



HARMONY AUTO
和諧汽車

2025 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 | 2025年业绩亮点

 门店数量

25国193家门店

同比新进入12个国家
新增67家门店

 新车销量

71,498台

同比上升77.6%
中国香港及海外销量
40,499台, 同比增加4.8倍

 新车销售收入

RMB179.0亿

同比上升33.8%

 售后服务表现

进厂台次共526,273台

同比新增77,376台

 经营总收入

RMB204.5亿

(包括佣金)
同比上升27.1%

 经营活动现金流

RMB263.6百万

同比增加431百万元, 扭负为正

 综合毛利

RMB16.0亿

同比上升36.7%

 零服吸收率

多个品牌达到100%

宝马112%
雷克萨斯133%

中国内地

豪华品牌



新能源品牌



超豪华品牌



中国香港及海外

BYD



AION



截至2025年12月31日，共有 73 间已开业的授权经销网点
分布在中国内地 **34** 座城市 **16** 个省份



截至2025年12月31日，共有 **120** 间国际经销网点

- **65** 间4S店
- **47** 间展厅
- **8** 间服务中心

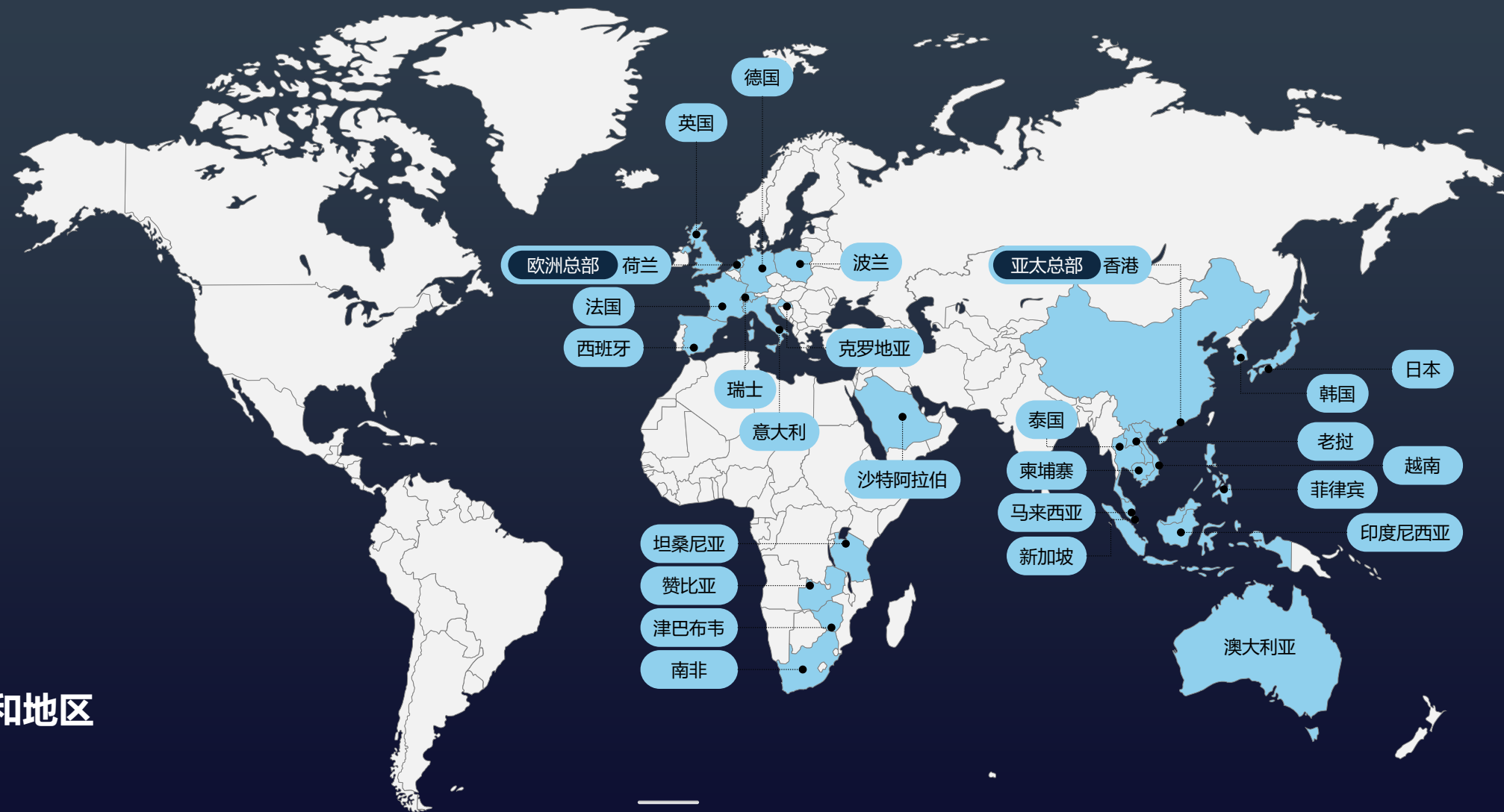
分布于香港、柬埔寨、印度尼西亚、新加坡、澳大利亚、英国、法国、意大利、德国、瑞士、南非等 **25** 个国家和地区

业务回顾 | 中国内地网点分布



34座城市 16个省份 (直辖市、自治区)

业务回顾 | 中国香港及海外网点分布



25个国家和地区

业务回顾 | 中国香港及海外网发亮点



澳大利亚墨尔本Caroline Springs店
(和谐比亚迪海外第100家店)



德国慕尼黑马克西姆大街双品牌店
(欧洲首家腾势店)



南非约翰内斯堡BYD Sandton店
(南非比亚迪旗舰店)





