



HARMONY AUTO
和諧汽車

2026 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。



HARMONY AUTO
和諧汽車

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 | 2026年中期业绩亮点



经营总收入

本集团经营总收入为人民币**123**亿（包括佣金收入），同比上升24.6%



净利润

本集团净利润为人民币**16.3**百万元，较去年同期净亏损人民币10.6百万元实现扭亏为盈，增加人民币26.9百万元
（拥有人应占亏损收窄至人民币10.1百万元，同比收窄14.4%）



新车销量

新车销量达**51,674**台，同比上升68.5%



新车销售收入

新车销售收入达到人民币**111**亿，同比上升29.5%



综合毛利

综合毛利为人民币**10.4**亿，同比上升85.0%



经营活动现金流

经营活动所用现金净额为人民币**499.3**百万元，去年同期为净流入人民币314.6百万元



财务费用

财务费用为人民币**116.4**百万元，同比上升22.7%



金融渗透率

金融渗透率达**32.42%**，较去年同期下降15.6个百分点



零服吸收率

零服吸收率达**35.0%**，较去年同期下降15.4个百分点（宝马品牌达115%）

7个豪华品牌



VOLVO



5个其他品牌



BEYOND
福特纵横



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2026年6月30日，共有 **72** 间已开业的授权经销网点
分布在中国内地 **超过40** 座城市 **17** 个省份



截至2026年6月30日，共有 **146** 间国际经销网点

- **113** 间亚太地区门店
- **29** 间欧洲门店
- **4** 间中东及非洲门店

分布于中国内地以外的 27 个国家及地区、49 座城市

业务回顾 | 中国内地网点分布



超过40座城市 17个省 (直辖市、自治区)

