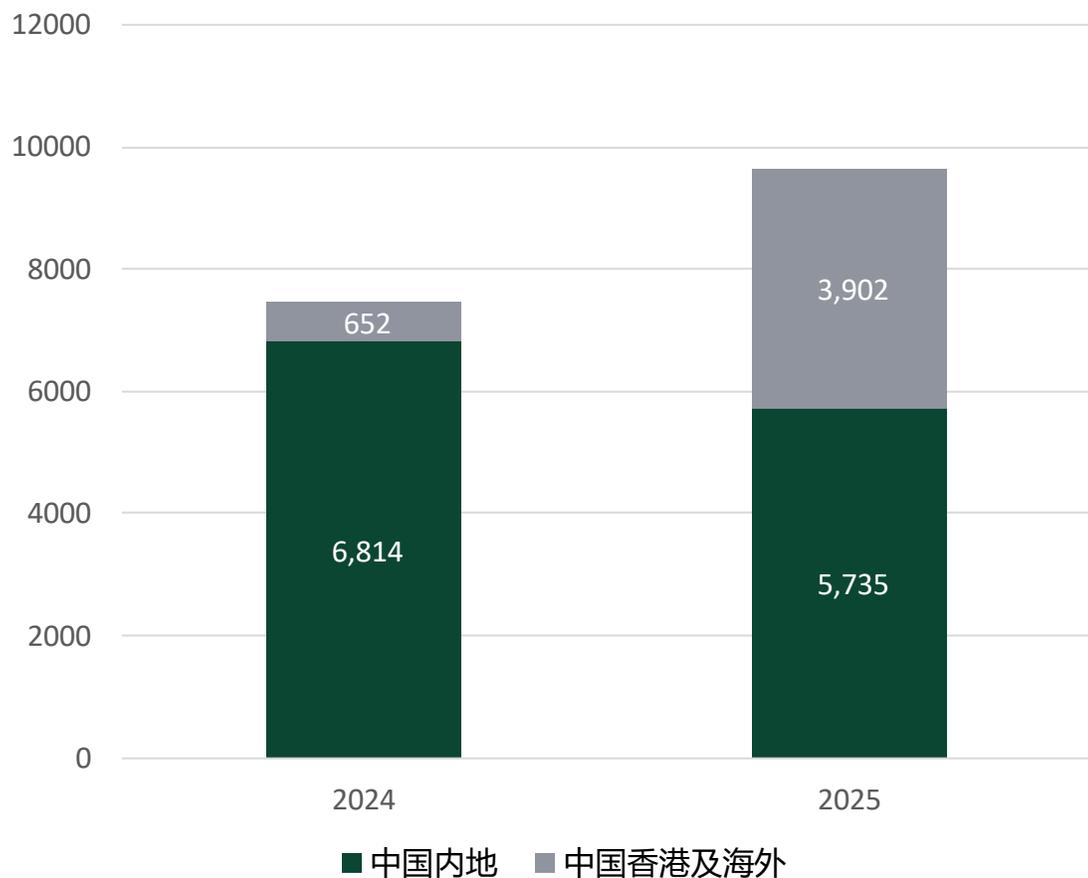


2024年上半年新车销量占比

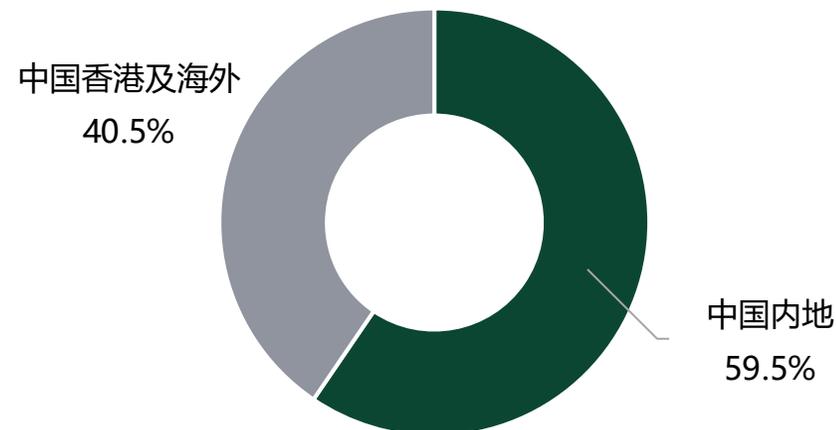


集团总体收入情况 (分地区)