冠軍榮耀 實至名歸
比亞迪香港
榮登 2025 銷量總冠軍

NO.1



*數據來源香港運輸署

2025年比亞迪問鼎中國香港和柬埔寨雙市場 全品牌銷量第一

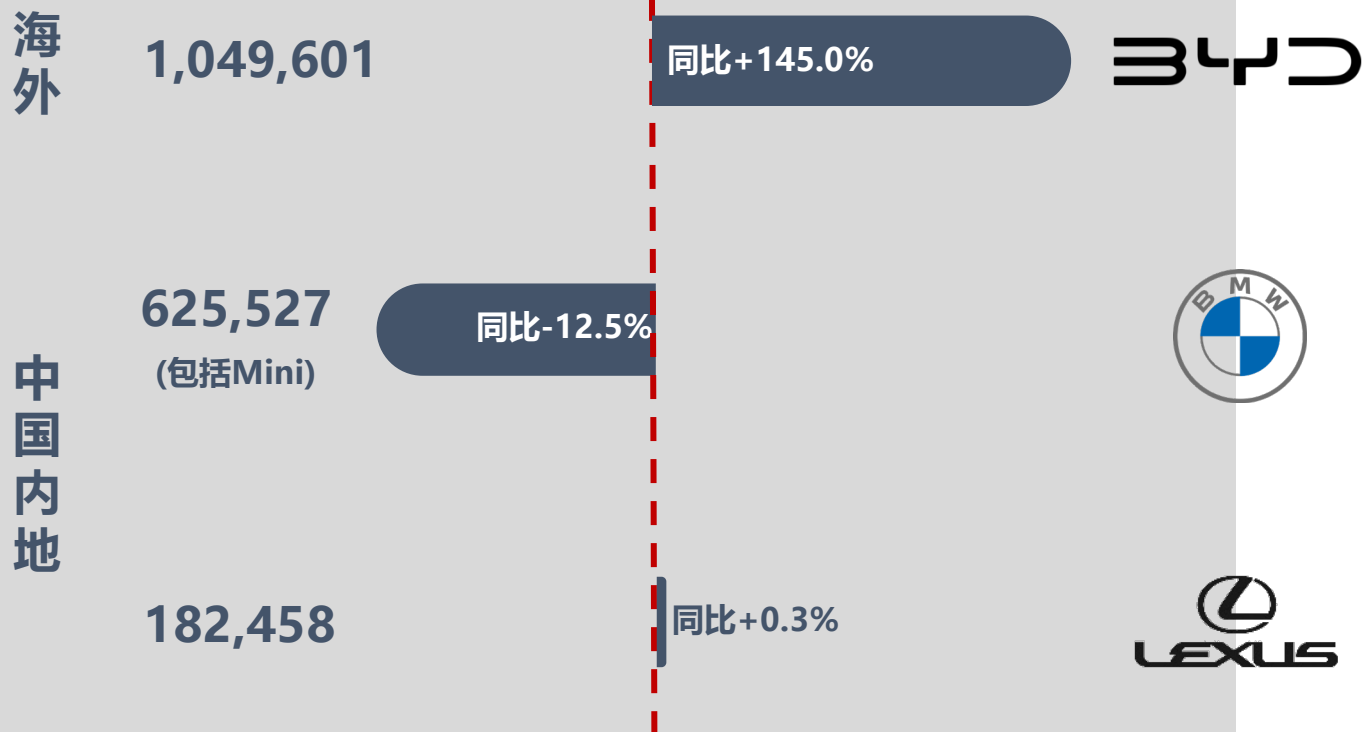
2025年香港各品牌汽車銷量



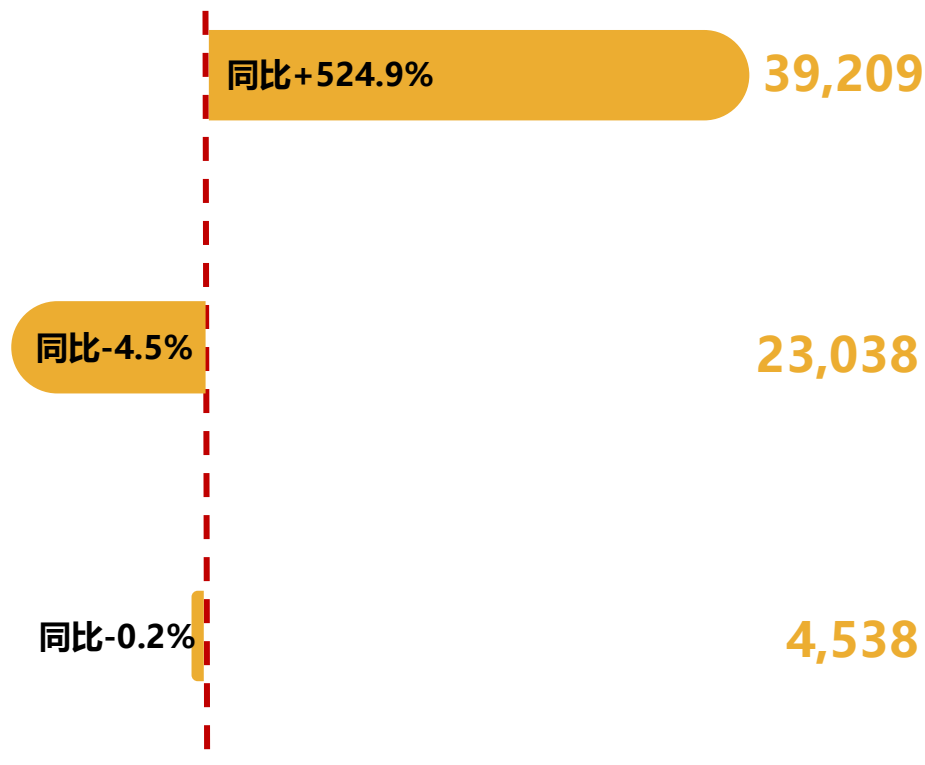
根據香港運輸署的數據，比亞迪2025年全年新車銷量榜中以9751輛位居榜首，占全年新登記私家車的19%，占全年新登記電動車的26%。