业务回顾 | 中国香港及海外网点分布

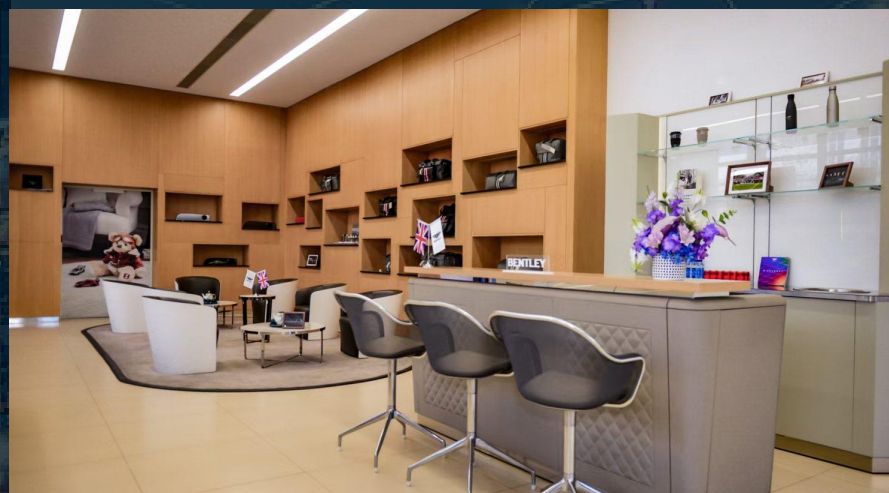


27 个国家和地区

业务回顾 | 中国内地新增网点



中国北京
宾利北京五棵松城市展厅



业务回顾 | 中国香港及海外-亚太区新增网点



老挝万象
比亚迪万象旗舰4S店



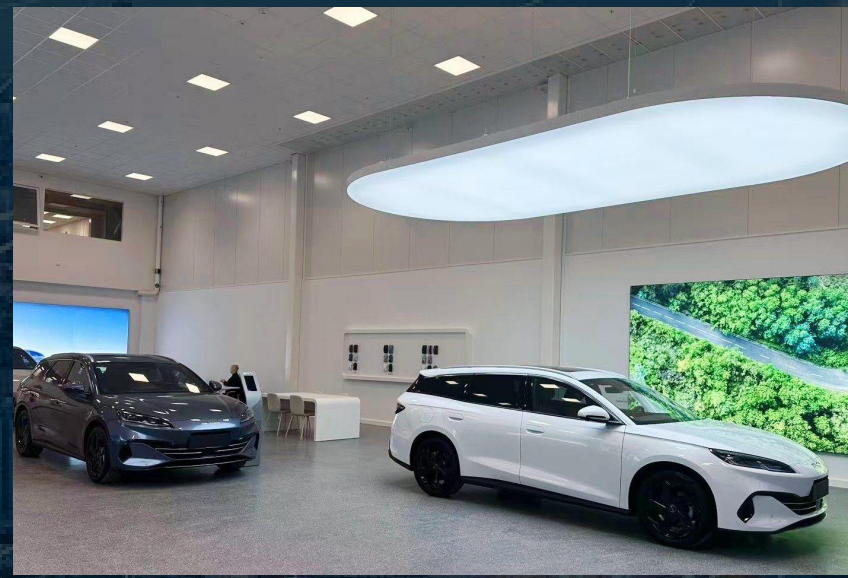
柬埔寨金边
比亚迪&腾势旗舰中心

菲律宾马卡蒂
腾势DENZA Makati店



业务回顾 | 中国香港及海外-欧洲新增网点

意大利米兰
米兰比亚迪旗舰中心



瑞典斯德哥尔摩
比亚迪Segeltorp店

业务回顾 | 众多成就，彰显运营能力 - 中国内地业务



HARMONY AUTO
和諧汽車

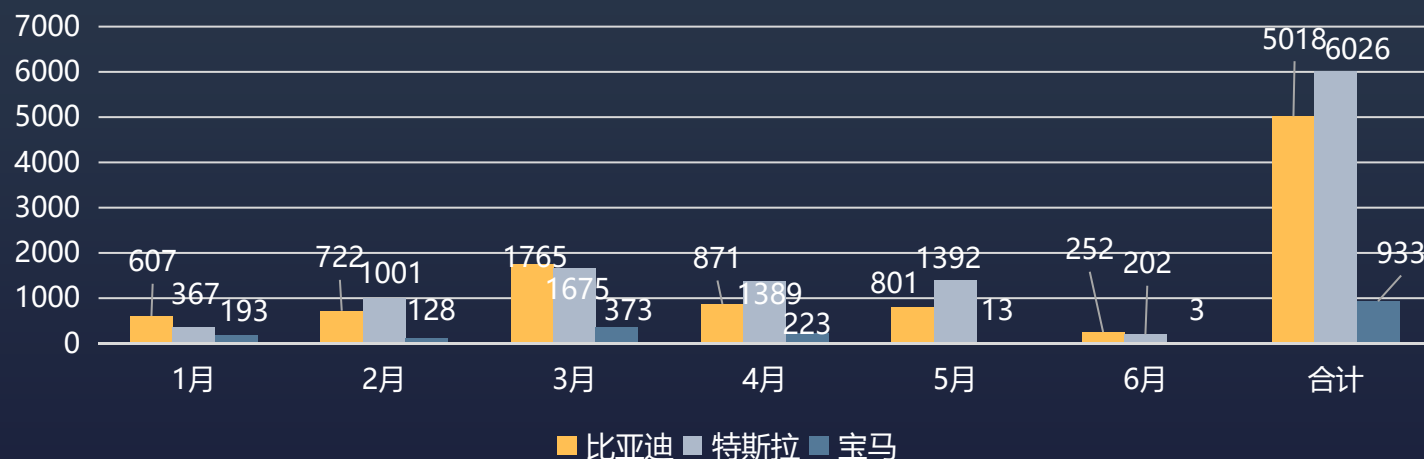


河南中德宝	2026年Q2西区优秀CRM经理	厦门远达 (雷克萨斯)	2025年度「封神天花板·优秀经销商」、杰出总经理等4项
郑州郑德宝	2026年西区BDC线索管理精英人才奖	沈阳远达 (雷克萨斯)	2025年度「战力飙升·经营进取奖」
郑州华德宝	2026年西区BDC线索管理精英人才奖 / 2026年全国精英主播TOP20	邯郸远达 (雷克萨斯)	2025年度杰出服务顾问
郑州颐德宝	2026年Q2西区优秀市场经理	郑州华诚 (劳斯莱斯)	2025最佳总经理、最佳市场表现奖、最佳售后综合运营表现奖等4项
洛阳豫德宝	2026年Q1西区优秀市场经理、Q2西区优秀销售经理、上半年优秀计划主管等5项	西安华都 (劳斯莱斯)	2025劳斯莱斯汽车长期服务贡献奖
新乡和德宝	2026年西区上半年售后一线卓越先锋、西区非技术专家委员会成员等3项	北京豪骏行 (宾利)	2026宾利中国销售技能大赛第二名
商丘商德宝	2026年Q1西区优秀市场经理 / Q1西区3-5线项目优秀案例	昆明乐骏 (法拉利)	2025法拉利大中华区最佳团队管理 / 最佳销售
