

# 2018全年业绩演示材料

## 2018 Annual Results Presentation

---

中国和谐新能源汽车控股有限公司  
China Harmony New Energy Auto Holding Ltd.



HARMONY AUTO  
和諧汽車



股票代码 Stock Code : 3836.HK

# 免责声明

本演示材料由中国和谐新能源汽车控股有限公司（“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/ DIRECTORY

● 行业概览

● 公司概况

● 财务概览

● 未来战略



# 01 行业概述

2018年, 中国市场汽车销量出现20年来首次负增长, 据中国汽车工业协会提供的资料, 2018年中国乘用车销量为2,371万辆, 较2017年同比下降4.1%。相对而言, 根据相关资料显示, 2018年中国豪华车市场销售走势良好, 总体销量超过280万辆。中国豪华车市场能够录得增长的主要原因得益于消费升级, 内地二三线城市消费崛起的需求带动。按照目前的趋势, 以中西部省会城市与副省级城市为主的二三线城市已经逐渐成为豪华车消费的主体。

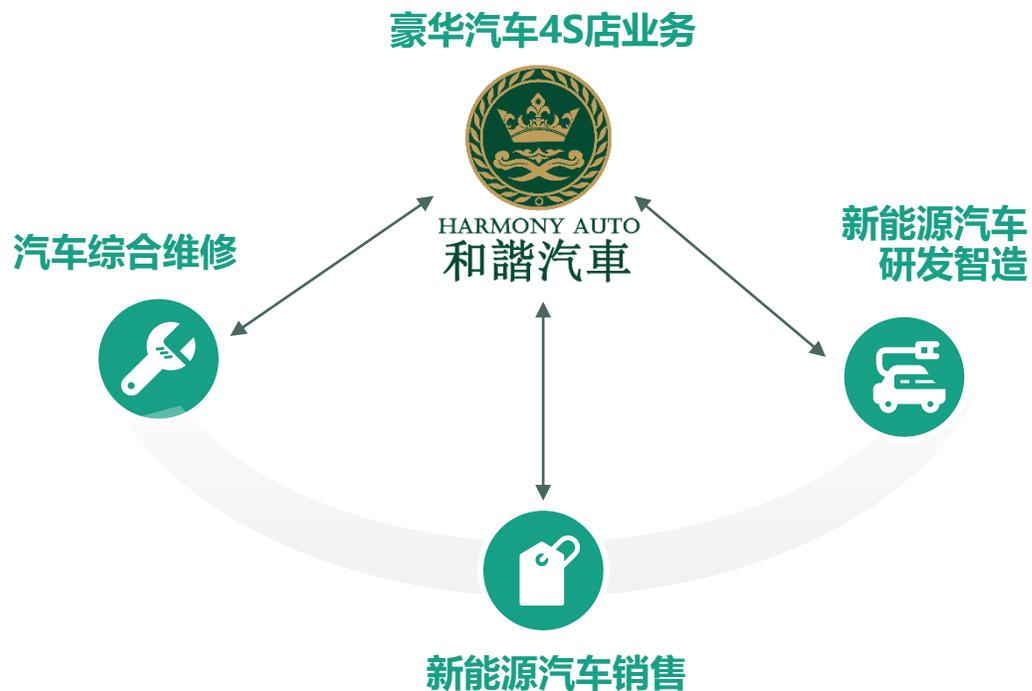
尽管全国汽车整体销量下降, 但是国内新能源汽车市场却保持高速增长。根据乘联会公布的资料, 2018年全年新能源乘用车批发销量100.8万辆, 同比增长88.5%。新能源汽车销量的迅猛增长成为2018年中国汽车市场销售的最大亮点之一。



## 02 公司概述

### • 一体三翼

- 4s店业务
- 拜腾汽车
- 综合维修
- 新能源销售



## 汽车服务产业生态圈

和谐汽车2018年升级了“一体两翼”的战略架构，增加新能源汽车销售这一“尾翼”，以构建更加稳固均衡的“一体三翼”的汽车服务产业生态圈。

新能源汽车销售业务是“一体”（豪华汽车4S店业务）的延伸和补充，市场前景广阔；同时与其他“两翼”（汽车独立售后和新能源汽车研发智造）一同构成覆盖新能源汽车生命周期的生产、销售、售后维修产业链。

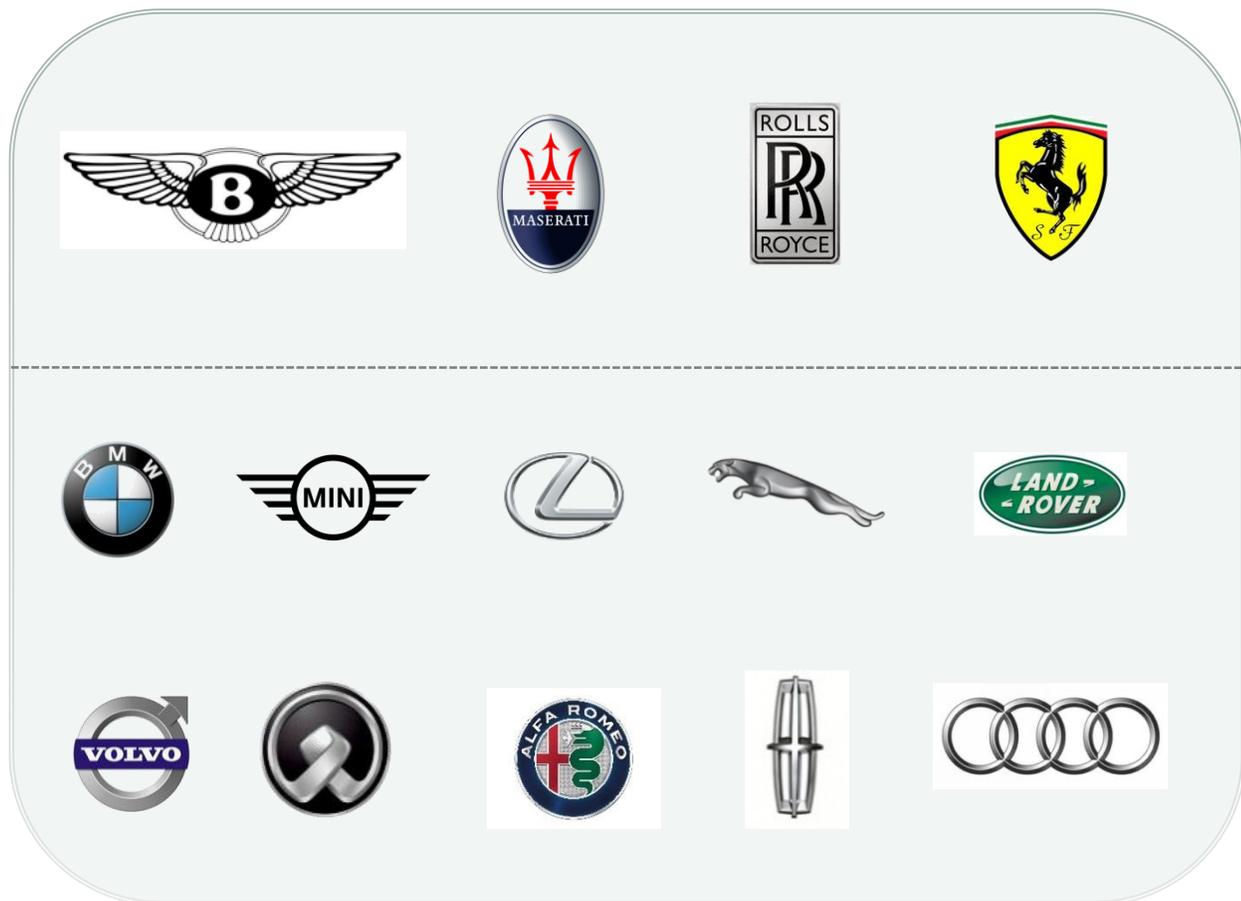
“一体”和“三翼”之间形成了相互支撑、业务协同、和谐共生、共同进化的汽车服务产业生态圈。

这种发展模式为和谐汽车所独有，也是未来和谐汽车的核心竞争力。



## 02 公司概述

- 一体三翼
- **4s店业务**
- 拜腾汽车
- 综合维修
- 新能源销售



共经营四个超豪华品牌:

宾利 / 玛莎拉蒂 / 劳斯莱斯 / 法拉利

共经营十个豪华品牌:

宝马 / MINI / 雷克萨斯 / 捷豹 / 路虎  
沃尔沃 / 芝诺 / 阿尔法·罗密欧 / 林肯 / 奥迪

已开业的经销商网点  
共计 **67** 家

截止至2018年12月31日\*

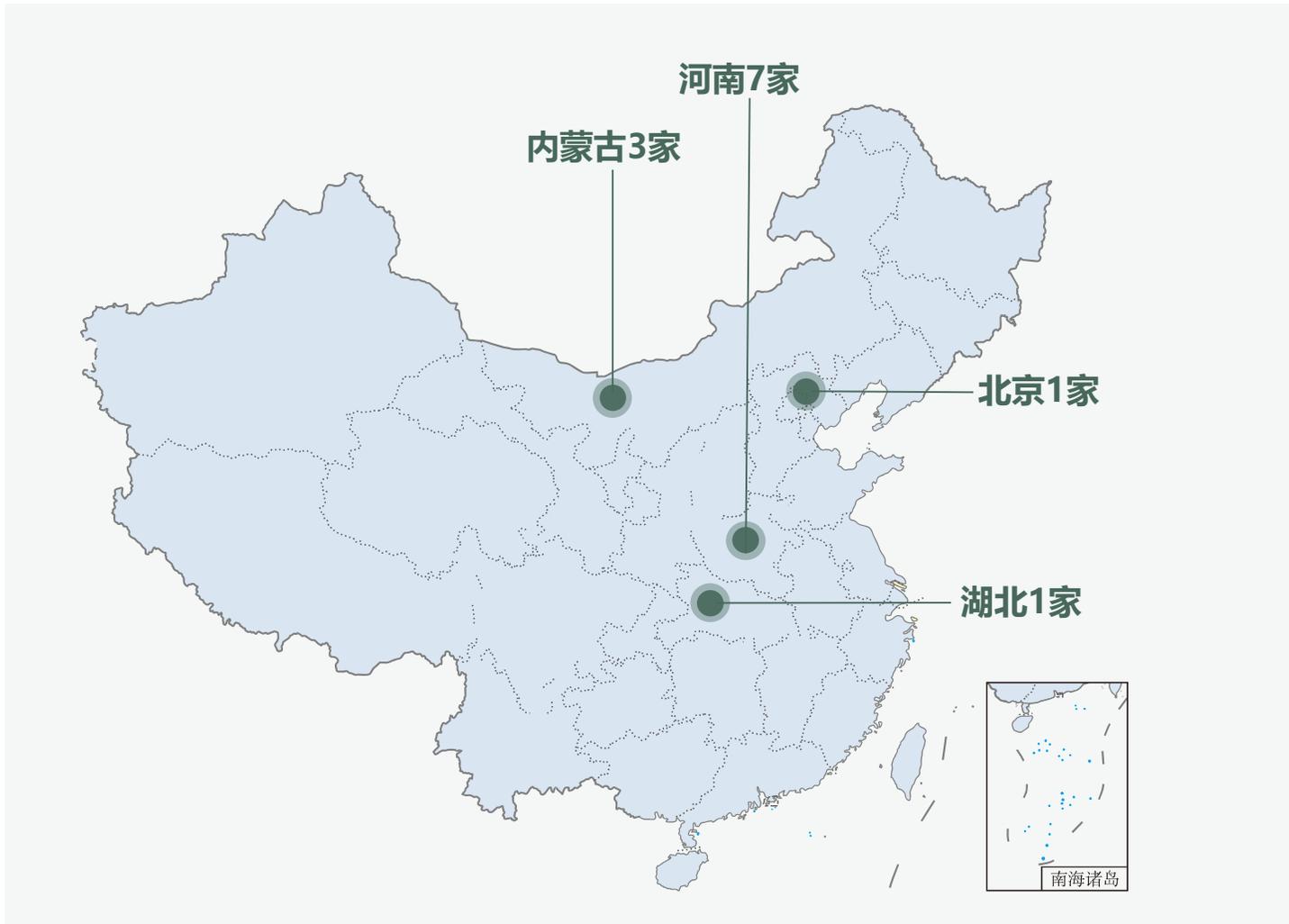


## 2018年新增网点 **13** 家



# 4s店业务 | 网络发展 —— 网络扩张

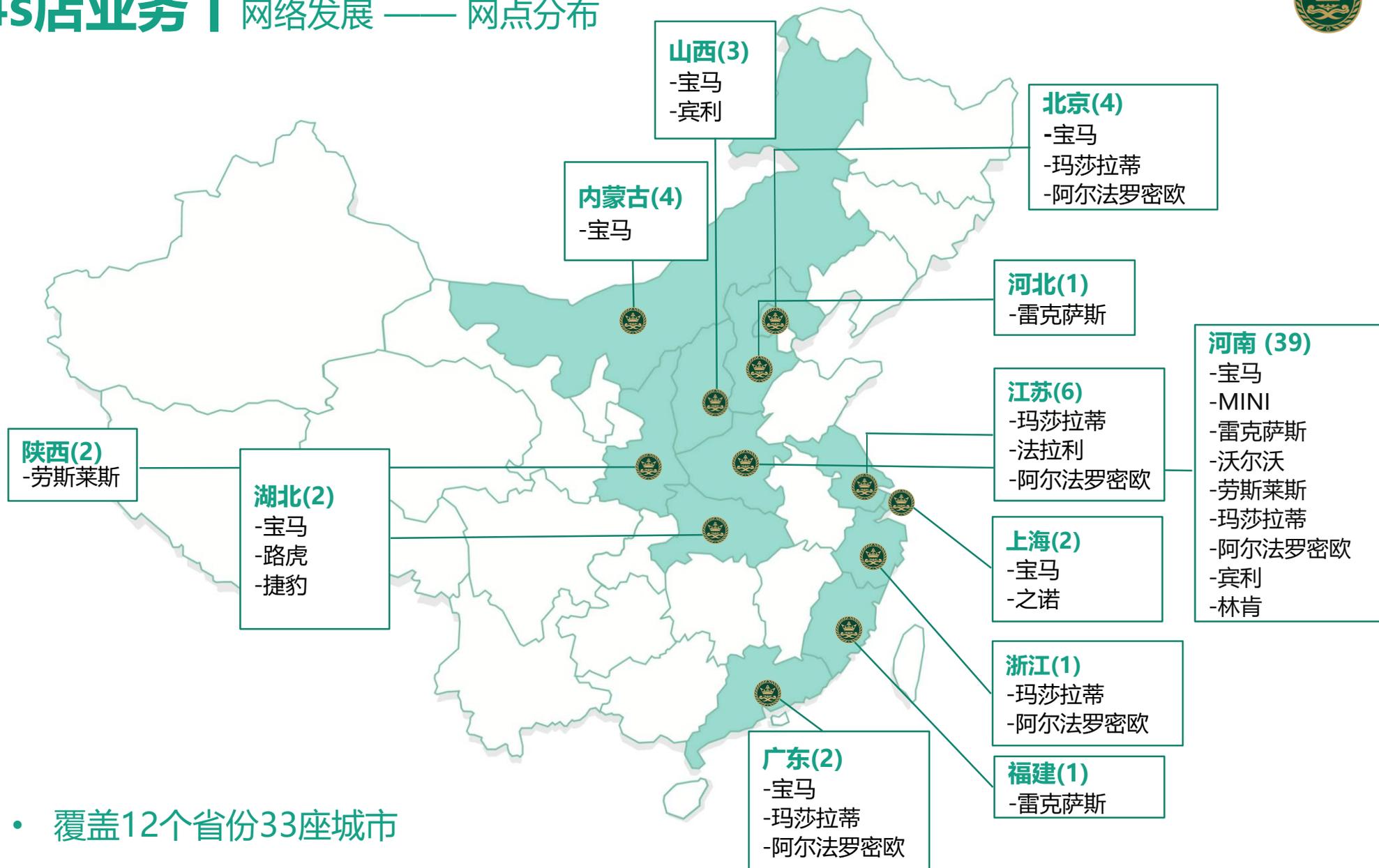
- 待开业网点地域分布



- 在建待开业网点 **12** 家



# 4s店业务 | 网络发展 —— 网点分布



- 覆盖12个省份33座城市

# 4s店业务 | 业务概述——主营业务收入

主营业务收入106.40亿元，与上年基本持平；新车销量为26998台，较上一年增长4.2%。

## 收入

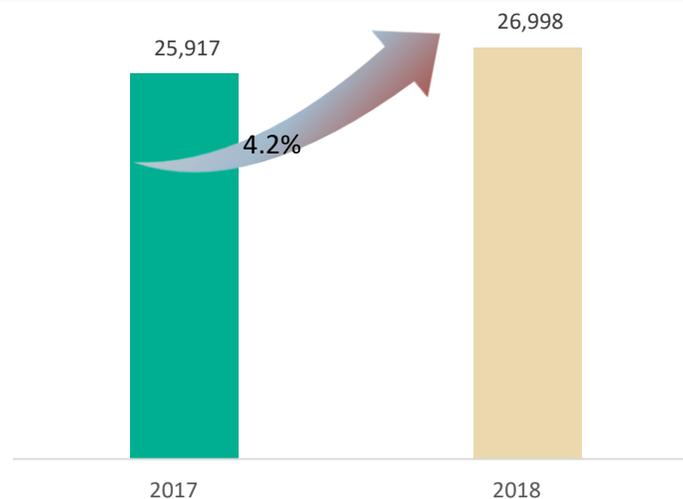
人民币百万元



注：2017年剔除已拆分业务

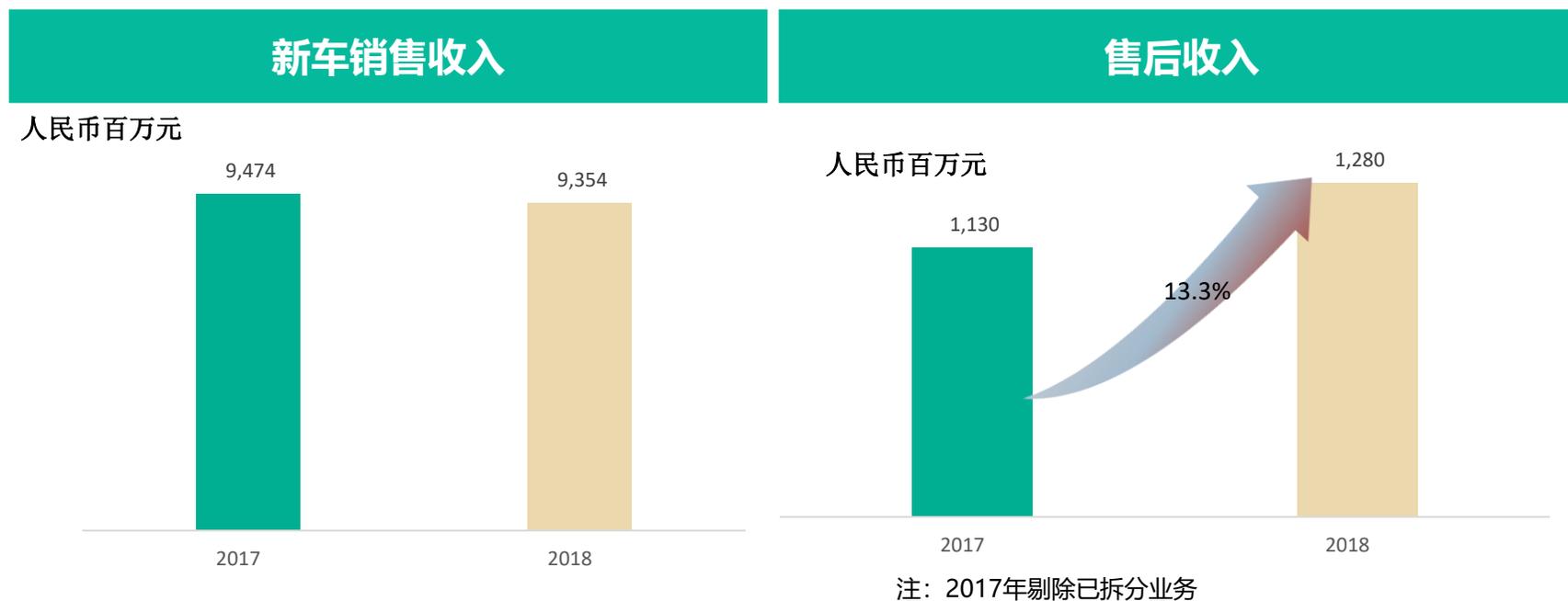
## 新车销量

台数



# 4s店业务 | 业务概述——新车及售后收入

新车销售收入93.54亿元，比上年下降1.30%；售后服务收入12.79亿元，比上年增长13.3%。



# 4s店业务 | 业务概述——佣金收入

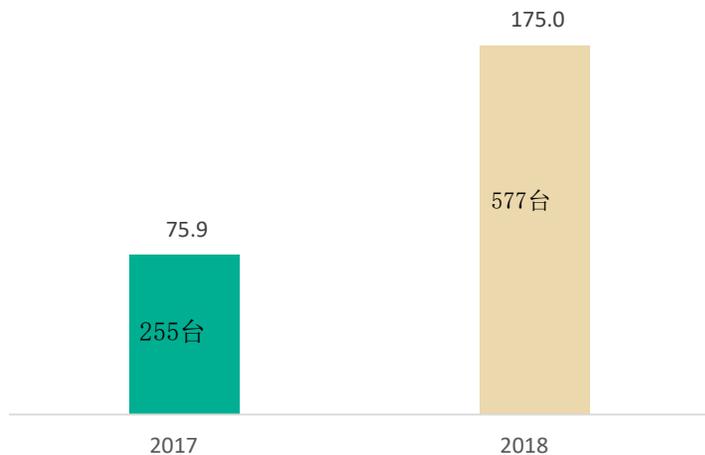
佣金收入3.20亿元，较上年增长4.04%



截至2018年12月31日，累计放款2.51亿元，预期可实现项目利润0.34亿元，项目利润率13.5%。

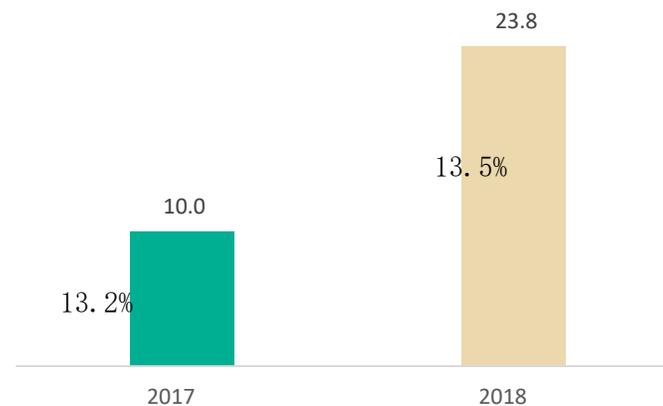
## 放款额及放款台次

人民币百万元



## 项目利润及项目利润率

人民币百万元



## 02 公司概述

- 一体三翼
- 4s店业务
- **拜腾汽车**
- 综合维修
- 新能源销售



拜腾是真正拥有国际化造车经验及实力的中国智能汽车初创品牌

## • 概念和设计

慕尼黑, 德国

汽车概念、设计及工程研发中心

## • 全球总部, 研发以及制造基地

南京, 中国 全球总部及主要职能部门, 负责本地研发, 工程及制造

北京, 中国 负责政府事务及对外关系 上海, 中国

全球市场销售及设计工作室

香港, 中国

融资

## • 研发及软件开发

硅谷, 美国

前沿科技研发中心, 主要负责与用户体验相关的软硬件开发  
北美市场的开拓运营

## 2019 D级豪华SUV



- 新车长宽高分别为  
4,860/1,960/1,650mm
- 轴距达到2,945mm
- 车重2,090-2,350公斤
- 续航里程400/520公里
- 30分钟充满80%电量
- 最高速度180km/h
- 5.5秒0-100km/h加速

## 2021 D级豪华轿车



- 新车长宽高分别为  
4950/1950/1500mm
- 轴距达到3000mm
- 续航里程400/520公里
- 30分钟充满80%电量