和諧汽車是比亞迪在香港唯一經銷商。

中国内地/海外主要品牌销量

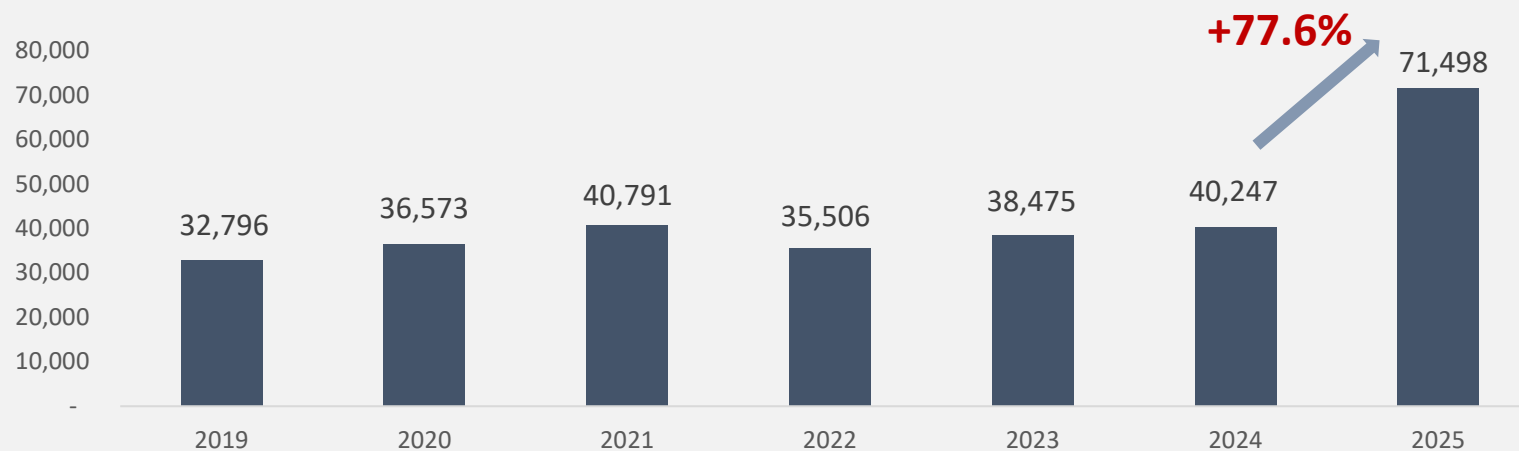


和谐汽车销量



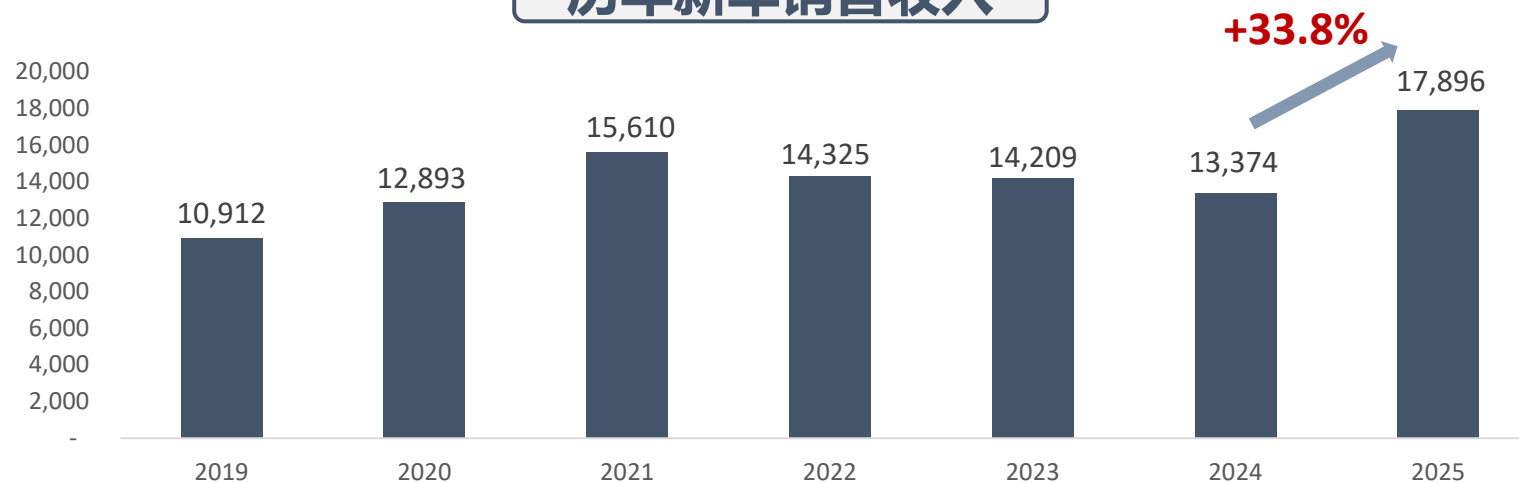
历年新车销售量

单位：台