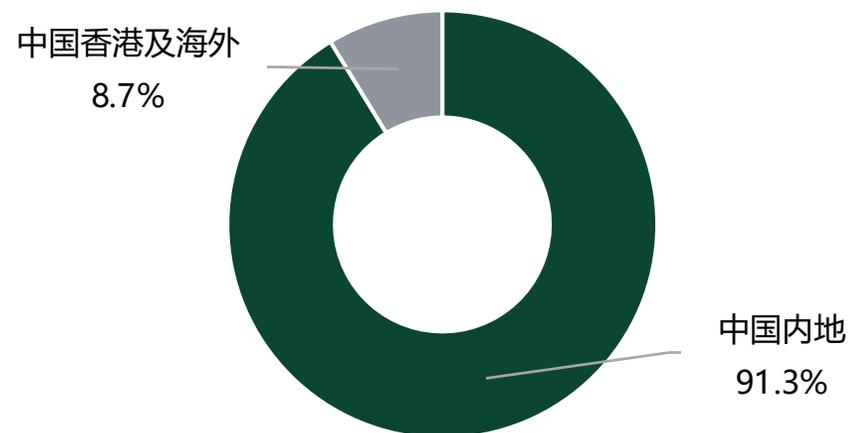
单位: 百万元



2025年上半年收入占比

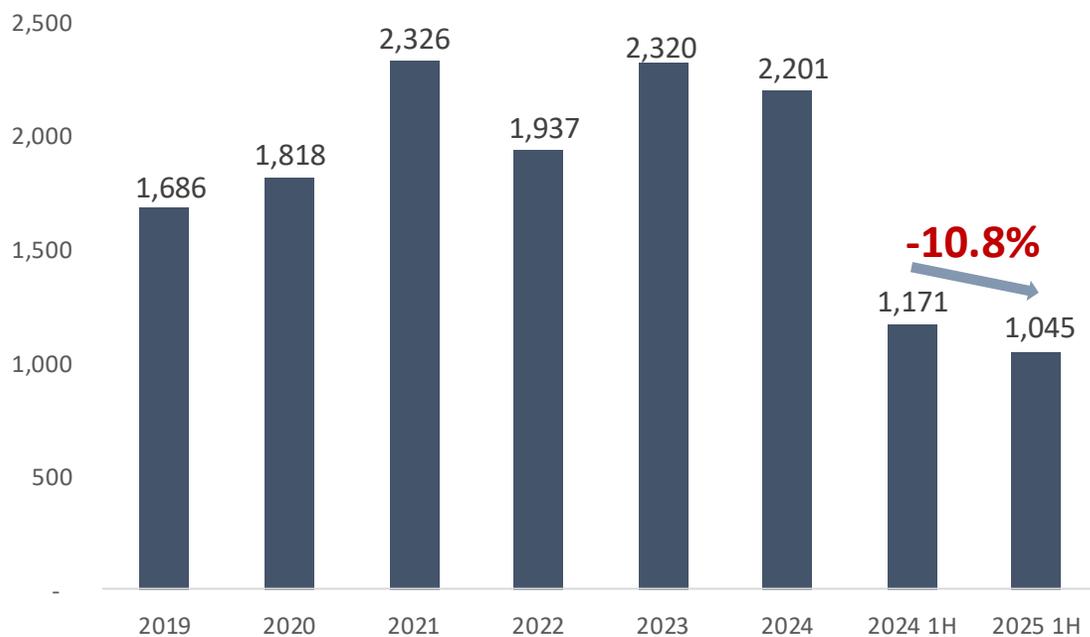


2024年上半年收入占比



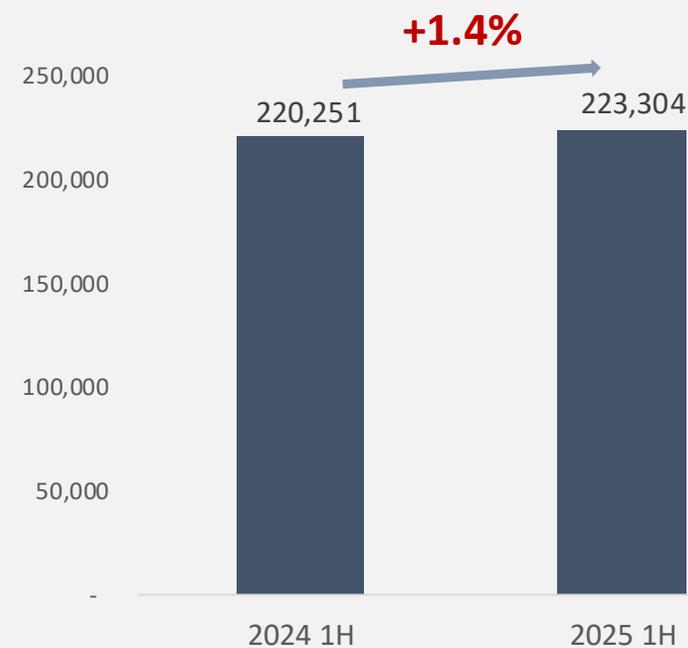