武汉汉德宝	2026年Q2优秀市场经理 / 湖北省Q2售后赢取优秀经销商	苏州意骏 (法拉利)	2025法拉利最佳展厅
上海上德宝骏	2026年上半年上海区域社交媒体运营最佳进步奖 / 东区BDC线索管理精英人才奖	武汉和谐腾势中心 (腾势)	2026腾势湖北大区上半年销量季军
北京华德宝	2026年上半年北区京津小区最佳售后综合运营、2025年度北区最佳经销商总经理等6项	郑州悦捷 (捷途)	2025年度市场先锋奖
呼和浩特皓德宝	2026年上半年内蒙小区大客户卓越表现、重购申请率最佳表现等3项		
鄂尔多斯胜德宝	2026年上半年内蒙小区G18卓越表现奖 / 续保业务之星		
河南英之翼	MINI西区优秀总经理 / MINI西区优秀销售经理		



2026年上半年，比亚迪 位居中国香港电动私家车销量第二

2026年上半年香港各品牌电动私家车新登记量



根据香港运输署的数据，比亚迪在2026年上半年香港新登记电动私家车中以5,018辆位居第二，市场份额16.4%，特斯拉以6,026辆居首。全港新登记电动私家车30,552辆，同比增长98.2%。

本集团同时经销的腾势新登记1,126辆，与比亚迪合计6,144辆。

中国（海外）市场零售量

789,367
(海外)

同比+67.9%



261,800
(包括Mini)

同比-20.4%



70,590

同比-22.7%



—

同比-34.0%



440

同比-13.6%



和谐汽车销售量

同比+163.5%

38,927
(海外)

同比-26.6%

8,392

同比-15.4%

1,861

同比-23.1%

70

同比-34.2%

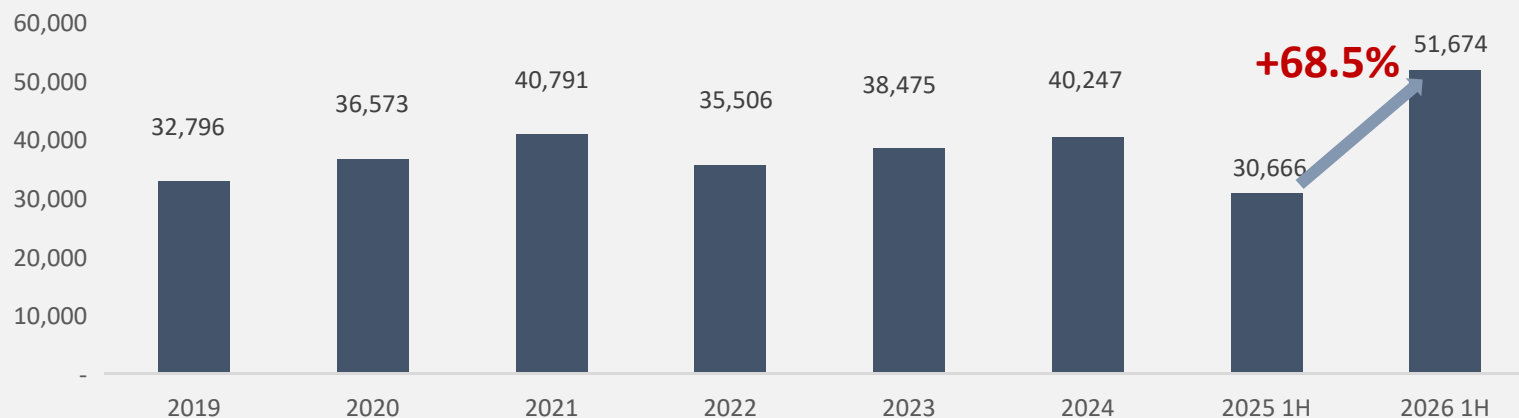
52

单位：台；截至2026年6月30日。市场零售量口径：比亚迪为海外乘用车及皮卡销量，宝马为宝马集团中国交付量（含MINI），雷克萨斯为乘联分会终端零售，法拉利为中国市场交付量；宾利未公布绝对值，仅有同比增速（乘联分会进口车口径）（色条为示意，按对数刻度绘制）