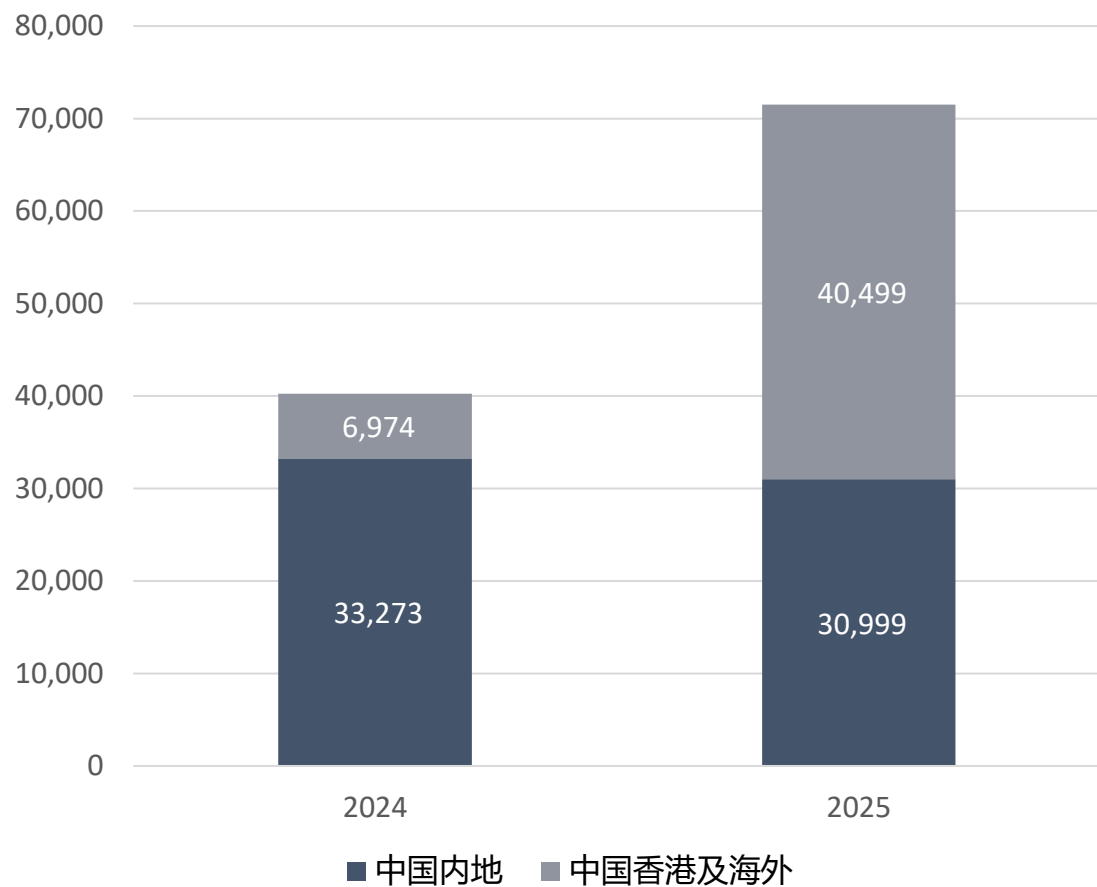
历年新车销售收入

单位：百万元



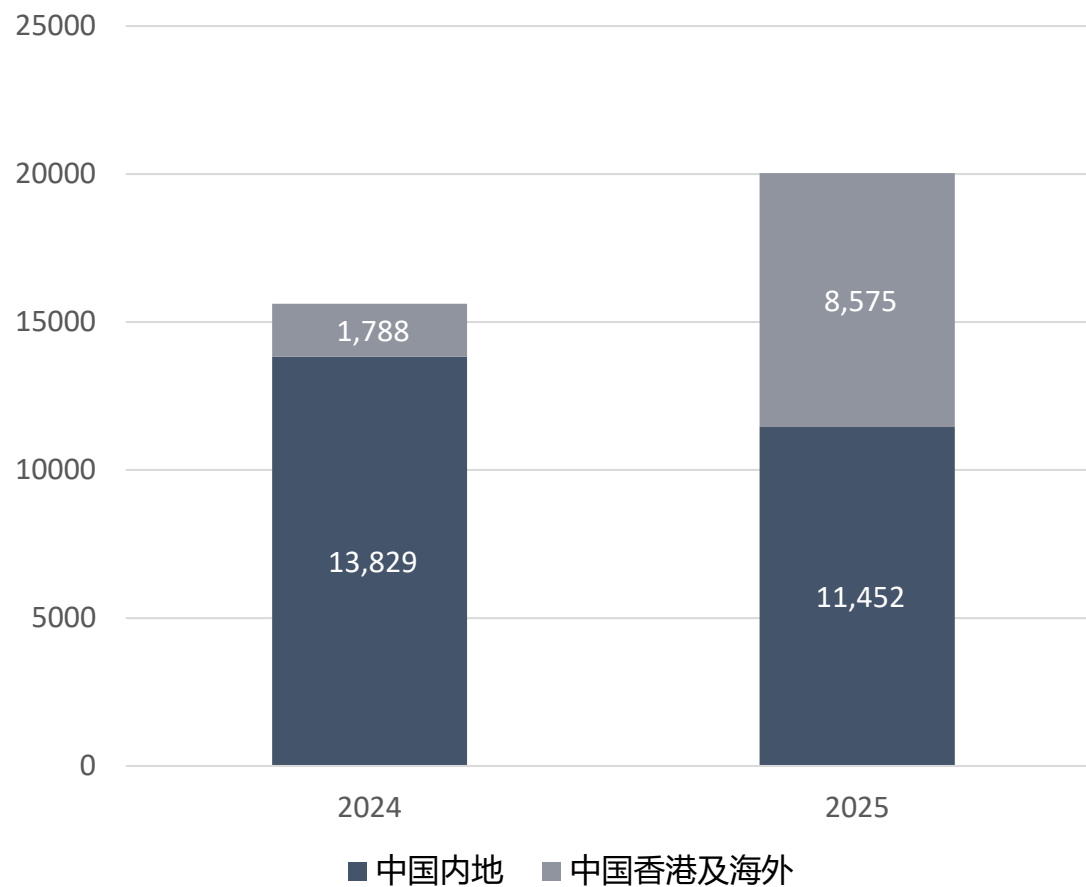
集团新车销量情况 (分地区)

单位: 台



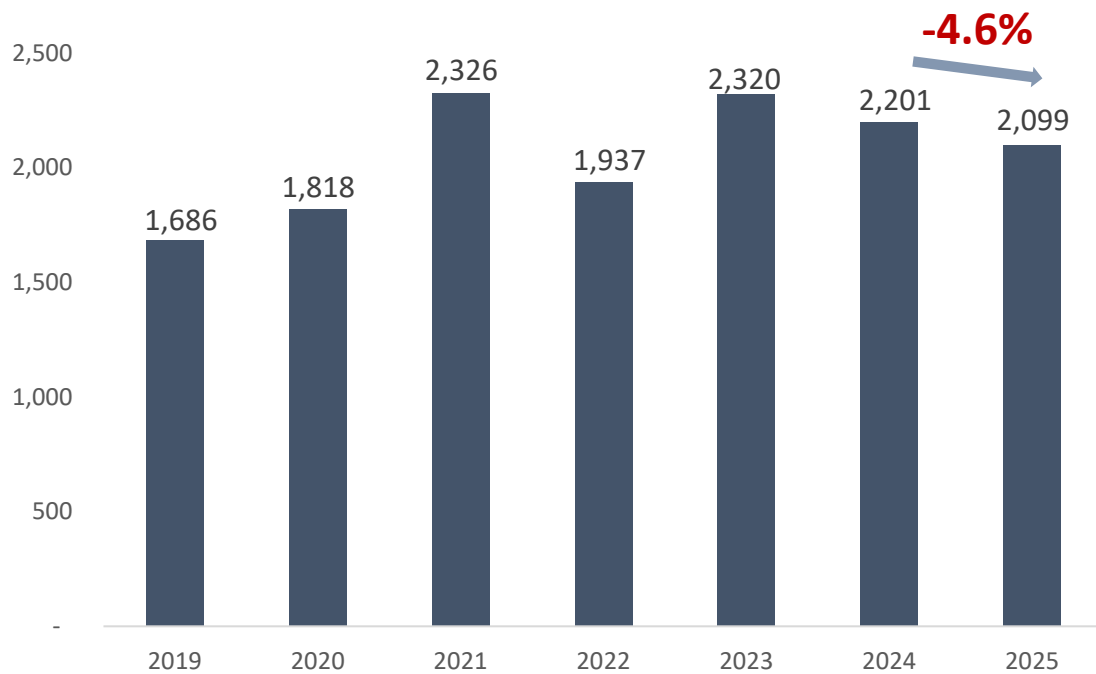
集团总体收入情况 (分地区)