售后及精品服务收入

单位：百万元



车辆维修台数

单位：台

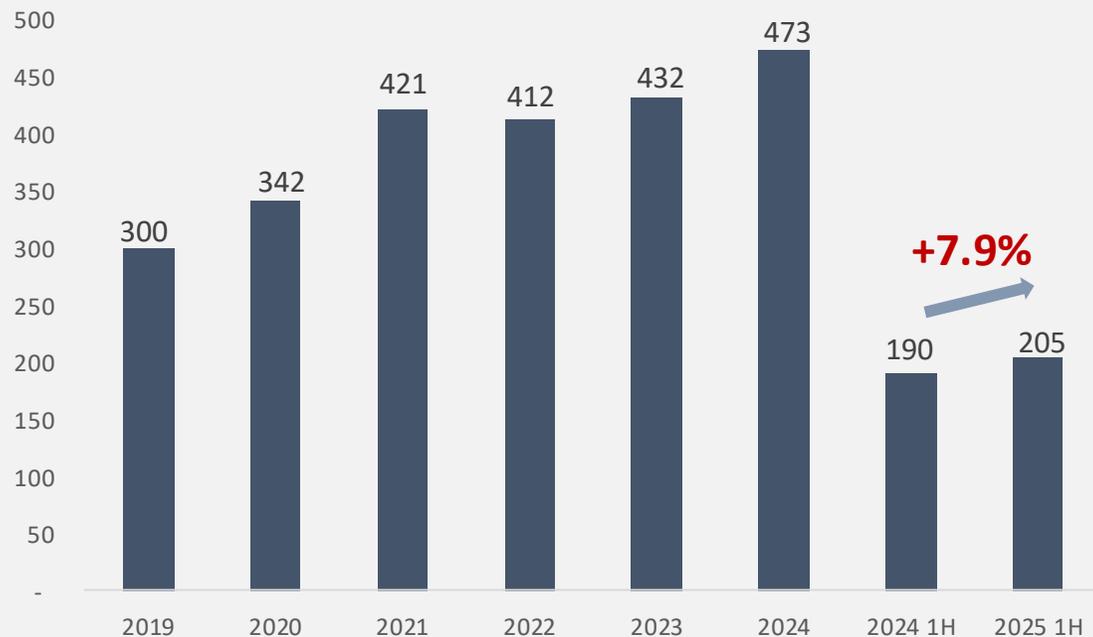


业务回顾 | 增值服务业务：汽车金融和其他增值服务带动增长



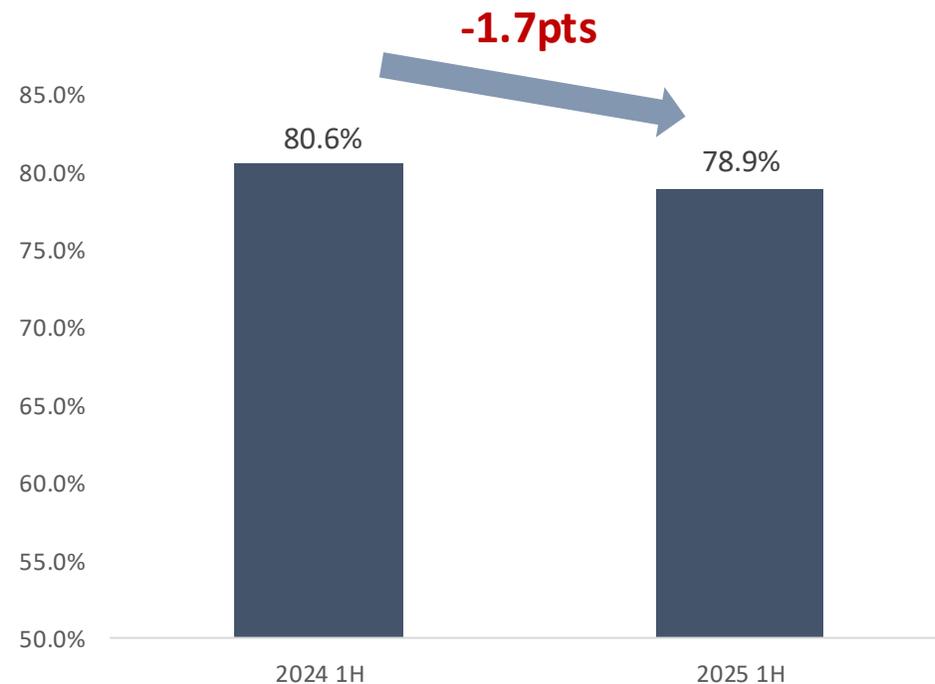
增值服务收入

单位：百万元