## 2023 E级豪华MPV



MPV  
中国蓝海市场,发展迅猛

对标车型:  
丰田埃尔法

## 2019年第四季度交付D级豪华车 SUV 拜腾M-Byte



### 基本信息:

- 新车长宽高分别为4,860\*1,960\*1,650mm
- 轴距达到2,945mm
- 续航里程400/520公里
- 30分钟充满80%电量
- 最高速度180公里/小时
- 百公里加速仅需5.5秒
- 支持L3级自动驾驶

- 拜腾标志性的48英寸共享全面屏将在量产车上完整的保留。这块屏幕是量产车上迄今为止最大尺寸的车载屏，开创了行业新标杆。
- 拜腾共享全面屏可以用非常直观的方式显示车辆和驾驶信息，以及丰富的通讯、娱乐等内容。
- 量产车型的中控台采用了全新的环抱式造型，中部位置布局了空调出风口、档位键以及前后窗除雾按钮。
- 驾驶员监控系统位于空调出风口上方，在自动驾驶模式下，可对驾驶员的驾驶状态进行监测，以保证行车安全
- 拜腾量产车还将支持语音控制、物理按钮控制、脸部识别、手势控制等多种交互方式。

# 拜腾汽车 | M-Byte 细节展示



# 拜腾汽车 | K-Byte 概念车全球首发

- 2018.6 上海



## 2021年底交付D级豪华轿车 拜腾 K-Byte Concept



- 2018年6月28日 拜腾之夜 拜腾K-Byte 全球首秀
- 定义自动驾驶时代汽车设计新美学
- 配备了BYTON 弓形激光雷达系统及侧翼激光雷达系统
- 拜腾在与全球领先的自动驾驶技术公司Aurora共同开发L4级别的自动驾驶方案
- 更多细节有待披露



## 2022年底交付拜腾E级豪华MPV



- MPV中国蓝海市场,发展迅猛
- 更多细节有待披露

2017

2018

2019

2020

2021

2023

## • 产品研发

车辆结构和概念设计

车辆与平台技术研发

工业化&量产测试

SUV上市

Sedan上市

MPV上市

## • 产品生产

签约&规划

土地开发与厂方建设

设备安装

M量产

总产能30万辆汽车，同一平台生产旗下3款车型

## • 市场营销和销售

五大车间封顶

品牌公布

品牌推广

销售网络建立

进驻中国26个城市，深度布局二线城市

进驻欧洲及美洲市场，布局全球

## • 融资

完成B轮融资5亿美元

完成C轮融资

完成D轮融资

启动IPO,提交在香港/美国上市申请

MPV开始生产，达到L5无人驾驶

于美国拉斯维加斯  
CES展 发布首款SUV  
概念款

发布  
Sedan  
概念款

首家体验店  
上海开业

于4月上海车  
展发布 MPV  
概念款

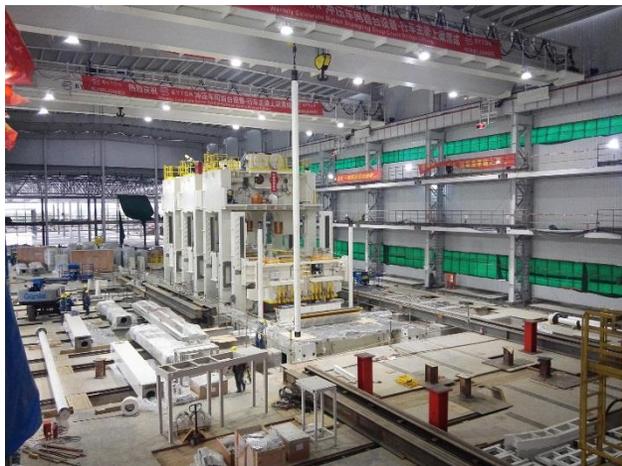
SUV开始生产

Sedan开始生产，达到  
L4无人驾驶

2018年4月南京智能制造基地试制车间正式启用，首批可行驶的M-Byte工程试制样车已于2018年8月下线并进行测试。冲压、涂装、焊装、总装、电池五大工艺车间已于2019年1月完成封顶，并进入设备安装、调试阶段，目标于2019年底实现量产投产。