单位: 百万元



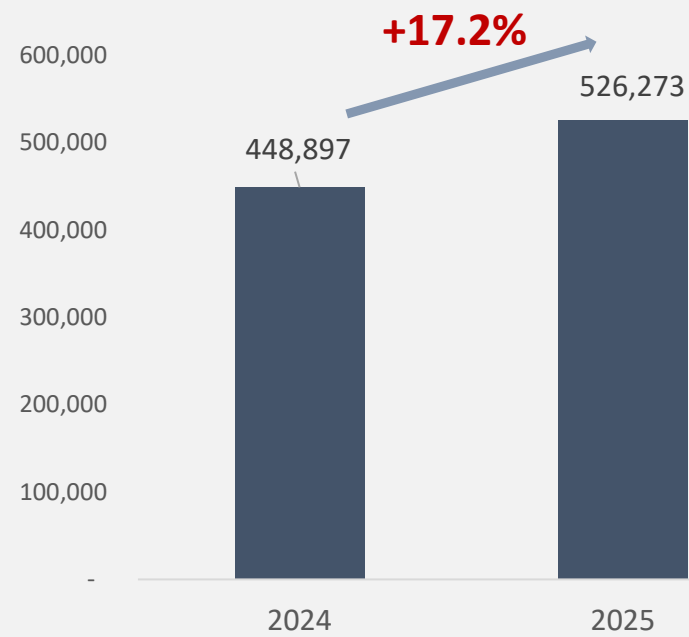
售后及精品服务收入

单位：百万元



车辆维修台数

单位：台

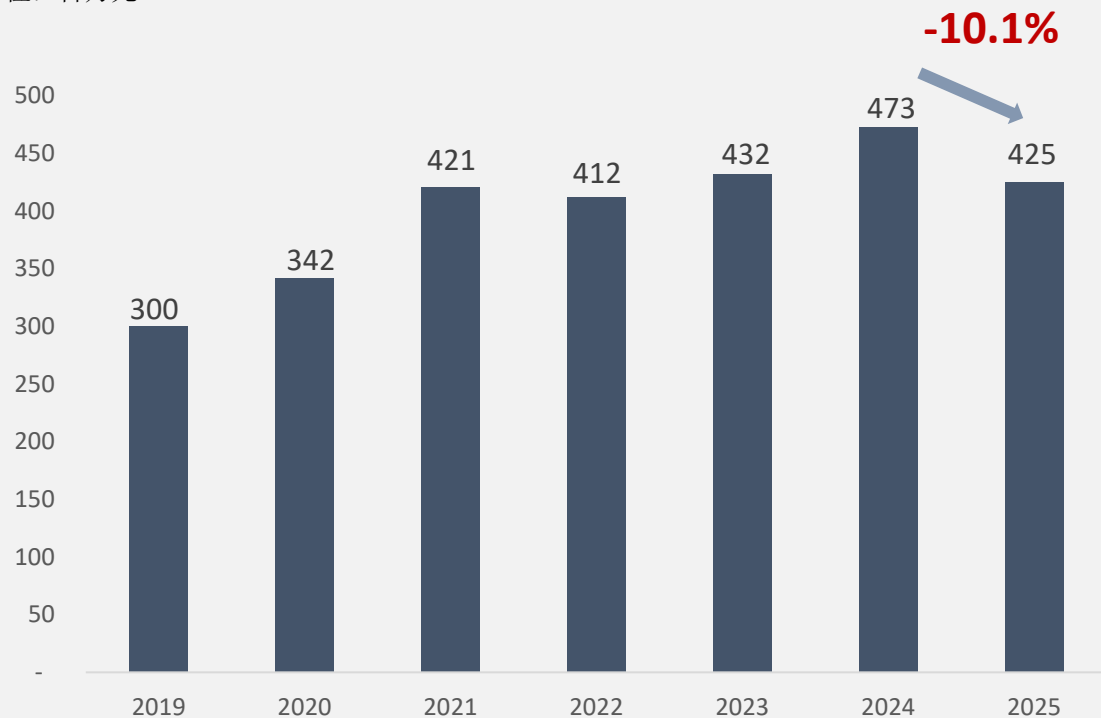


业务回顾 | 增值服务业务：汽车金融和其他增值服务带动增长



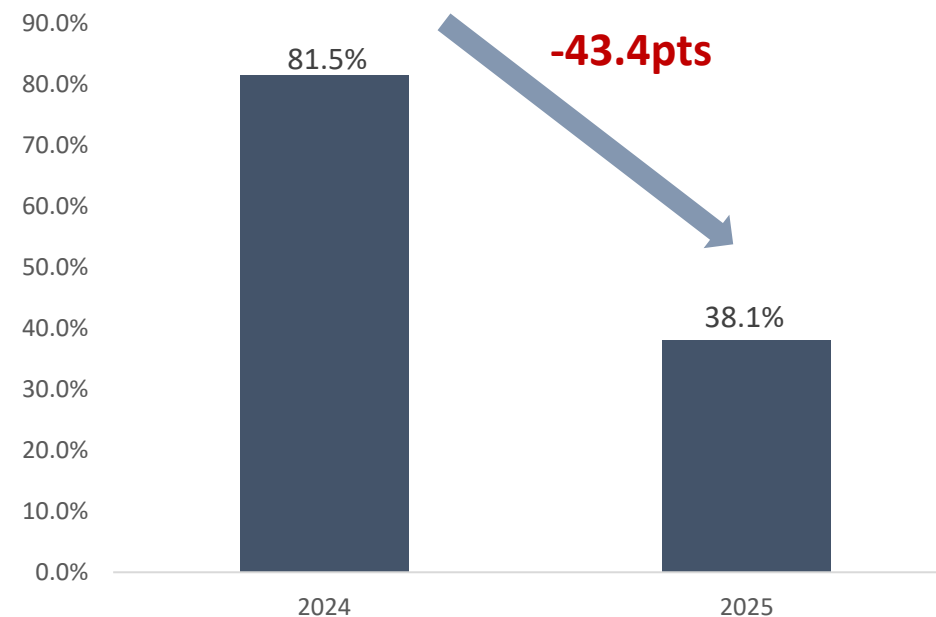
增值服务收入

单位：百万元



*增值服务包含汽车金融和保险

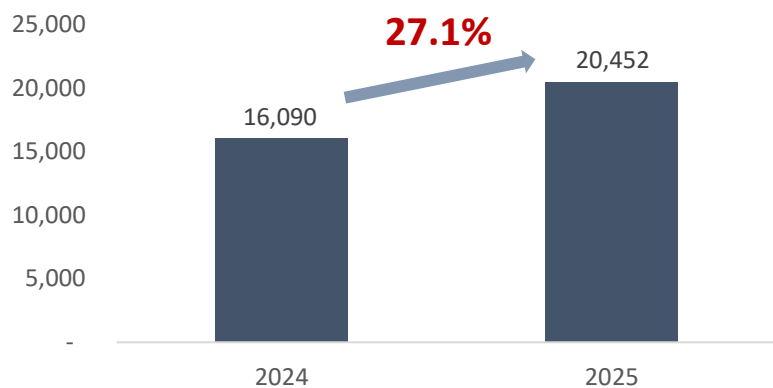
金融渗透率下降



*其中境内业务金融渗透率为67.0%

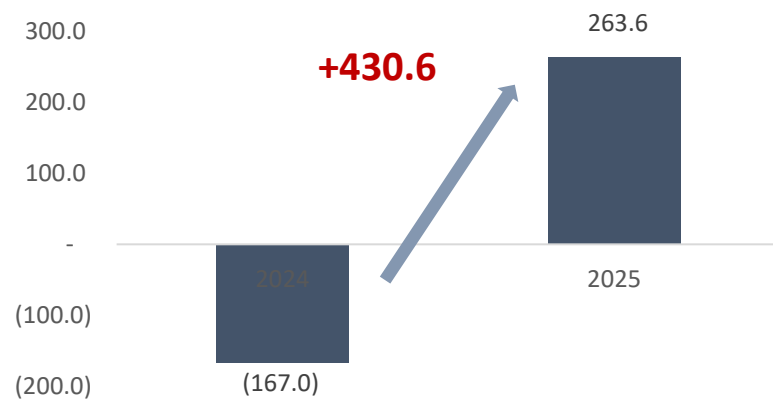
综合收入 (含佣金)