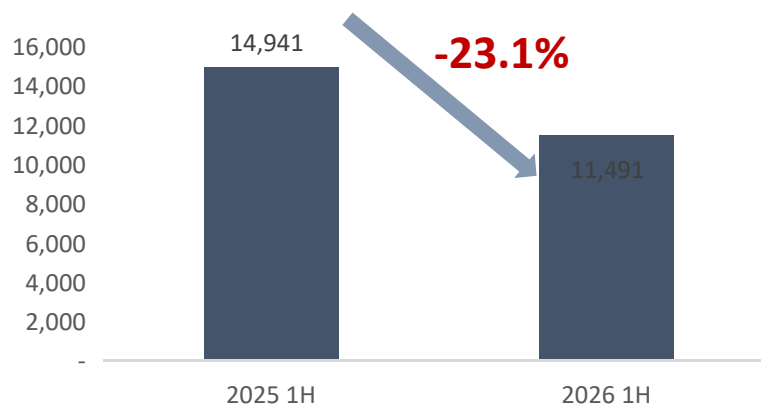
历年新车销售量

单位：台



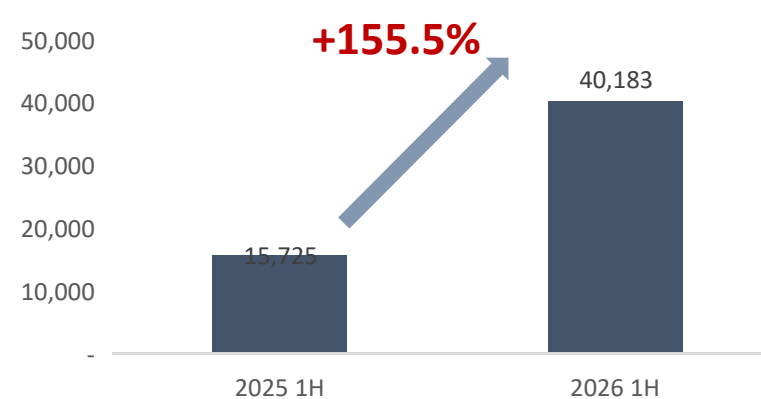
中国内地新车销量

单位：台

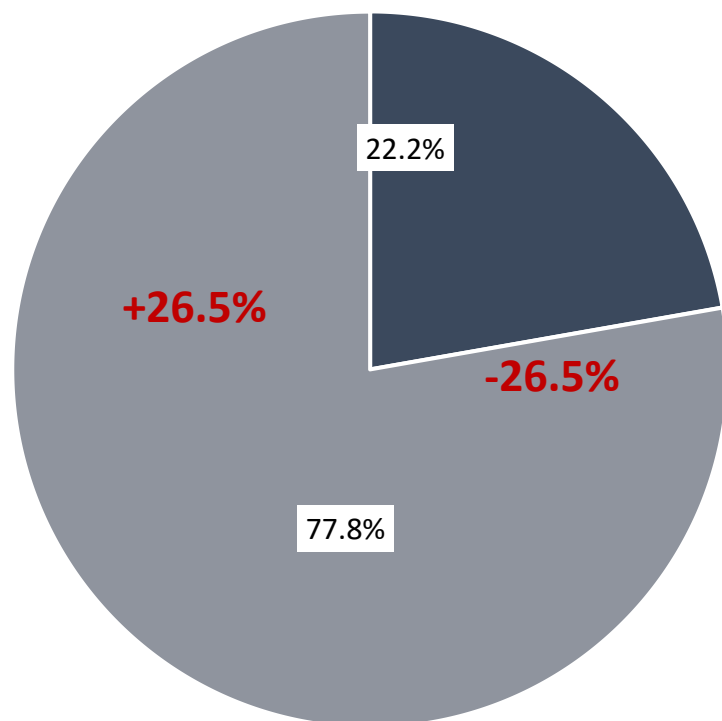


中国香港及海外销量

单位：台

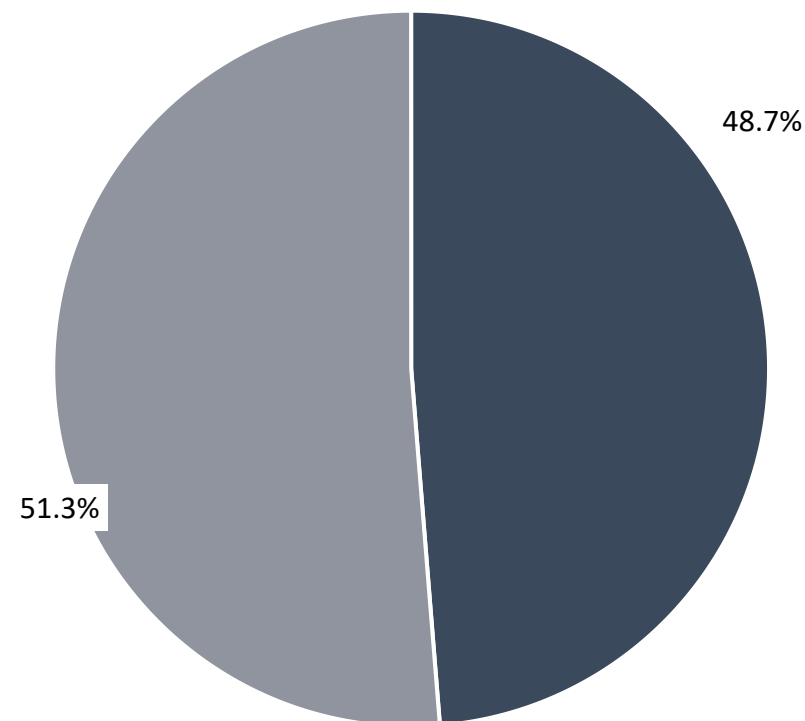


2026年上半年新车销量占比



■ 中国内地 ■ 中国香港及海外

2025年上半年新车销量占比

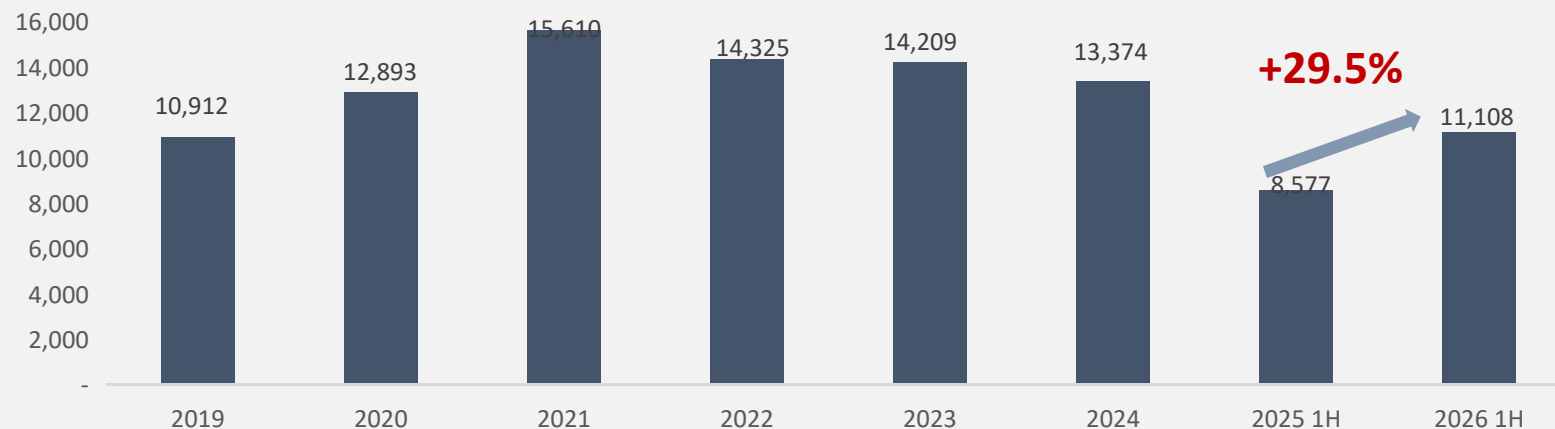


■ 中国内地 ■ 中国香港及海外