- **南京智能制造基地建设**



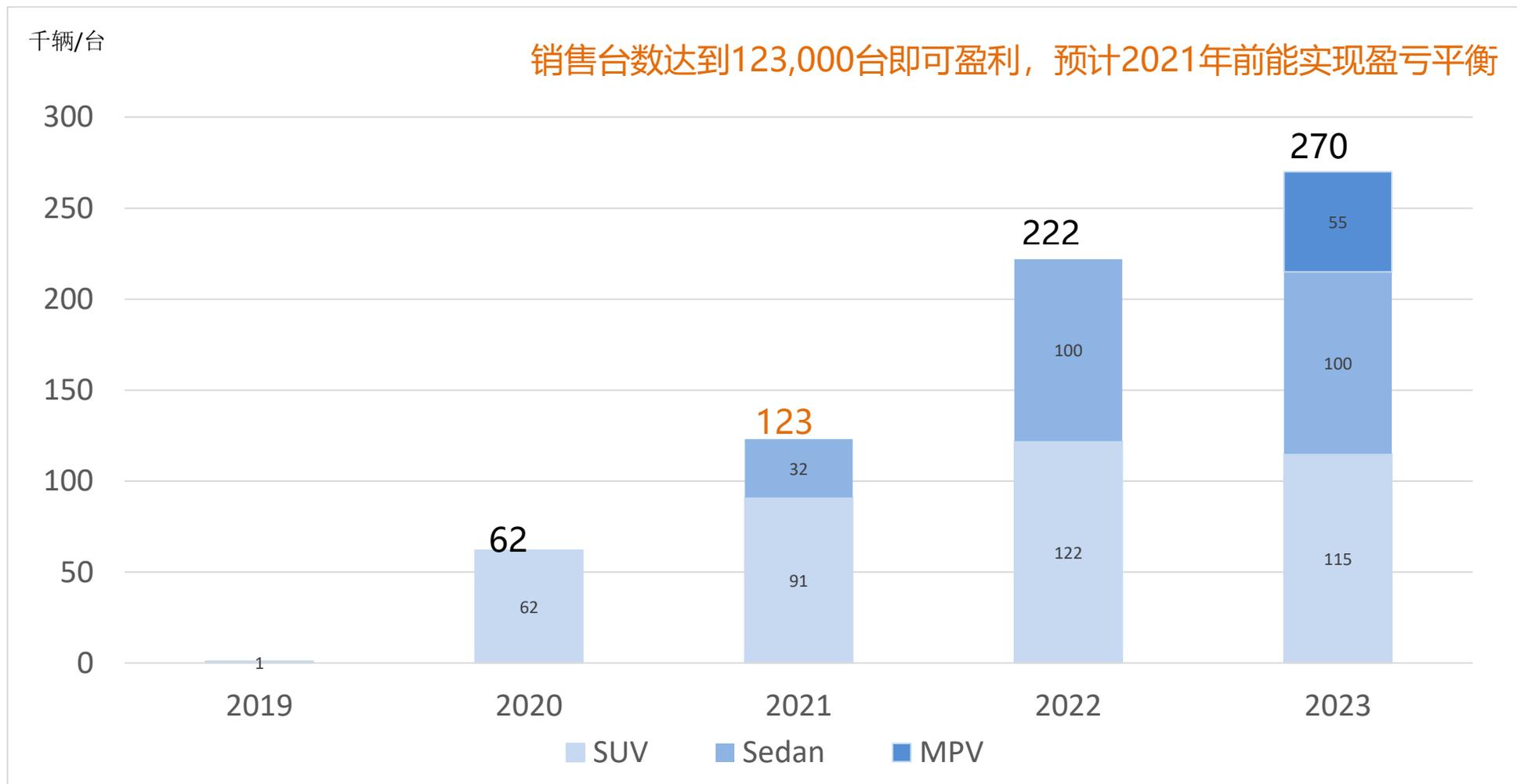
- **工厂冲压车间**



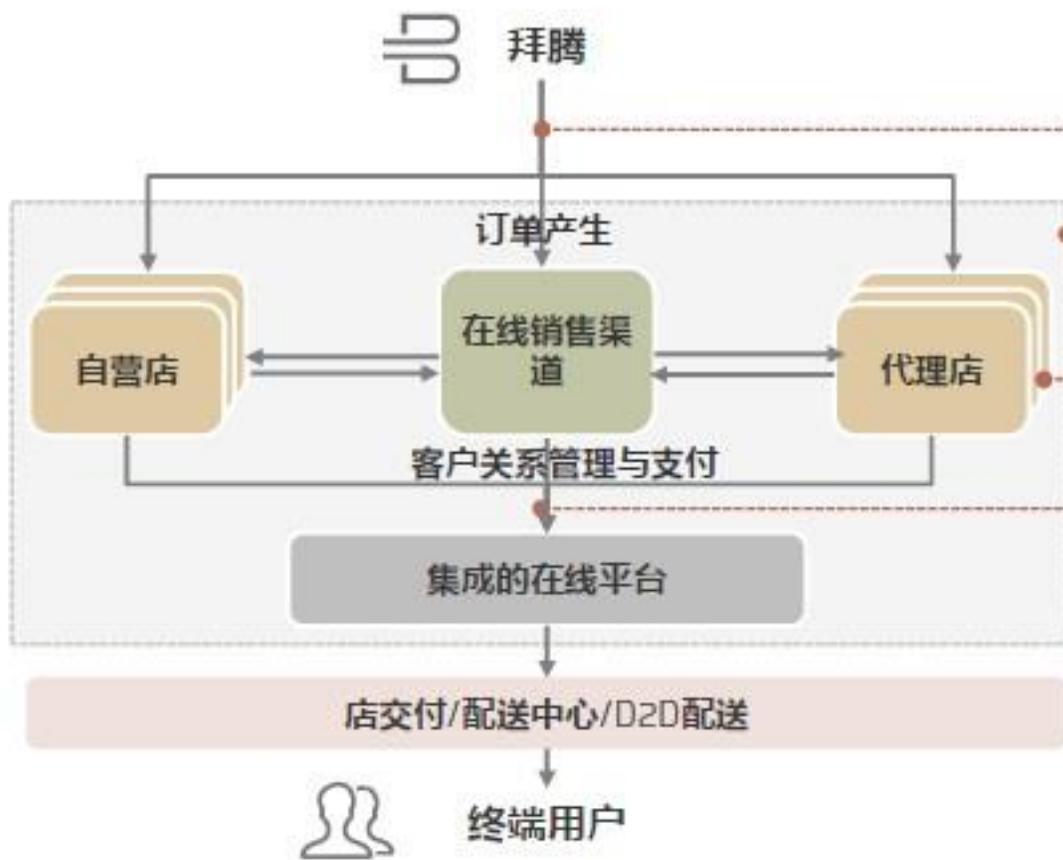
- **试制车间**



- **M-Byte 试制样车 2018.08**



## 拜腾直销模式的概述



## 主要特点

### 1 直接销售

以消费者为中心，以直销模式的方式给消费者带来最完美的产品和服务体验

### 2 线上线下一体化销售渠道

提供线上线下一体化的数字化平台和工具，强化数据整合，协同合作伙伴为客户提供全方位的服务

### 3 合作伙伴零库存

切实解决合作伙伴经营痛点，不压库存，减少合作伙伴资金压力

### 4 订单拉动式销售

根据消费者需求拉动订单和生产，满足消费者个性化需求



2019年1月，拜腾全球首家品牌体验店——上海拜腾空间正式开业。



拜腾将采用“直营店+合伙人店”结合的形式积极布局线下销售服务网络，并计划于年内开设25至30家线下实体店



首批线下实体店将覆盖北京、上海、广州、深圳、南京、重庆、成都、杭州等国内一、二线城市



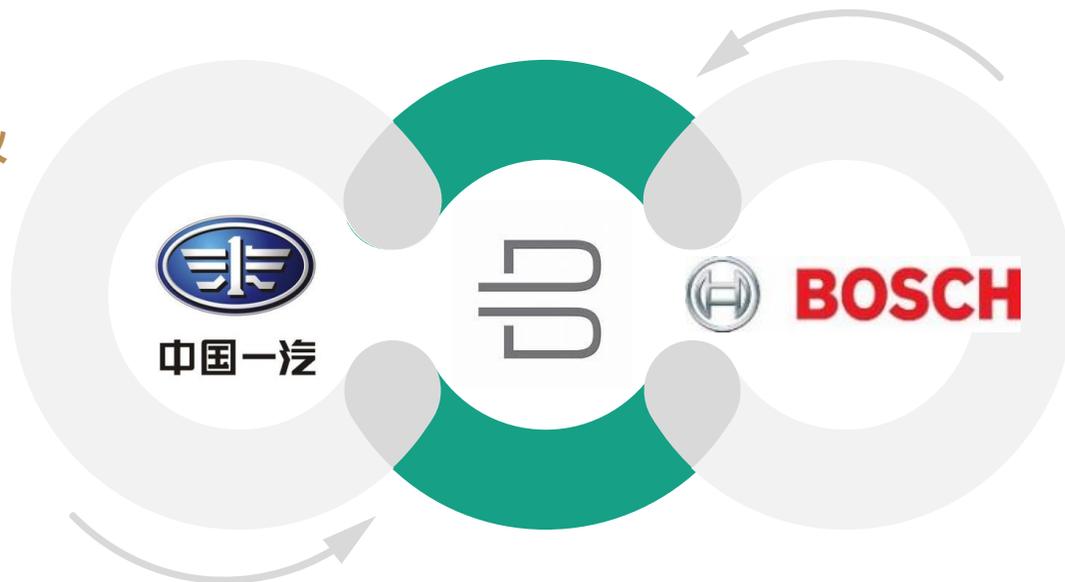
2018年第二季度完成5亿美元B轮融资，主要投资人包括**一汽集团**、**宁德时代**、**启迪控股**等重要伙伴和产业基金；至今C轮融资已启动，目前正在与多家投资人接触接洽，预计将于2019年中完成C轮融资，2021年中IPO。



其他投资者

## 与一汽集团签署了战略合作框架协议

在智能电动汽车的**平台技术**、**投资入股**、**零部件采购**等多领域展开深入合作；



## 与博世签署了战略合作协议

将在**动力系统**、**制动系统**、**驾驶员辅助系统**等领域展开重点合作



## 02 公司概述

- 一体三翼
- 4s店业务
- 拜腾汽车
- **综合维修**
- 新能源销售

- 专注豪华汽车售后服务6年，打造成成熟中国豪华汽车智能服务平台



高频服务

社区店+中心店

低频服务

社区店

高性价比服务，极速服务响应    低成本获客，向中心店导流

中心店

← 高端维修，提供利润来源 →



## 配件供应链优势

对接股东强大的配件供应链资源



## 洗美快修

提供高频次客户黏性强的服务



## 专业维修

提供高毛利高技术钣喷事故车维修服务



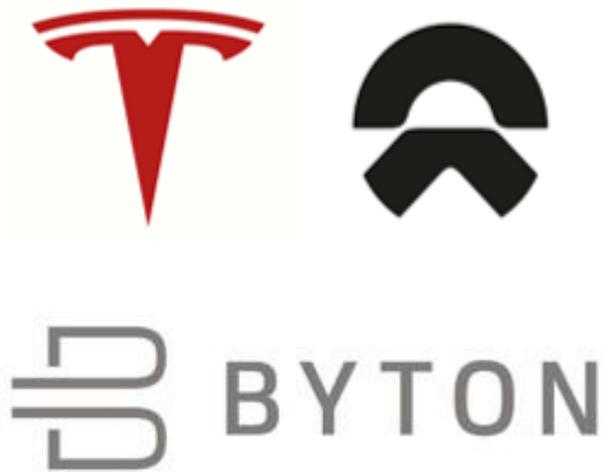
## 保险公司深度合作

通过与保险公司深度合作，来不断提升获客能力和优于行业的定损价格



## SAAS系统

强大的SAAS系统支持透明门店运营、闭环客户服务，形成财务业务一体化的管理机制



2014年3月，特斯拉授权中国区域第一批授权钣喷中心合作伙伴，13名技师赴美学习，也是中国第一批专注于新能源汽车售后服务的企业



2017年10月，首家与蔚来汽车达成全面合作，30名技师取得了新能源维修技师认证，合作建立全国第一家专营样板店。



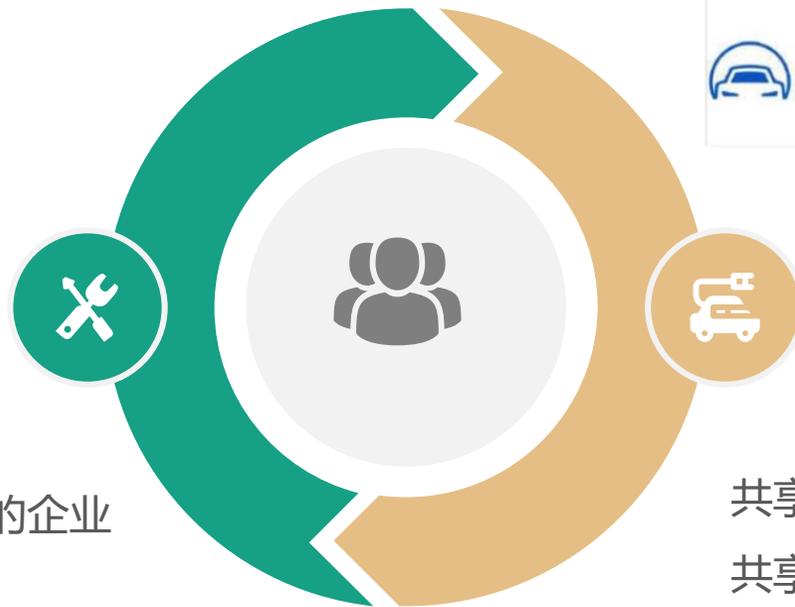
未来，和谐修车希望打造新能源汽车集约式服务的新模式，各品牌拥有专属工位，共享技师及技术目前我们已经开始接洽众多知名创新新能源汽车企业，致力于成为全国最大的新能源汽车售后服务供应商

共享出行行业运营商大部分采用新能源电动车。对于汽修行业来讲，电动车维修对于传统修理厂构成壁垒。我们拥有无可比拟的先发优势，使得我们正在与众多共享出行运营商洽谈合作当中，其中包括滴滴旗下品牌**小桔车服**，**首汽约车**，**斑马智行**达成深入业务合作，成为共享出行汽车定点维修、保养的首选合作供应商。