*增值服务包含汽车金融和保险

金融渗透率下降

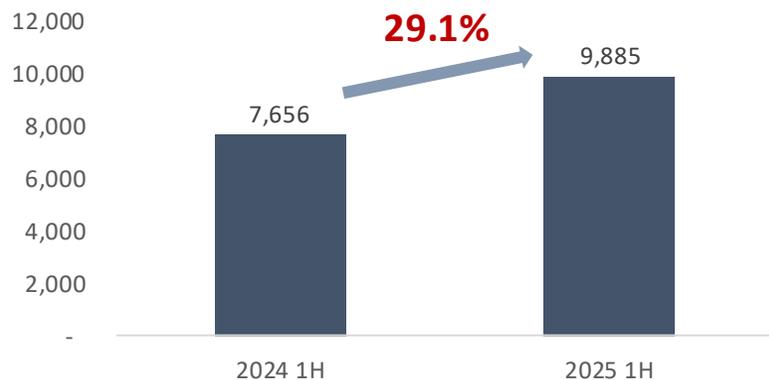


财务分析

- 财务表现
- 费用管理及负债分析
- 毛利分解
- 关键指标分析

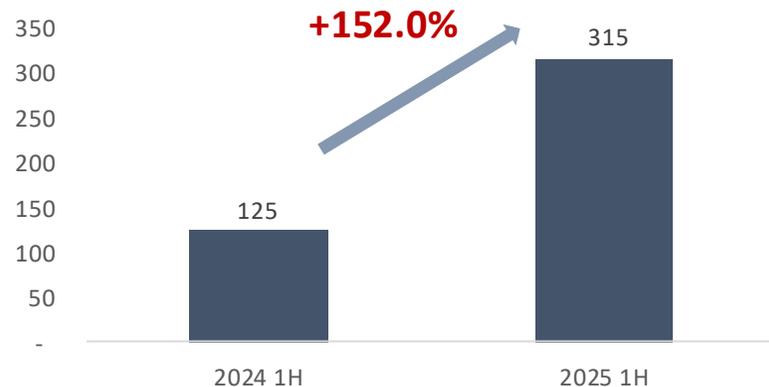
综合收入 (含佣金)