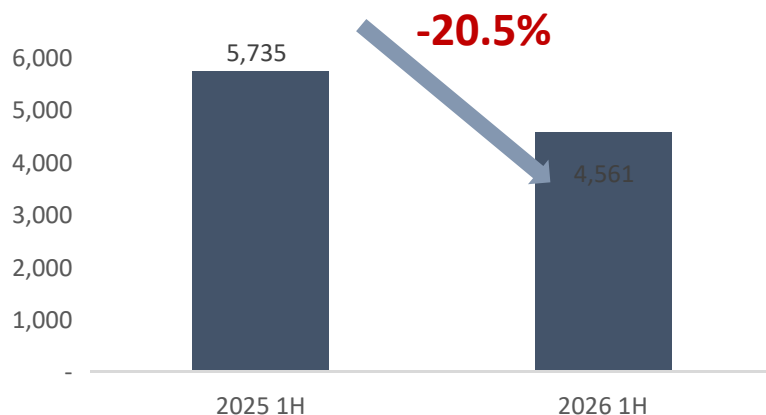
历年新车销售收入

单位：百万元



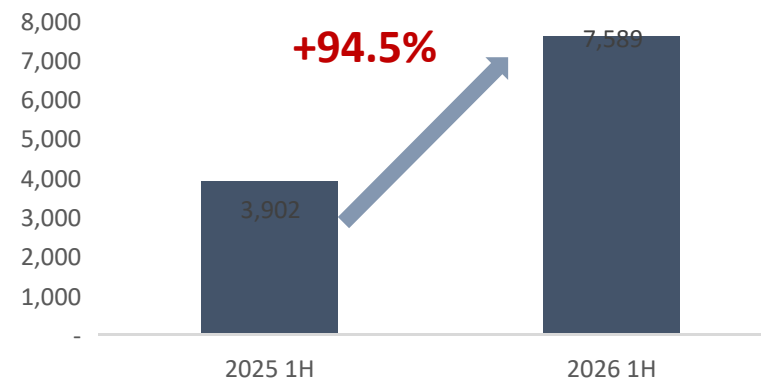
中国内地业务收入

单位：百万元



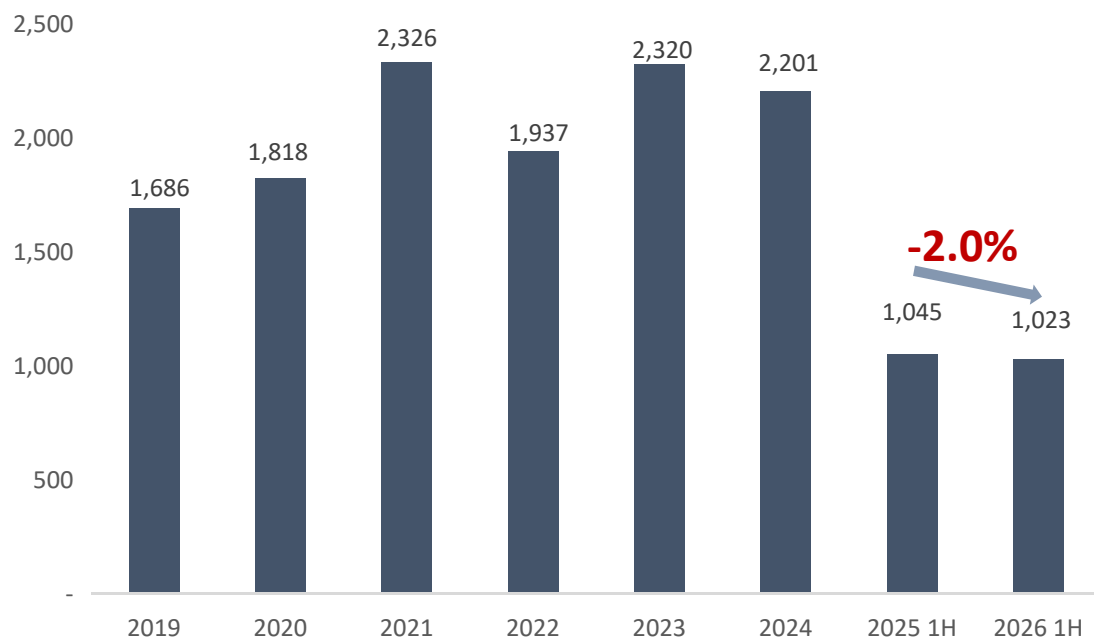
中国香港及海外业务收入

单位：百万元



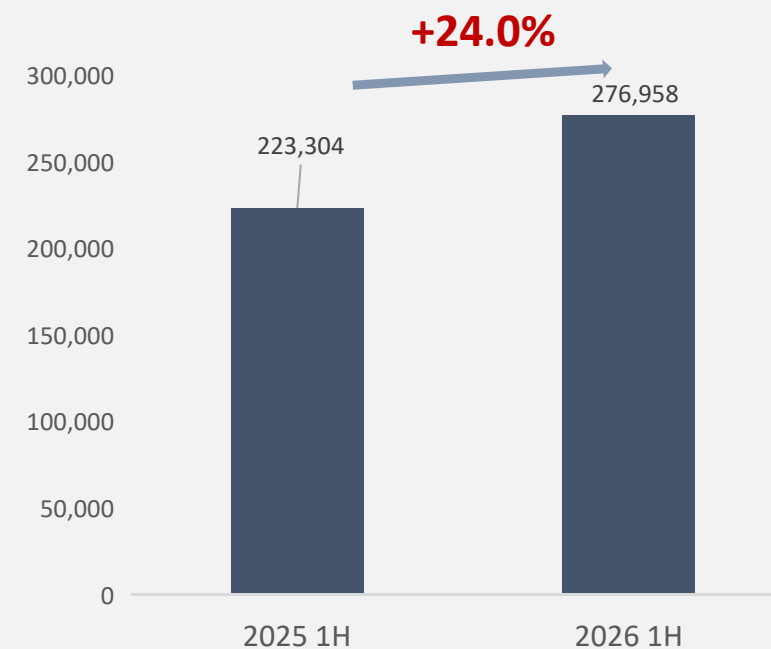
售后及精品服务收入

单位：百万元



车辆维修台数

单位：台



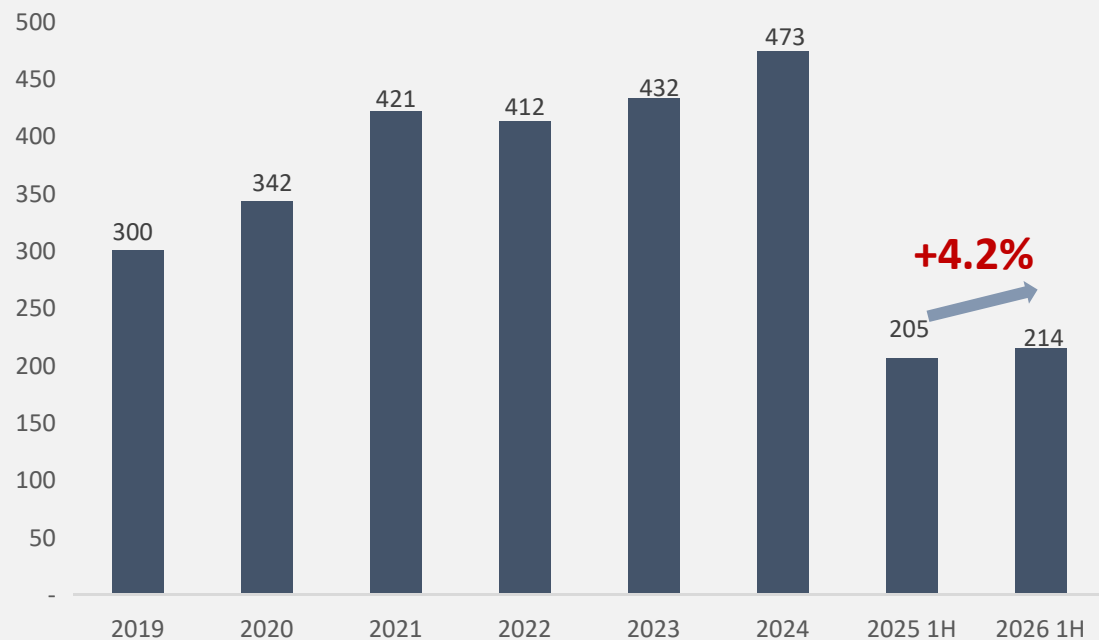
注：2026年上半年，中国香港及海外市场售后服务总进厂台次达60,594台，售后服务收入达人民币165.2百万元