## 和谐修车优势亮点

是全国第一批专注于新能源汽车售后服务的企业

在电动车维修方面拥有丰富的售后经验及设施设备

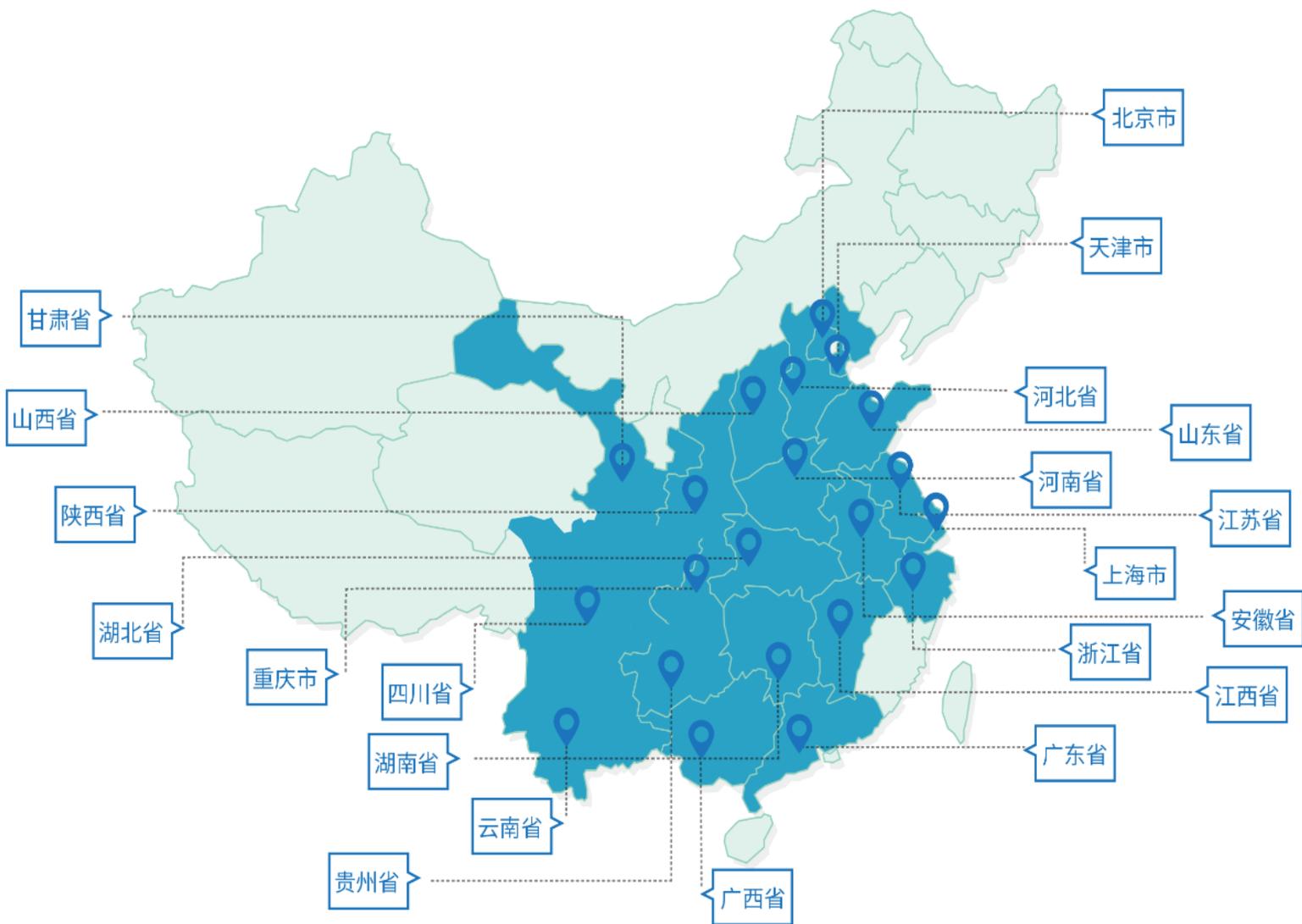


## 共享汽车运营商售后需求

共享出行模式已经成为大众主流出行方式之一，共享出行汽车大多采用新能源电动车

共享出行汽车运营商需要依托全国连锁独立售后体系提供车辆养护维修服务





和谐修车目前营业网点共**80**个，其中中心店**42**个（获得一类维修资质29家，二类维修资质13家），社区店**38**个（获得三类维修资质38家），均为和谐修车全资子公司，网点覆盖全国**18**个省份，包含北上深杭等**33**座城市。遍布全国的中心店服务网点，均已获得**三大保险公司定点、定损、理赔和直赔资质**。