单位: 百万元



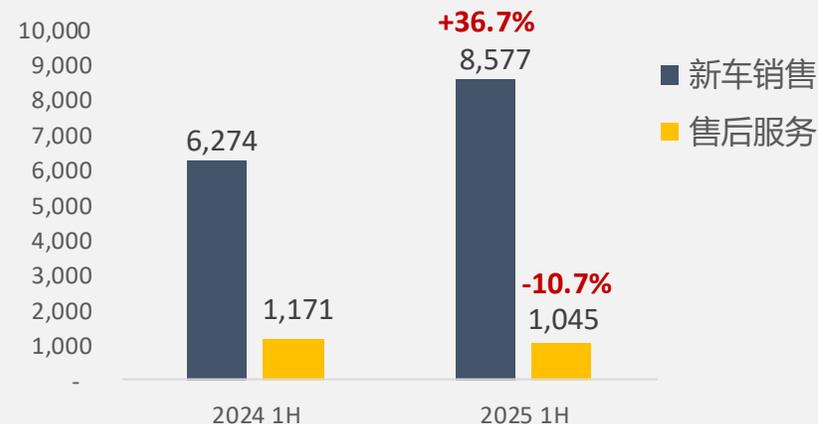
经营性现金流

单位: 百万元

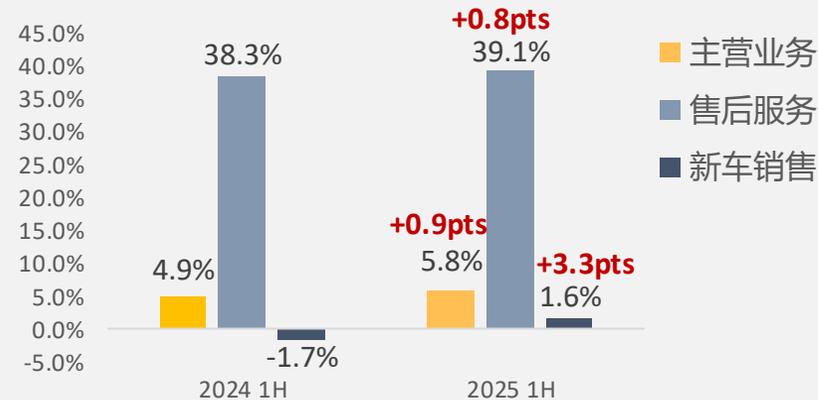


新车及售后业务收入

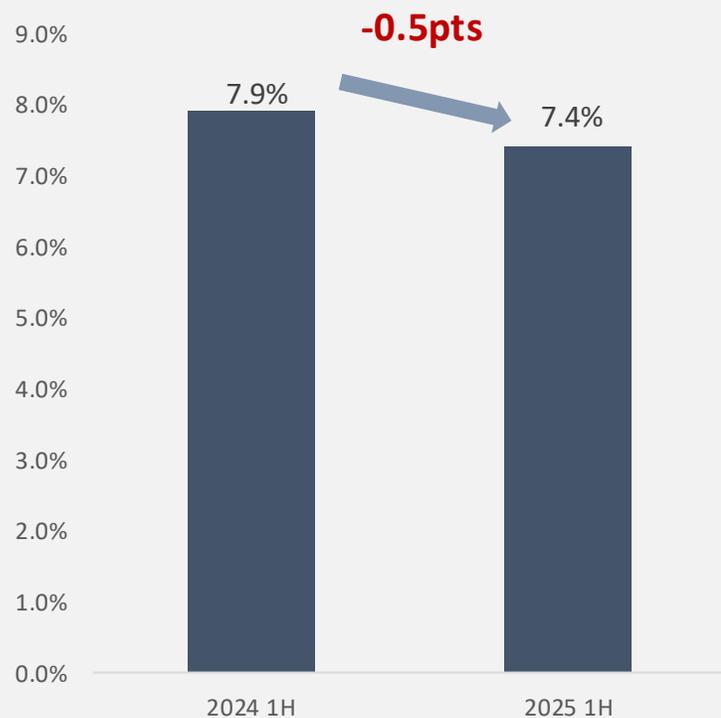
单位: 百万元



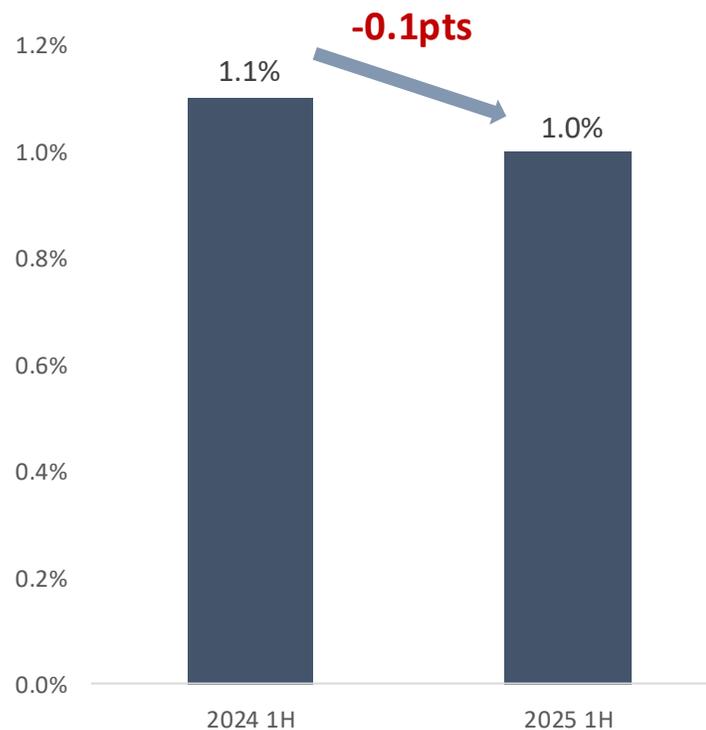
主营及分业务毛利率



销管费用率



财务费用率

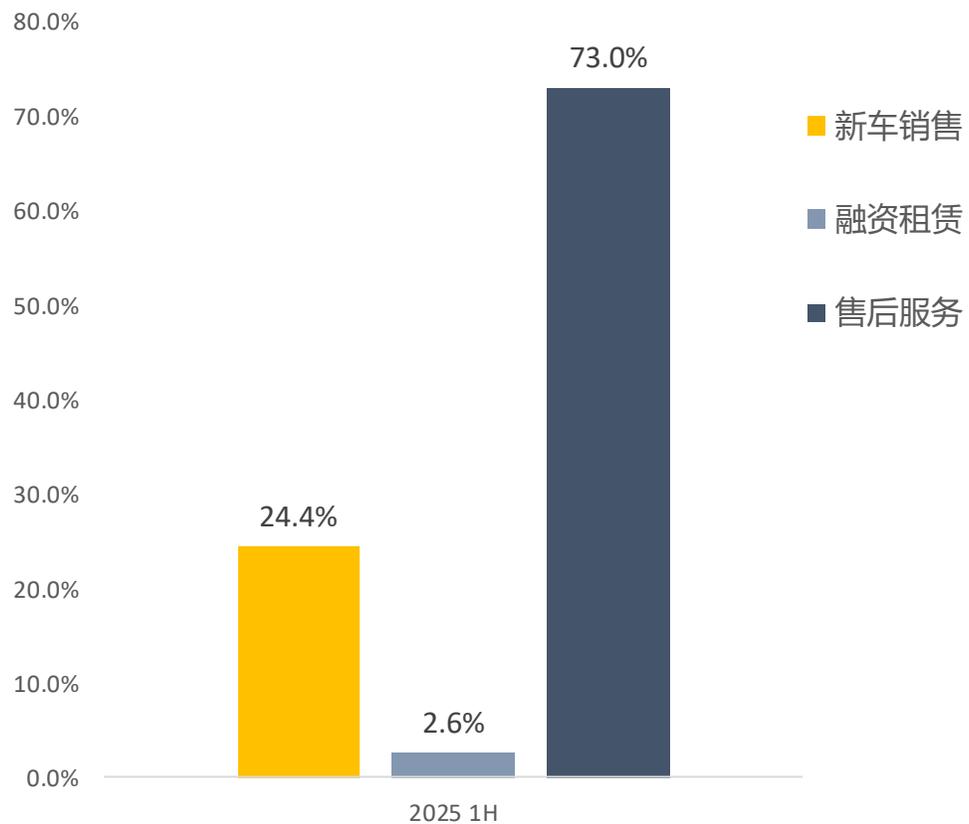


资产负债比率

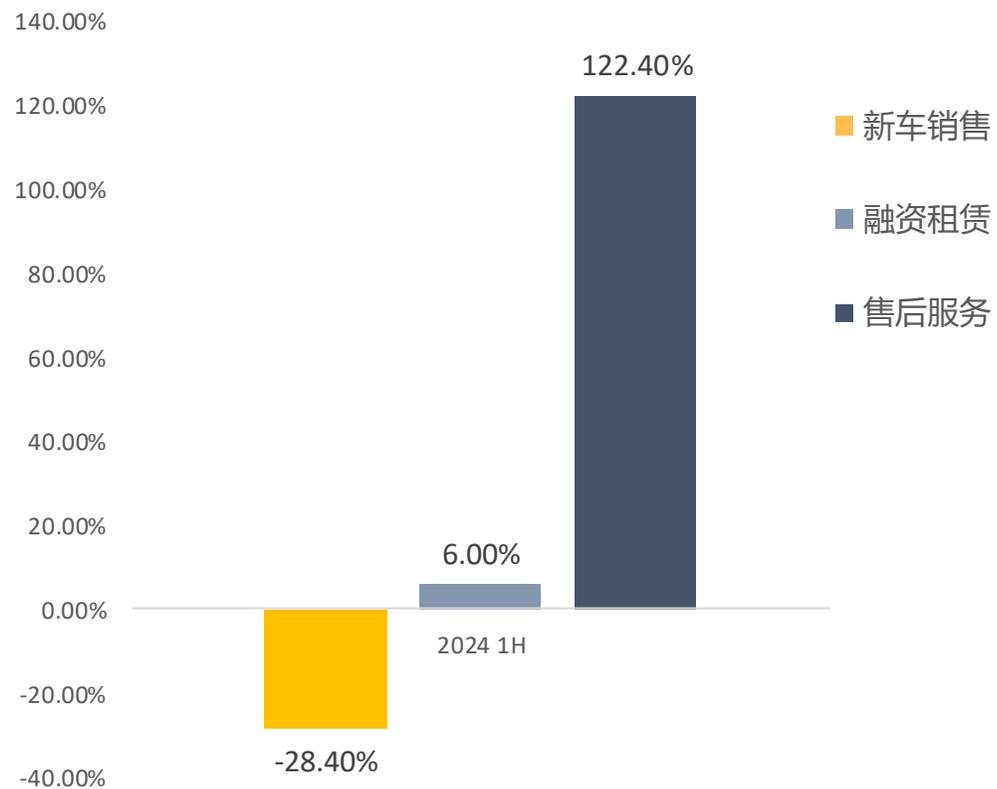


*受几项非经常性项目资产减值的影响，资产负债率上升

2025上半年主营毛利比例

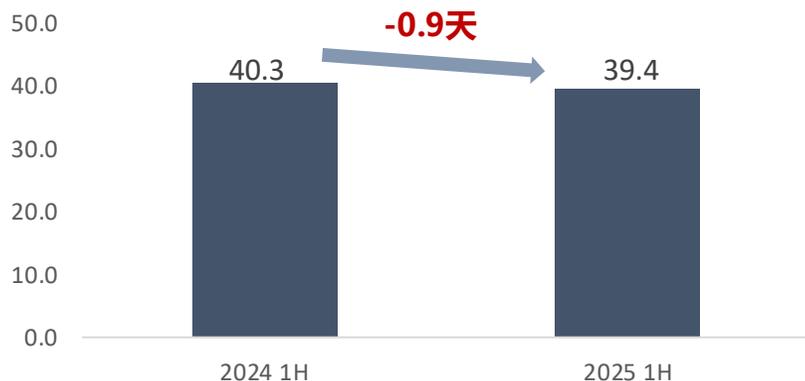


2024上半年主营毛利比例



整体库存周转天数

单位: 天