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



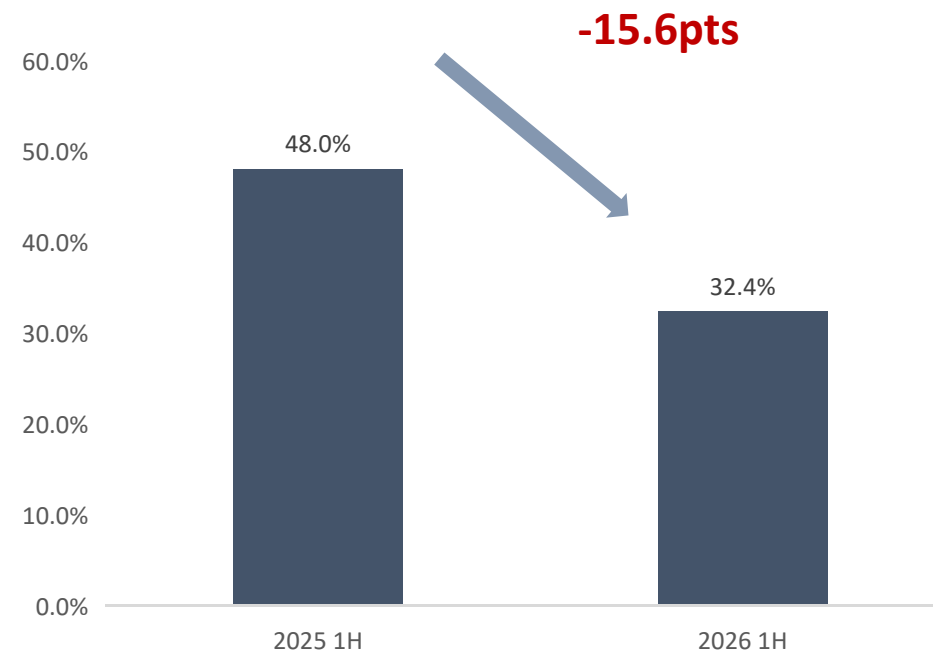
增值服务收入

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

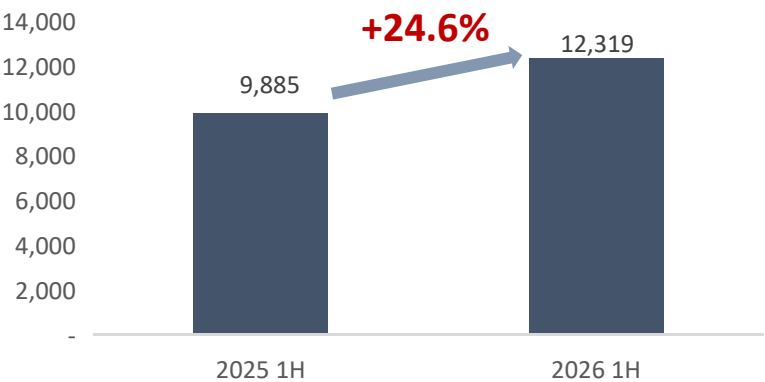


财务分析

- 财务表现
- 费用管理及负债分析
- 毛利分解
- 关键指标分析

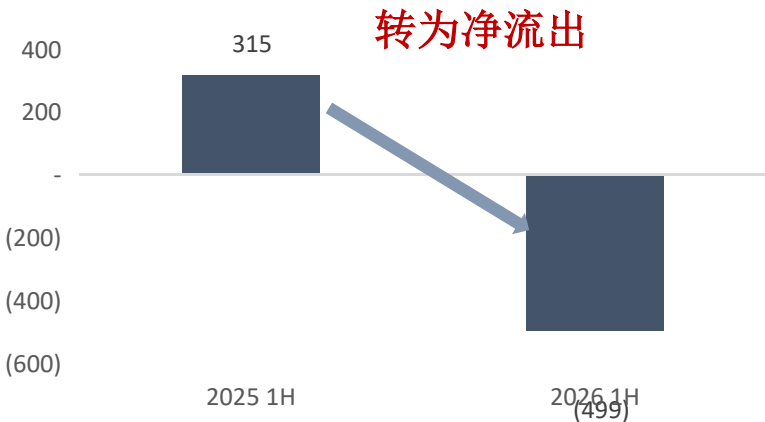
综合收入（含佣金）

单位: 百万元



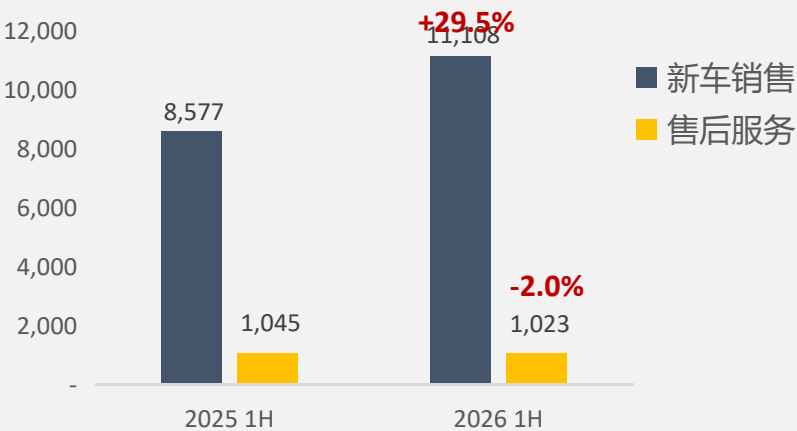
经营性现金流

单位: 百万元

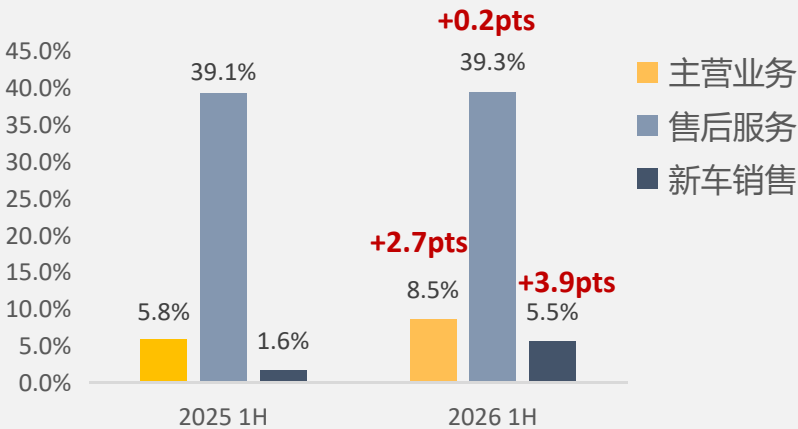


新车及售后业务收入

单位: 百万元

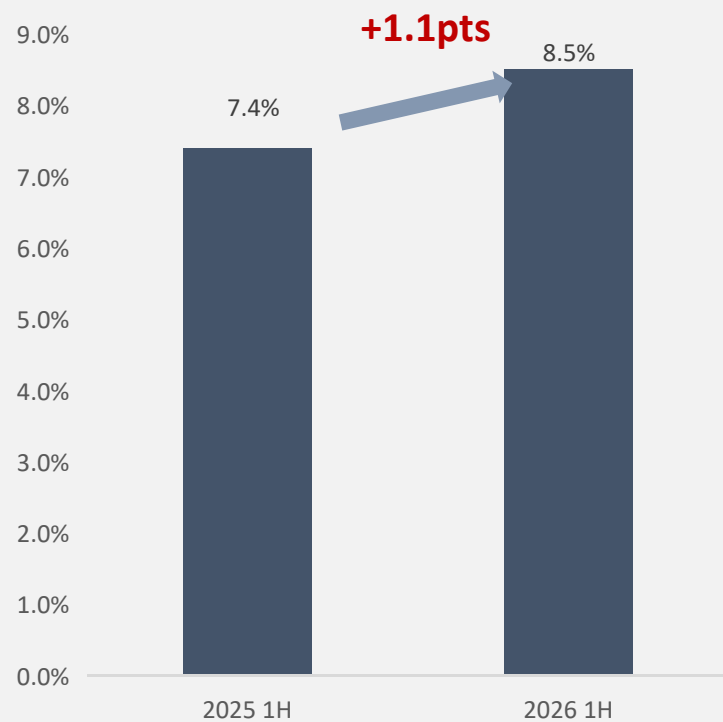


主营及分业务毛利率

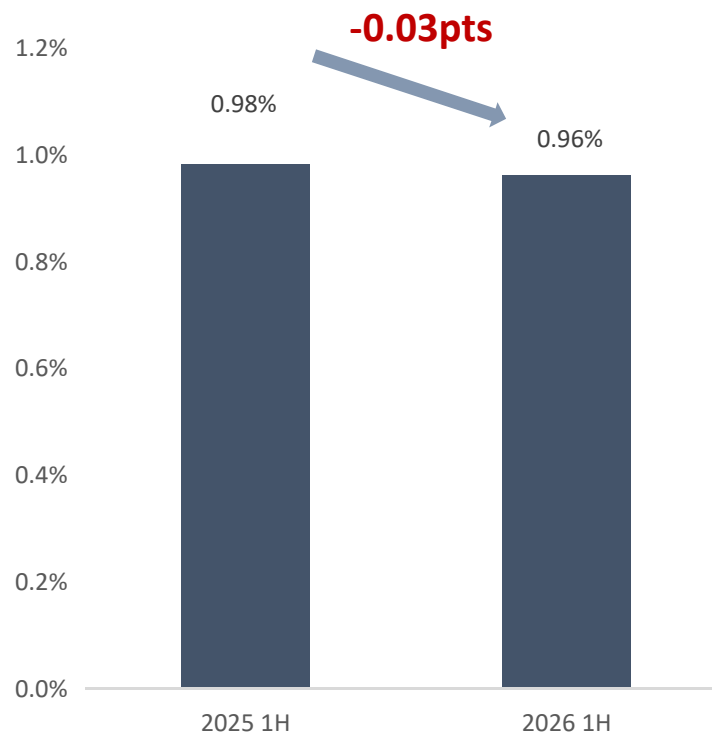


财务分析 | 费用管理及负债分析

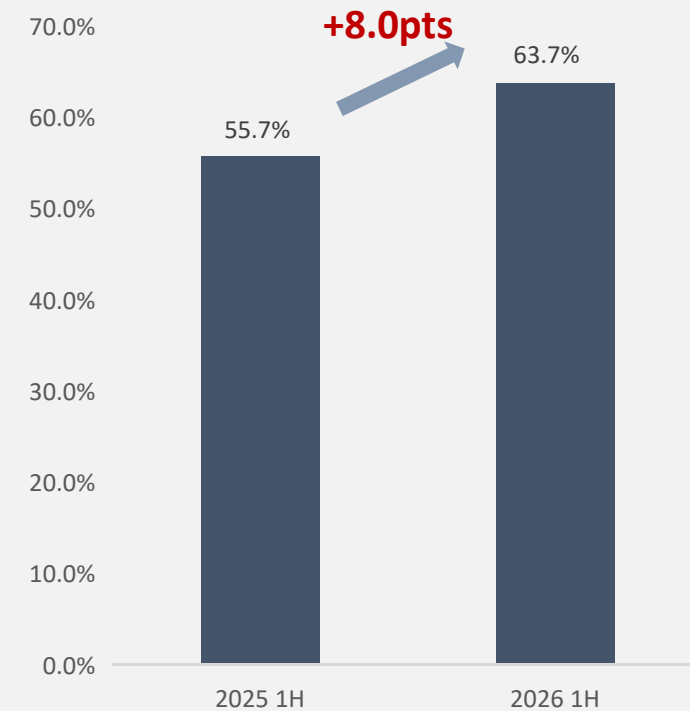
销管费用率



财务费用率

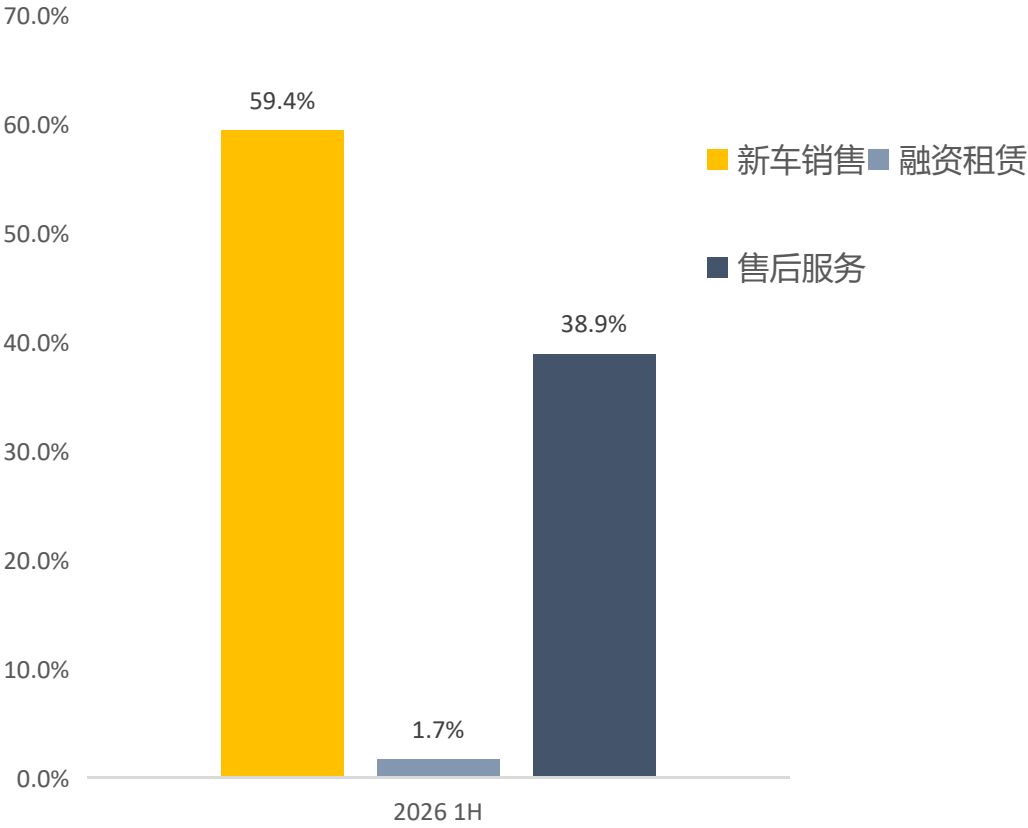