## 中心店



钣金



配件供应



机修



保险

平均建筑面积2000 m<sup>2</sup> +

平均工位数量25+

平均每店人数30+

配件物流

## 社区店



保养



洗美

平均建筑面积190 m<sup>2</sup> +

平均工位数量5+

平均每店人数8+

复杂维修及  
BP推送



参考美国**ASE**技师认证标准，塑造符合和谐发展标准的技师认证体系，先后组建飞行技师与专家技师团队，拥有丰富的豪华车服务经验

01

技师认证标准



TESLA中国地区首批技术认证  
NIO蔚来汽车中国首批技术认证  
丰富的（4S店）PDI 新车检测经验

02

新能源汽车  
售后技术

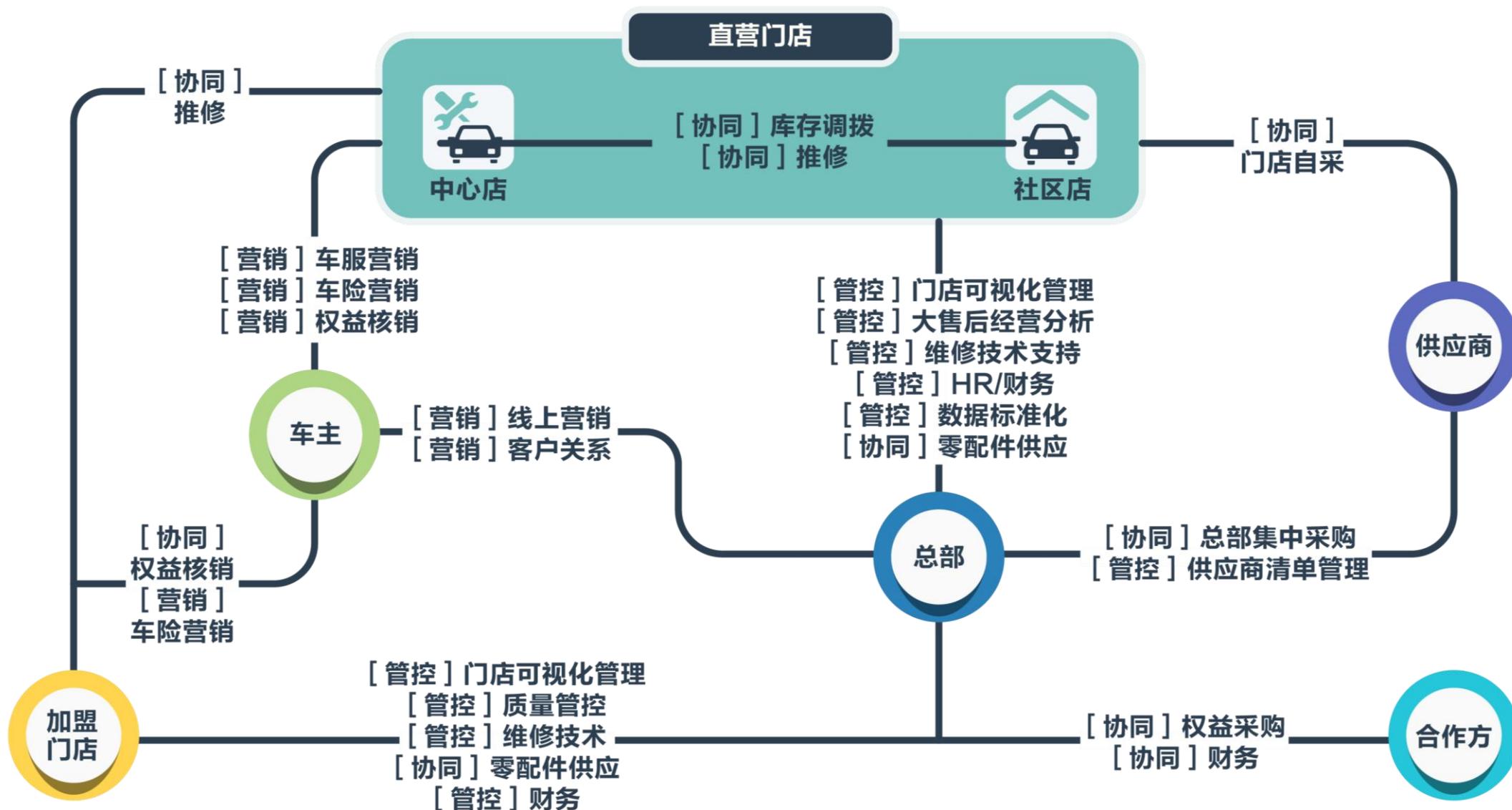


基于美国军用技术的超豪华汽车碳纤维复合修复技术  
和谐修车已成为全国唯一的碳纤维修复服务商

03

碳纤维复合  
修复技术

# 综合维修 | 自主研发SASS系统, 实现前后端贯通的信息化体系



造车新势力创新运营模式



和谐修车具备覆盖新能源车辆生命全周期的全能售后服务能力





## 02 公司概述

- 一体三翼
- 4s店业务
- 拜腾汽车
- 综合维修
- **新能源销售**



为了顺应新能源汽车销量继续保持高速增长的市场趋势及变化，2018年11月28日，我们成立**北京和谐智联新能源汽车销售服务有限公司**。

该公司将专注于在全国范围内发展新能源汽车品牌的授权与服务网络，致力于新能源汽车品牌与产品的推广和普及，积极拓展新能源汽车销售及服务。

和谐智联是品牌方与用户之间的桥梁，实现两端最佳契合

一切从用户实际需求出发，以客户体验为中心，为用户提供新能源汽车跨品牌服务及专业资讯意见



主机厂



和谐智联



用户

- 品牌理念
- 产品思维
- 营销模式
- 用户体验

- 品味爱好
- 生活习惯
- 社区环境
- 使用维护

通过渠道革新、灵活调整运营策略，以顺应创新新能源车企对于客户服务体验的高标准要求。



## 4S店模式

我们有成熟的4S店建店经验和运营管理经验，能够快速达到厂方的建店标准投入运营，给客户带来良好的客户体验。



## 城市展厅模式

新能源有其产品的特殊性，我们可以在商圈、社区、写字楼周边开设产品体验中心，为客户提供产品讲解、试乘试驾等服务。



## 独立展厅+售后模式

可利用和谐修车的资源，快速实现新能源汽车的售后网络的覆盖。



## 综合品牌电动车中心

整合旗下新能源品牌，在商圈、写字楼、社区开设综合店面，为客户提供一站式服务。



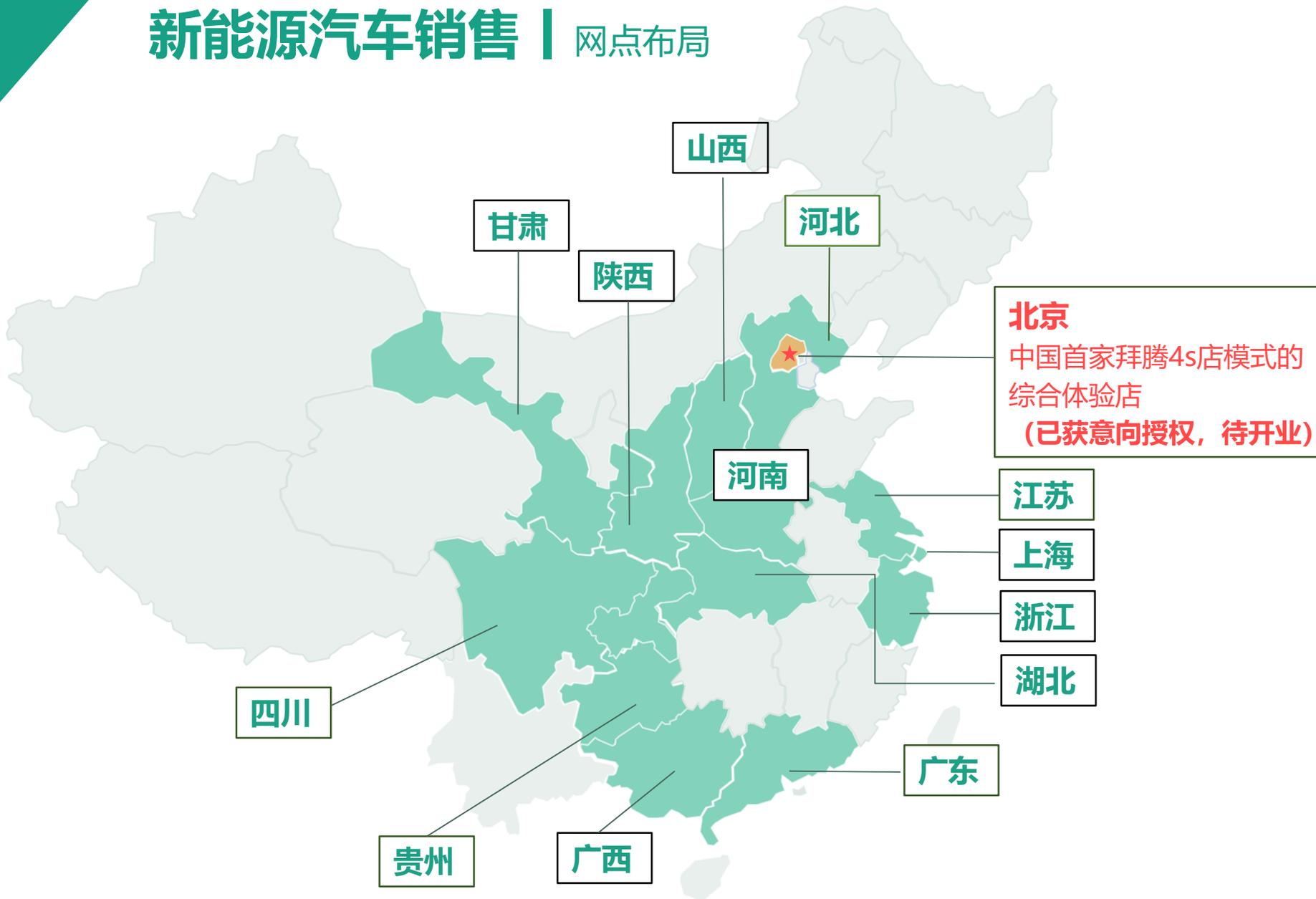
## 社区展厅模式

在社区附近开设展厅，为客户提供便利，为中心店提供客流。



## 流动展厅模式

在高端商场与大型社区、高档社区、企业园区等洽谈合作，举行车展，为居民、企业员工、百姓提供上门试驾等服务。



## 计划未来重点布局区域及城市:

中部地区、华东部沿海地区, 西南地区及华南地区。

包括北京 上海 广州 深圳 重庆 成都 西安 兰州 石家庄 贵阳 南宁 郑州 苏州 无锡 常州 杭州 宁波 武汉

分别覆盖一线二线城市  
下沉到三线四线城市

1

## 购车阶段：金融，保险，精品

这是传统汽车销售业务的主要售前延伸盈利点，在新能源时代这部分业务将会变得更趋智能化，促进客户体验，提升产品竞争力，加强渗透率。

2

## 充电板块：

新能源汽车的独有场景，包括家用充电设备的选购，社区协调与安装，充电服务选购，移动充电服务推广。

3

## 使用阶段：维修，保养，养护

这是传统汽车销售业务的主要售后延伸盈利点，在新能源时代这部分业务将会变得更趋智能化，服务更快速，增强互动性，提高资源效率。



4

## 使用周期：置换，二手车，换购/增购

客户价值理念演进：产品销售盈利（单次）——汽车使用周期服务（4-8年）——生命周期出行需求满足（不断循环与扩大）。

5

## 企业客户：

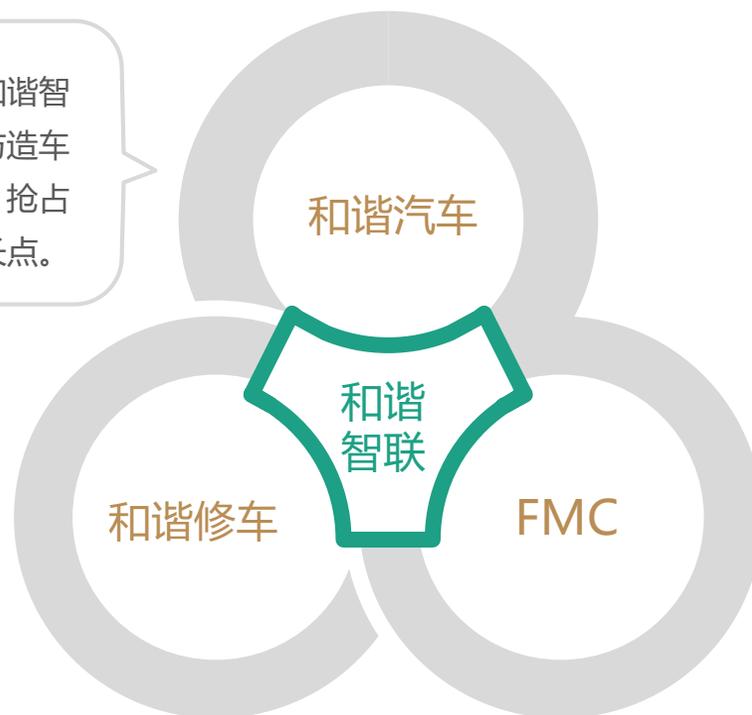
随着电动车市场的不断快速扩张，将会有更多企业客户的购买需求从传统汽车转到新能源汽车市场，包括员工用车，业务用车，出行企业车队等，带来稳定增长。

6

## 汽车与生活：

随着新能源汽车的兴起，汽车的智能化，互联化，自动化达到了前所未有的高度，在“人，车，环境”之间将会孕育出更多出行新场景，包括共享，社交，商城，娱乐，资讯，游戏，带来各种战略合作与新商机。

在传统汽车4S店主体业务稳健发展的同时，和谐智联顺应中国新能源汽车销量高速增长趋势，与造车新势力开展跨品牌新零售合作，开辟新业务，抢占新赛道，创造快速增长点。



和谐智联延长了和谐汽车在新能源智联汽车研发制造（FMC）环节的下游链条，随着拜腾汽车2019年末量产期的到来，和谐智联承接其销售的需求，同时也延长了获利链条。

和谐修车是全国第一批专注于新能源汽车售后服务的企业，和谐智联可以将其售后业务与和谐修车业务相结合，联合与造车新势力开展战略合作。一方面，利用和谐修车电动车维修方面拥有丰富的售后经验及设施设备，节省自身成本；另一方面，通过销售渠道将新能源汽车客户引流到和谐修车网点，从而实现业务协同，资源互补，相互赋能，共同获利。