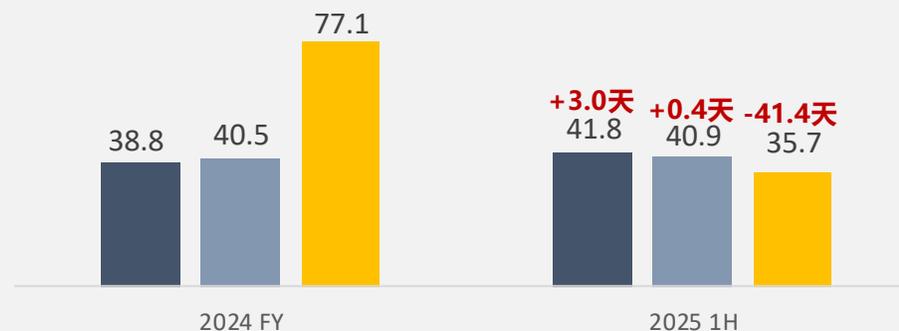
零服吸收率



细分库存周转天数

单位: 天

■ 豪华品牌 ■ 超豪华品牌 ■ 境外品牌



年化净资产收益率

(剔除主要的非经常性项目的减值拨备)



发展战略

- 行业研判
- 中国内地
- 中国香港及海外

- 2025年上半年，中国GDP同比实现5.3%的增长，体现了中国经济稳中向好的局势，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。
- 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。同时，传统豪华品牌正在逐步丰富新能源车产品组合，抓住新能源车格局重建大势机会。



- 聚焦海外市场，中国新能源汽车品牌于全球市场表现卓越。2025年上半年，中国新能源汽车制造商出口量同比增长48.0%。其中，比亚迪出口量表现出强劲增长，达约472,000辆，与去年相比增加1.3倍，巩固了其于全球新能源汽车行业的领导地位。