单位: 百万元



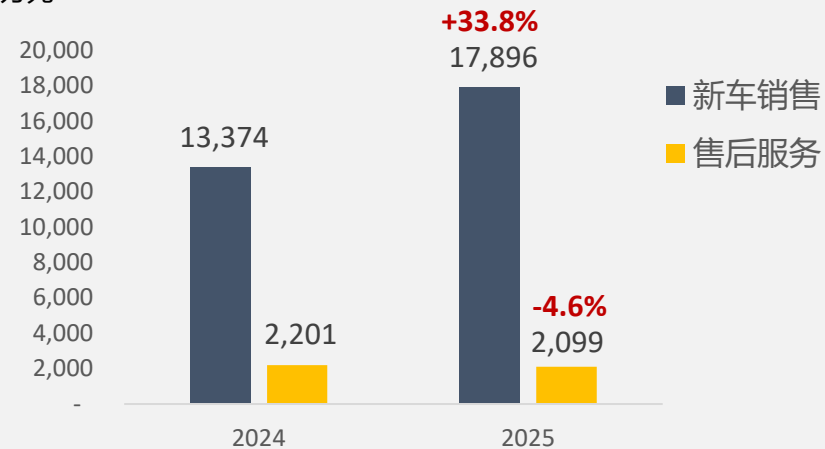
经营性现金流

单位: 百万元

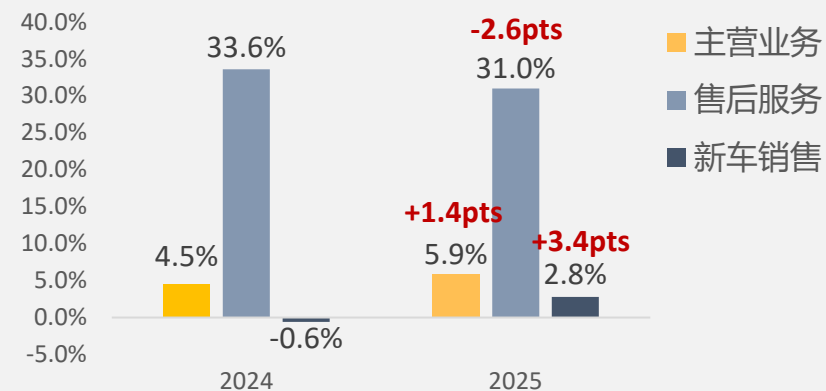


新车及售后业务收入

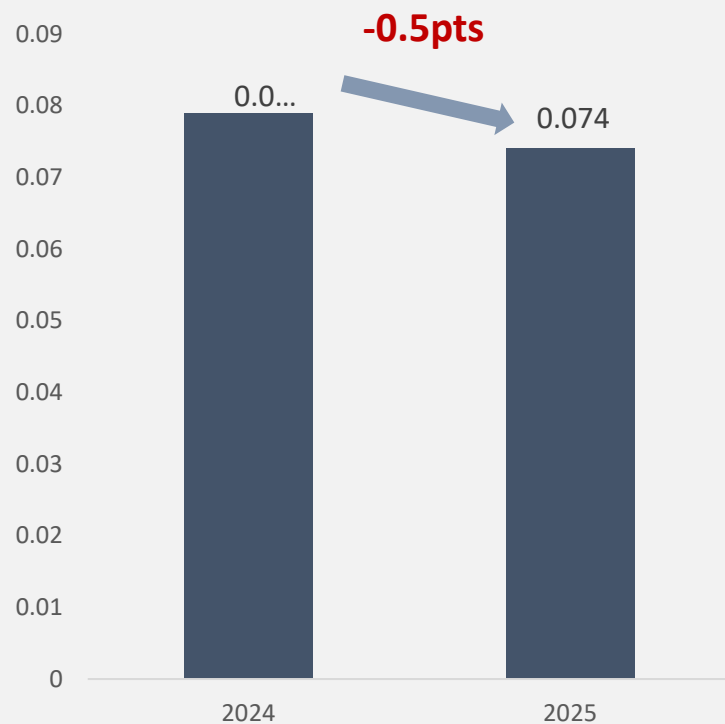
单位: 百万元



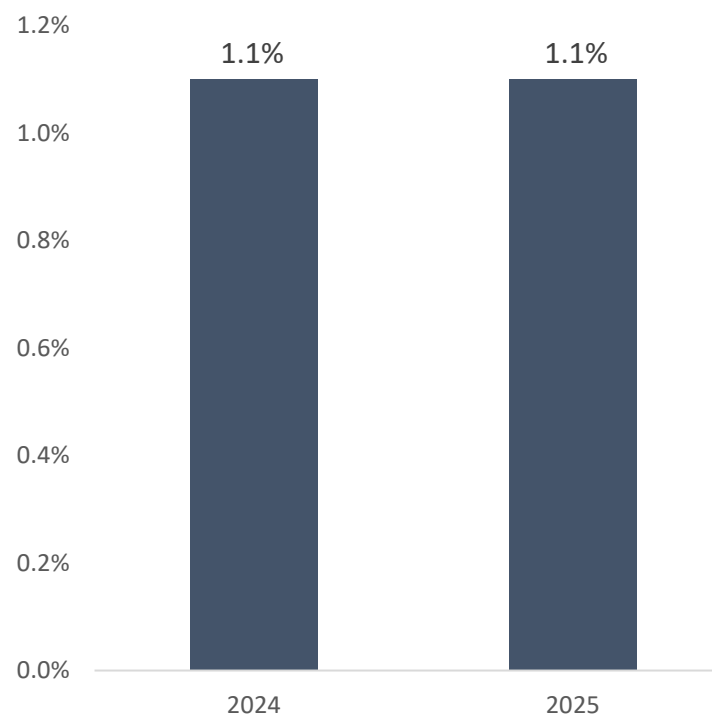
主营及分业务毛利率



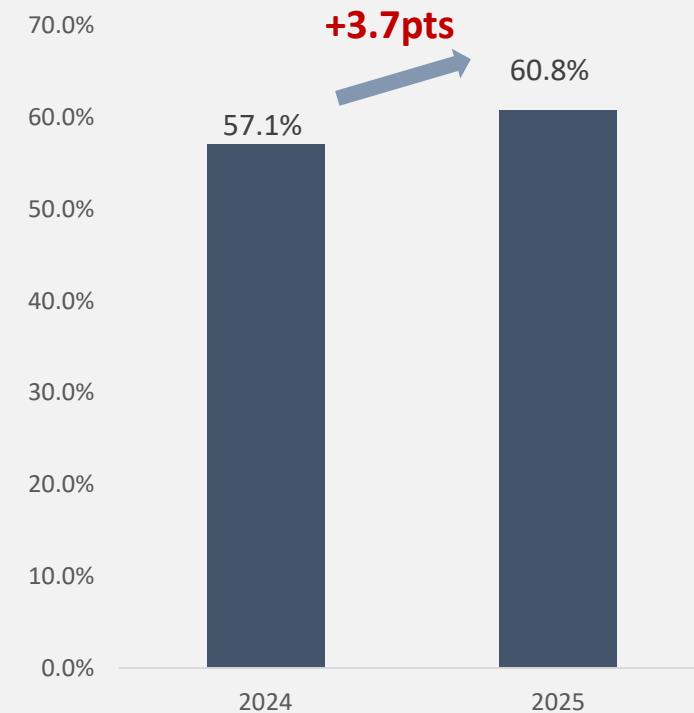
销管费用率



财务费用率

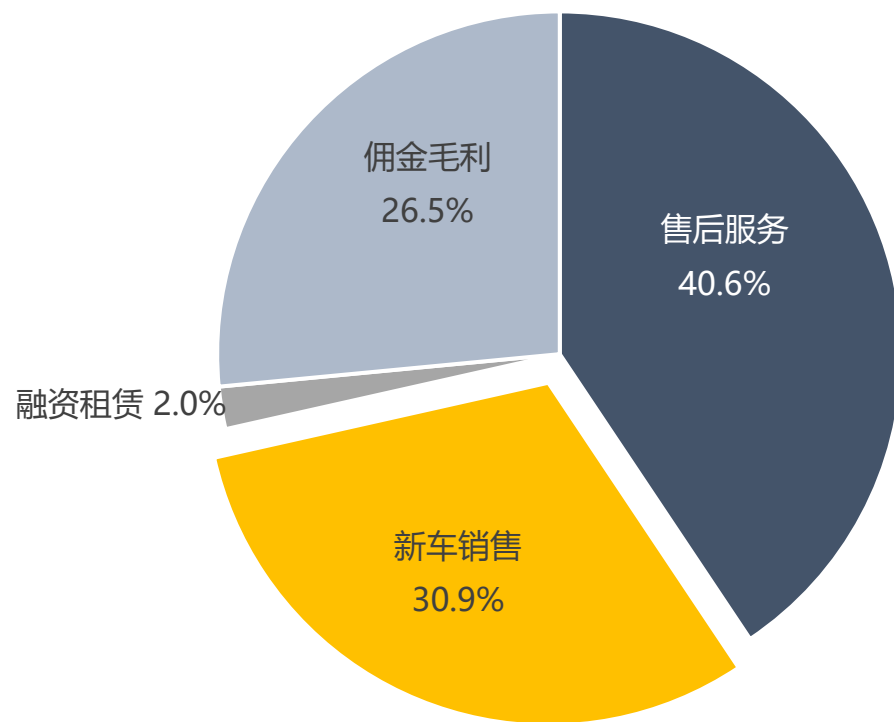


资产负债比率

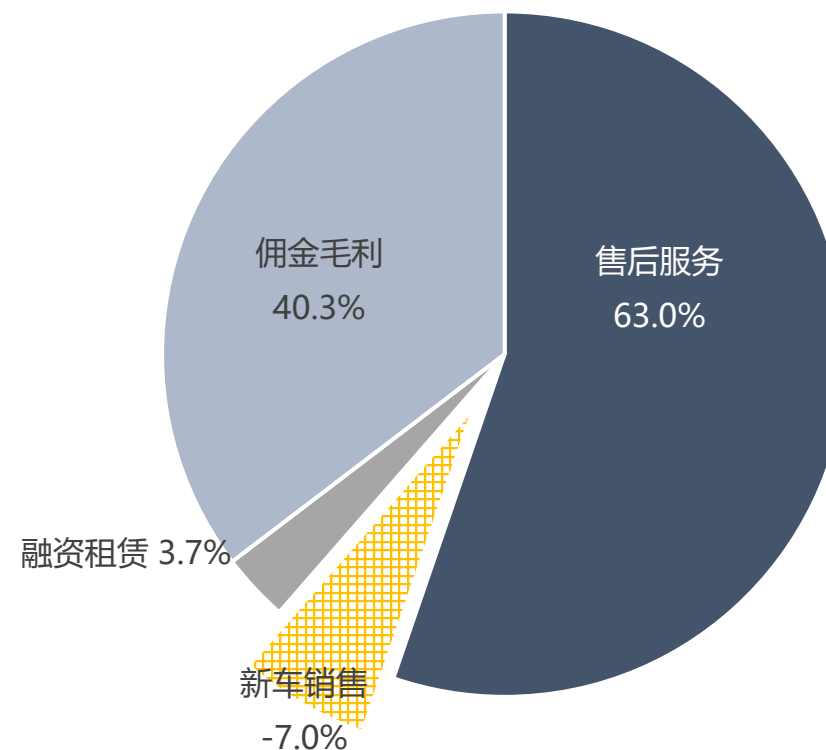