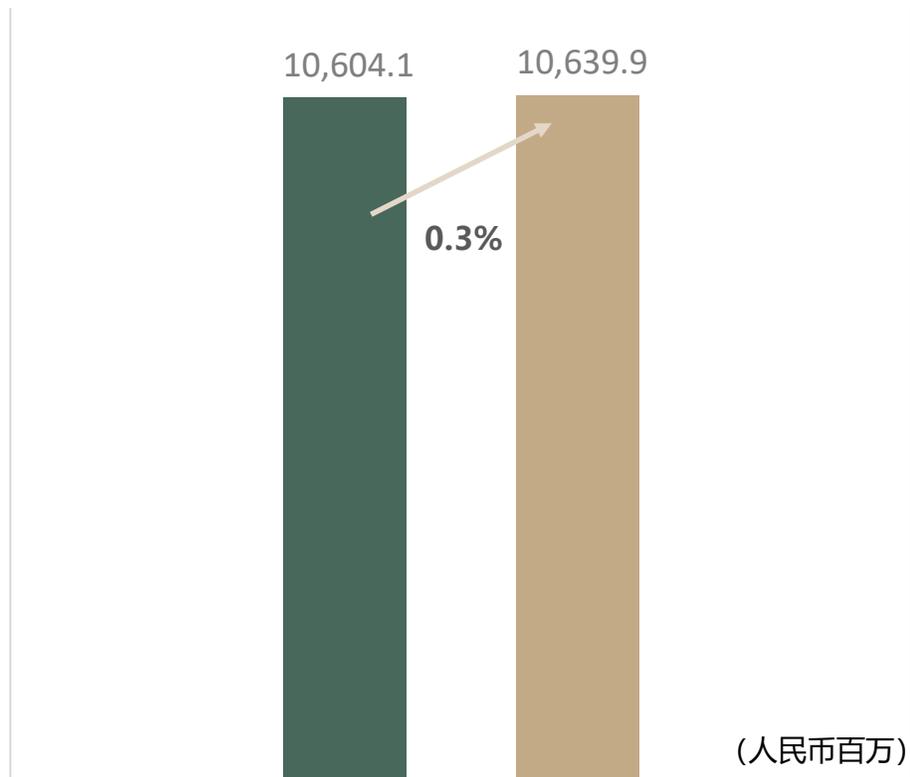


## 03 财务概览

- 收入结构分析
- 新车销售业务
- 售后业务
- 综合毛利及毛利率
- 费用分析
- 资产负债及净利润
- 综合财务概览

# 收入结构分析

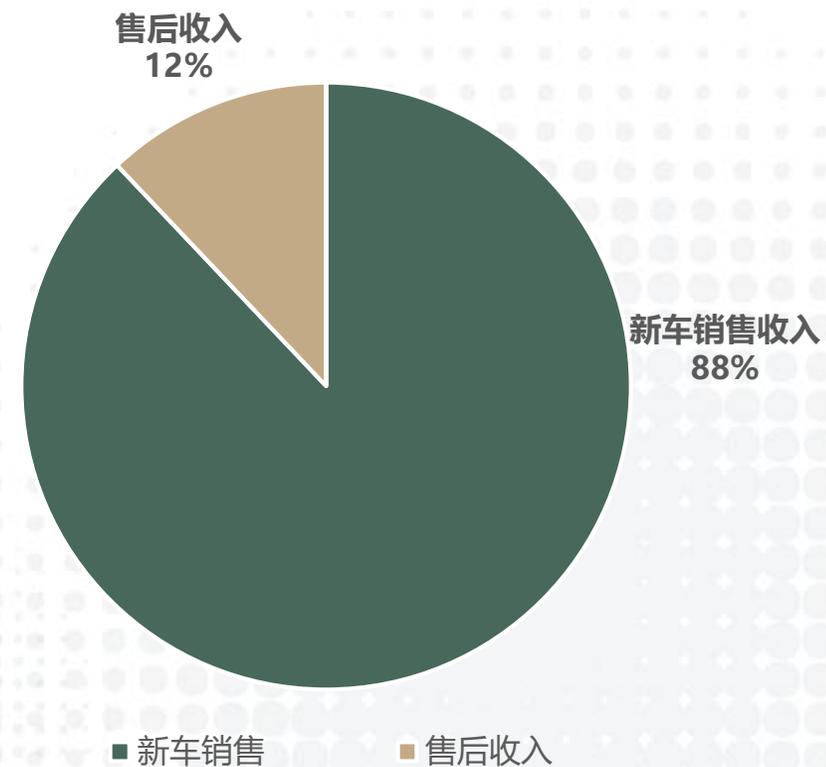
## 收入



■ FY17 ■ FY18

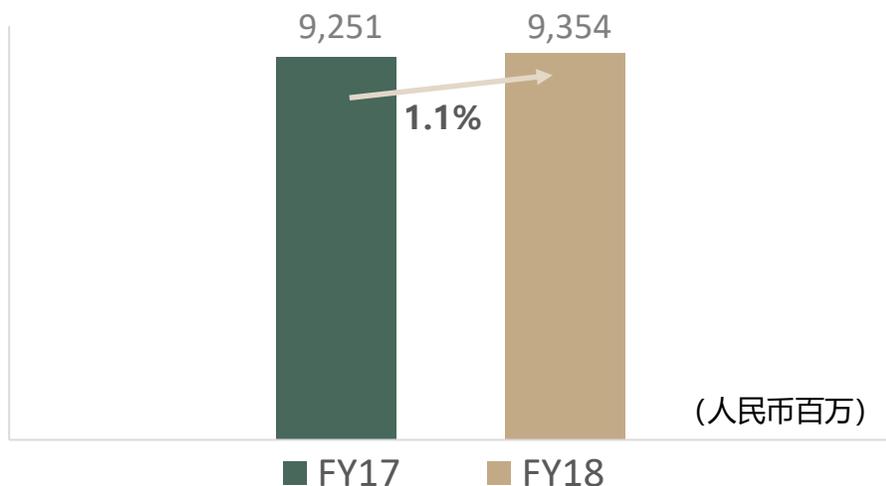
注：2017年剔除已拆分业务

## 收入结构

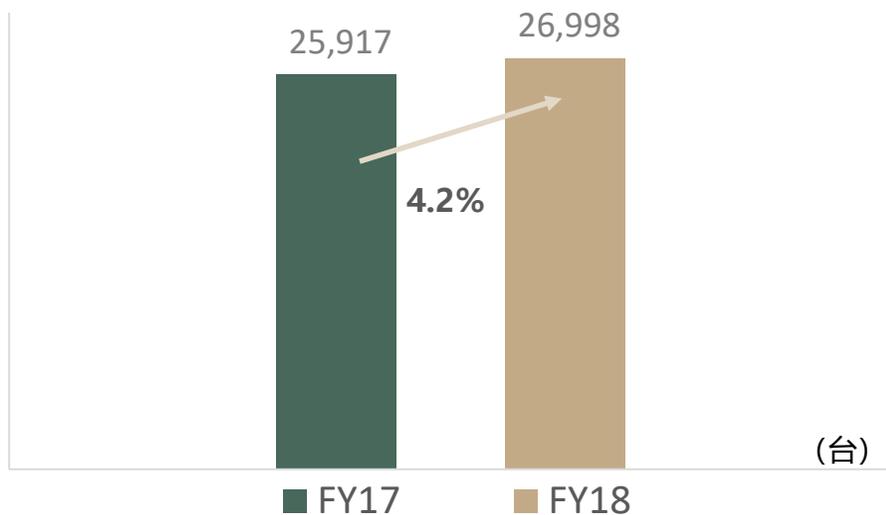


■ 新车销售 ■ 售后收入

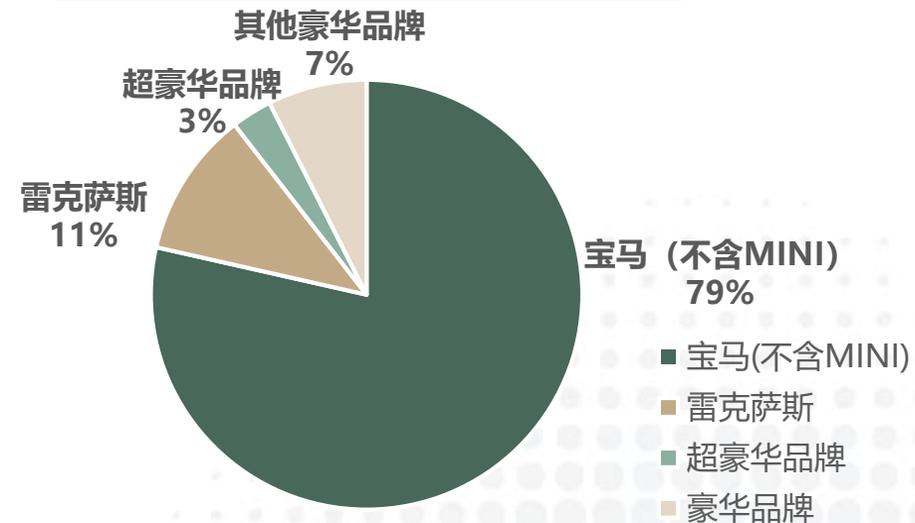
## 新车销售收入



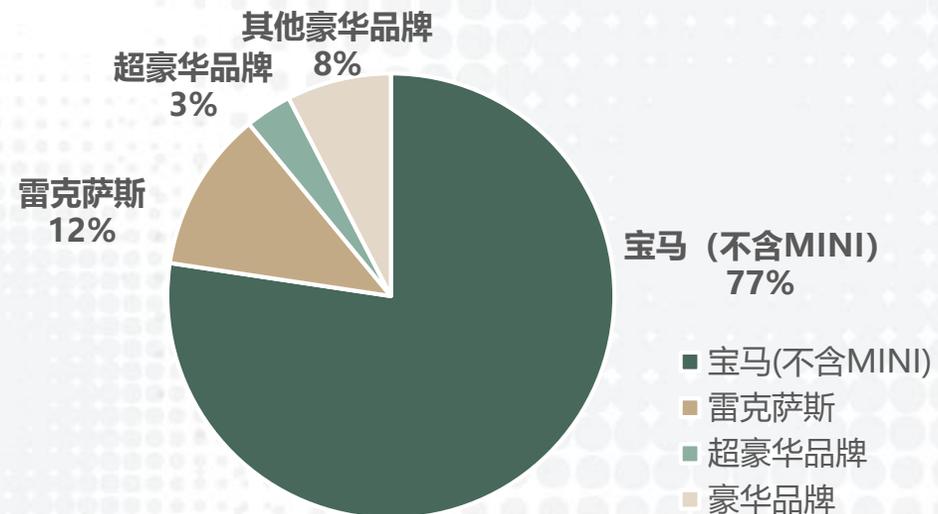