- 与此同时，中国汽车制造商正逐步实施本地化策略，增强抵御地缘政治及关税等风险的能力。此等显著进展反映海外市场对中国电动汽车的接受度及需求不断提升，显示中国新能源汽车品牌于全球市场具广阔前景。



1个标准 + 2个聚焦

业绩和盈利是衡量工作的
唯一标准

- 聚焦优势品牌和优势区域
- 聚焦高效和质量

聚焦优势品牌和优势区域

巩固 宝马、雷克萨斯、宾利、劳斯莱斯、法拉利



坚持 在具备运营优势的区域内进行网络布局

优化 非优势区域运营承压的品牌，节约资源



聚焦高效和质量

强化高效协同，构建特色管理模式。

- 销售业务方面：主动研判市场形势，及时调整运营策略
- 售后业务方面：深度挖掘客户需求、持续推出高黏性产品，积极开拓增量市场
- 运营效率方面：坚持“控本增效”核心，推动跨门店、跨组织的整合，提升整体运营效能



“四快” 部署策略

- 投资快、建店快、招聘快、落地快
- 快速进入核心市场，抢先布局核心区域，实现国际化业务布局

“1+X” 人员架构



“1”
国家代理



“X”
本地化运营团队

- 将国内高效运营与精细化管理的经验融入海外市场，形成兼具中国特色与区域适应性的经营模式，实现在市场的快速突破和品牌提升

搭框架

- 以亚太及欧洲为基础，以快速部署策略推进并完成全球网络框架的布局，快速完成中东、非洲及美洲的新市场开发

扩覆盖

- 在亚太及欧洲的核心市场区域加大网络密度，匹配实际需求及提升覆盖能力

建基础

- 持续构建贴合本地需求的管理基础及盈利体系搭建，包括人才管理体系、业务流程标准、二手车市场业务完善、保险金融等衍生业务资源整合等

精细化

- 强化精细化运营，提升盈利能力、人效、库存周转与场地利用效率等

扩宽度

- 依托全球布局拓展新能源汽车周边业务，如储能、充电解决方案、电池维修及回收、零碳园区及配套设施等

深影响

- 在各业务板块中做深做细，持续增强核心竞争力及可持续发展能力，致力于成为全球规模最大的新能源经销商集团

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

谢谢!

投资者关系

联系方式: hk@hexieauto.com