*受几项非经常性项目资产减值的影响，资产负债率上升

2025年业务毛利比例

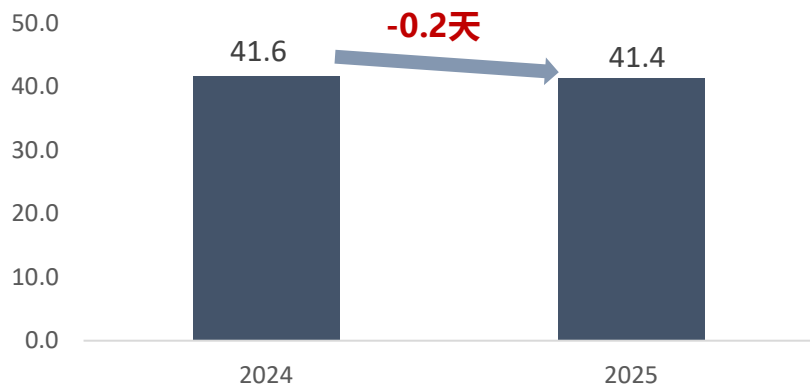


2024年业务毛利比例

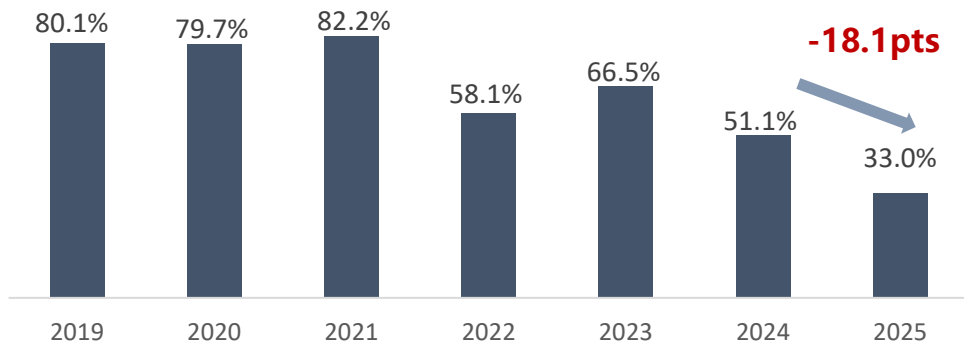


整体库存周转天数

单位: 天



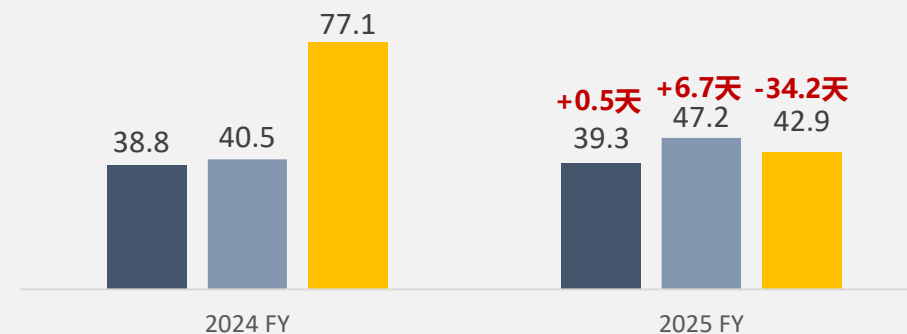
零服吸收率



细分库存周转天数

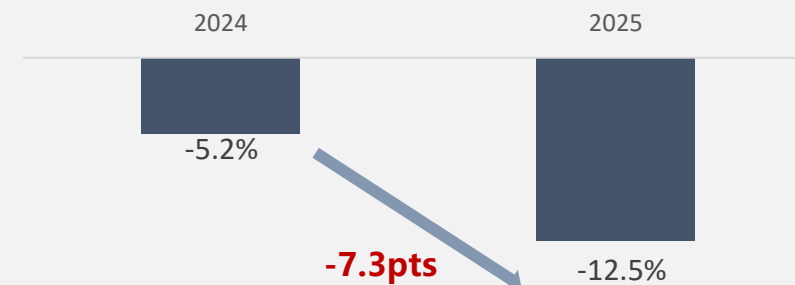
单位: 天

■ 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)



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





抓住全球环保
与新能源浪潮

1

快速抢占没有本国汽车品牌的市场
东南亚、美洲（除美国）、中东非

2

积极布局新能源政策较好的市场
澳洲、英国、北欧、南欧



推动中国
核心产业出海

3

稳健发展本国汽车品牌较强的市场
日本、德国、韩国

“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+N” 人员架构



“1”
国家代理



“N”
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

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