资产负债比率

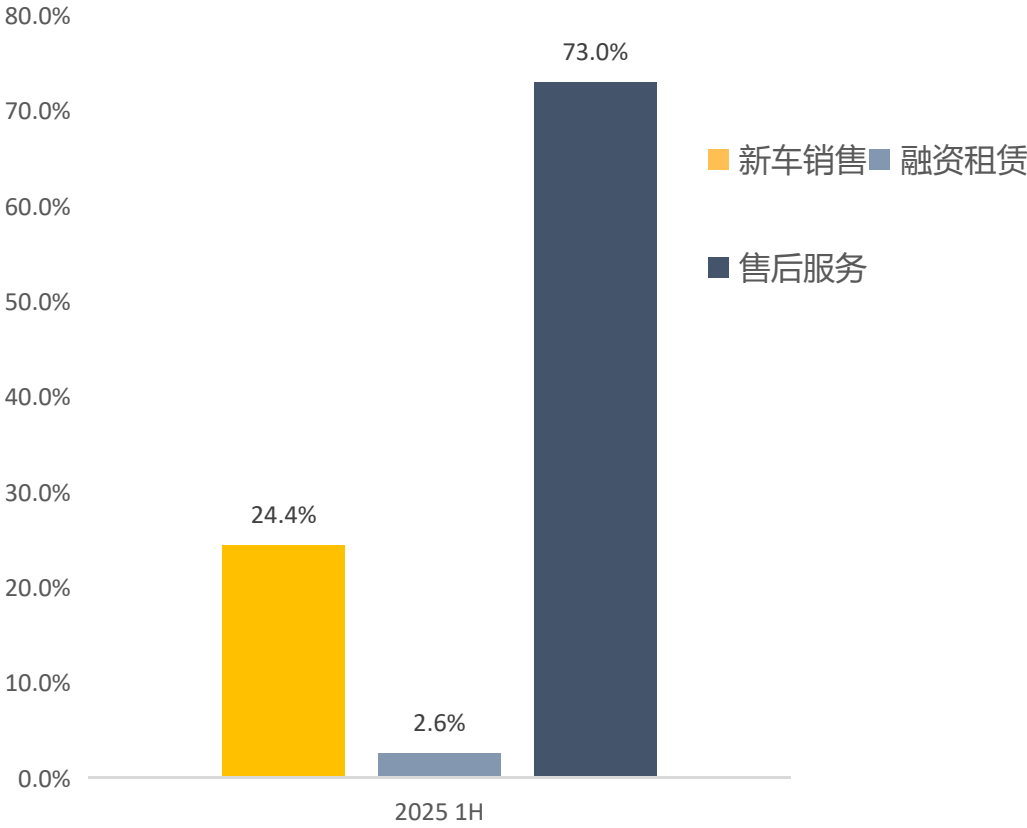


*报告期内银行贷款及其他借贷增加32.8%，带动资产负债比率上升

2026上半年主营毛利比例

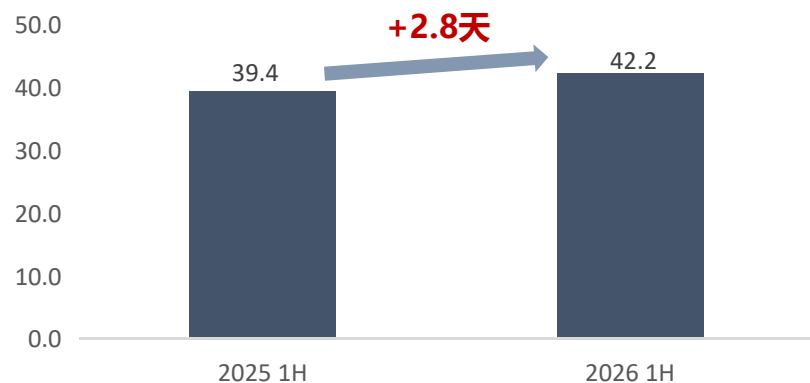


2025上半年主营毛利比例

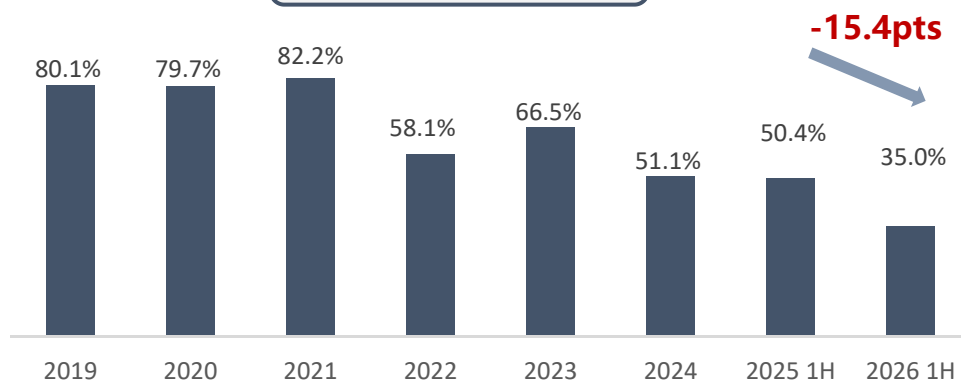


整体库存周转天数

单位: 天



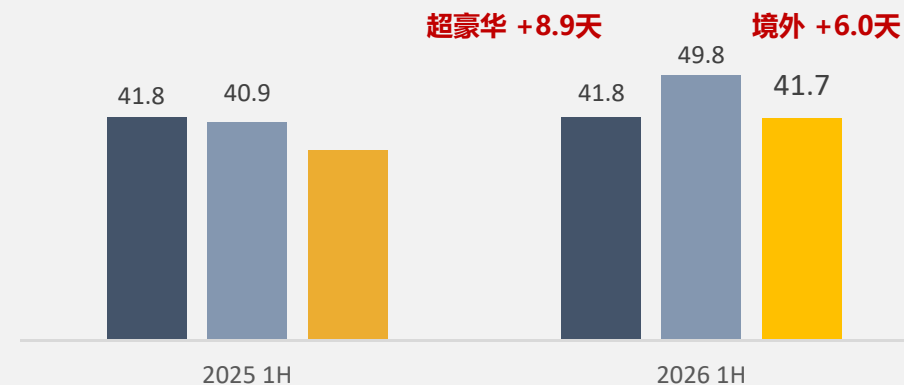
零服吸收率



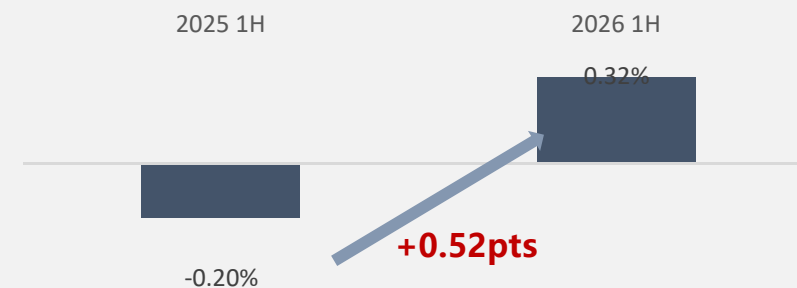
细分库存周转天数

单位: 天

■ 豪华品牌 ■ 超豪华品牌 ■ 境外品牌



净资产收益率 (净利润与平均股东权益之比)



发展战略

- 行业研判
- 中国内地
- 中国香港及海外

- 2026年上半年，中国乘用车零售销量约8.7百万辆，同比下降20.2%，主要反映需求时点的转移。新能源汽车购置税自2026年起减半征收，每辆上限人民币1.5万元，此前为全额免征、上限3万元，需求已提前至2025年末释放。
- 乘联会认为，新能源汽车行业已从政策培育期进入市场成熟期。全新BMW i3长轴距版于2026年4月北京车展首发，CLTC续航超过1,000公里，计划第四季度量产；新一代iX3长轴距版已于8月成都车展开启预售。雷克萨斯上海纯电动工厂计划2027年全面投产，初期年产能10万辆。



- 聚焦海外市场，中国新能源汽车品牌于全球市场表现卓越。2026年上半年，中国汽车出口量约达5.1百万辆，创同期历史新高，同比增长65.3%，其中新能源汽车出口量约达2.4百万辆，同比翻倍以上增长。仅2026年6月单月，中国汽车出口量首次突破1.0百万辆，其中新能源汽车出口量约达52.3万辆，同比增长超过160%。
- 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。中国品牌汽车持续拓展中国香港及海外市场，已成为支撑中国内地新能源汽车产销的重要力量。



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

坚持在具备运营优势的区域内进行网络布局，在对非优势区域运营承压的品牌，主动进行优化，以节约资源、焕发活力谋求新生。



 稳健发展国内豪华车市场，把握中国电动汽车市场增长机遇



“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

- 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



HARMONY AUTO
和諧汽車

谢谢!

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