## 新车销量



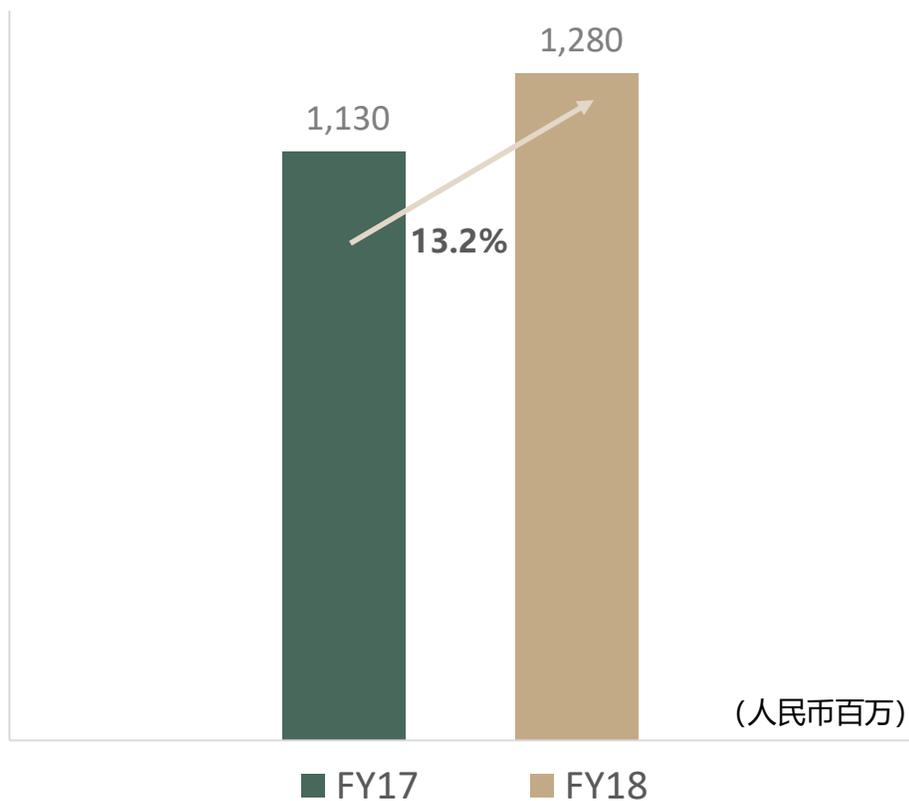
## 新车销量品牌结构



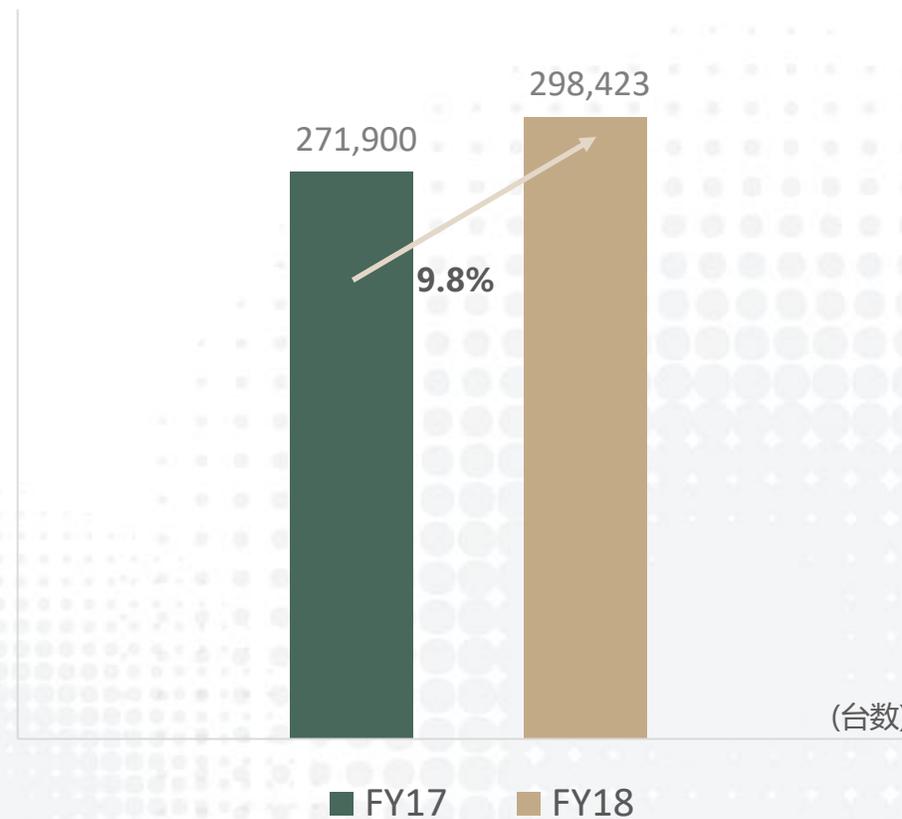
## 新车销售收入结构



## 售后服务收入

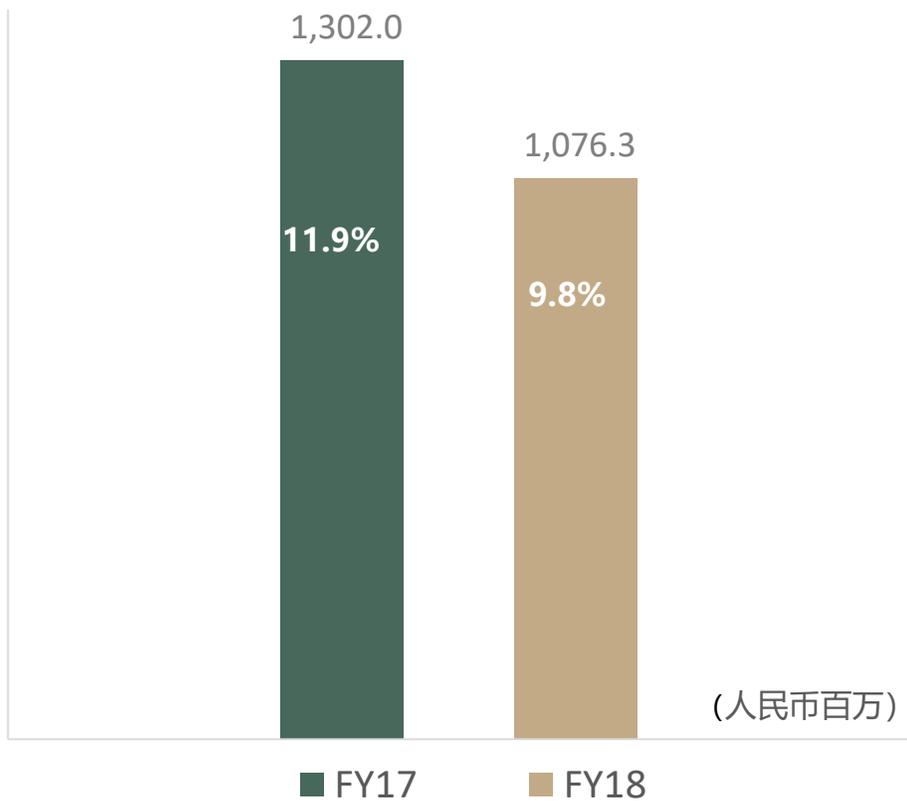


## 售后进场维修台次



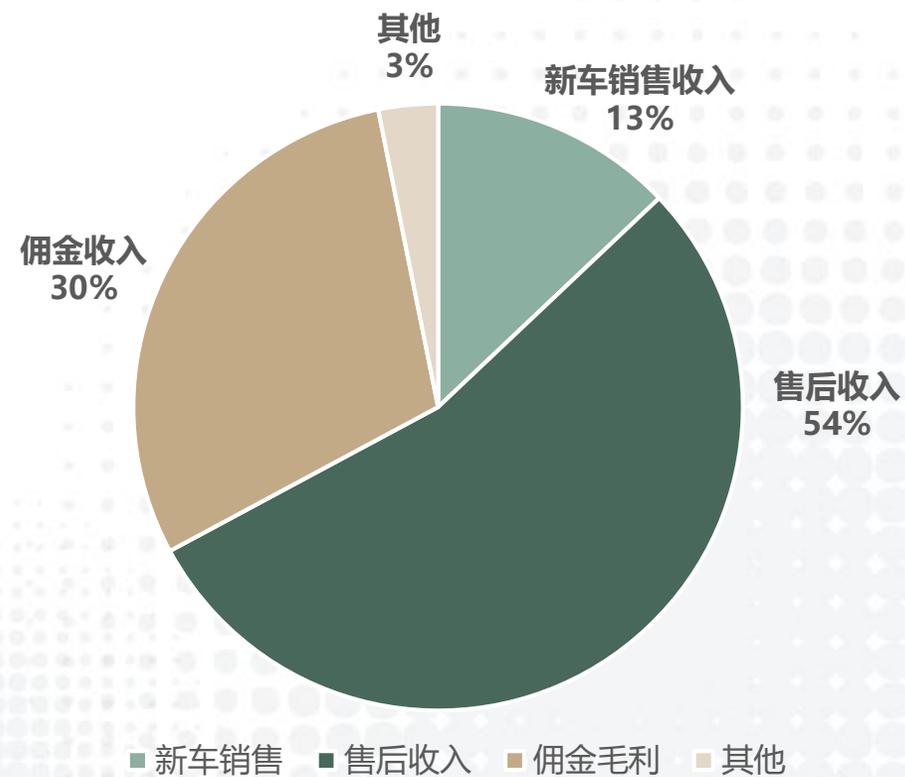
# 综合毛利及毛利率

## 综合毛利及毛利率

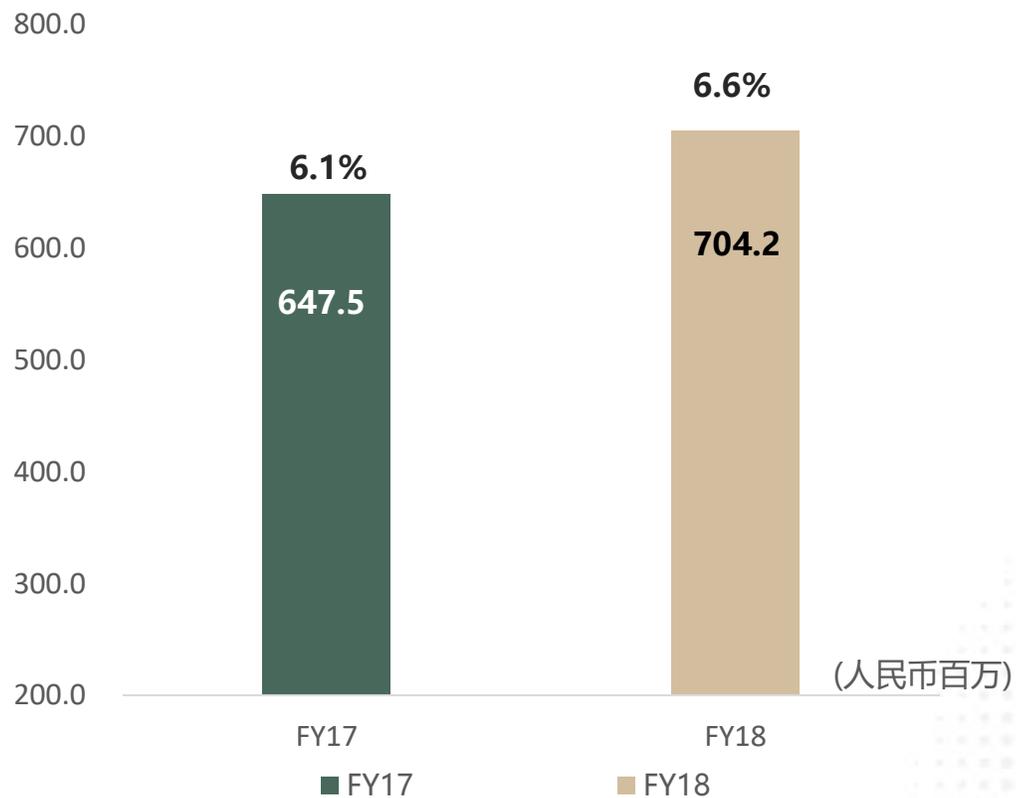


注: 2017年剔除已拆分业务

## 综合毛利结构

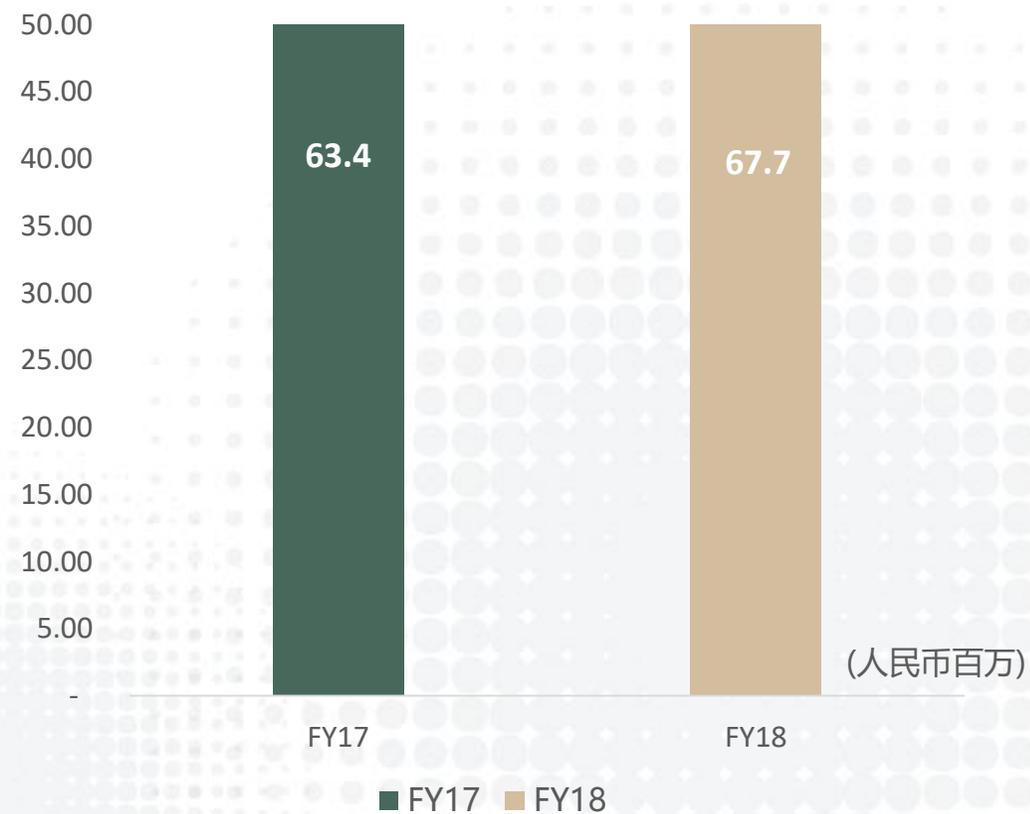


## 销售及管理费用



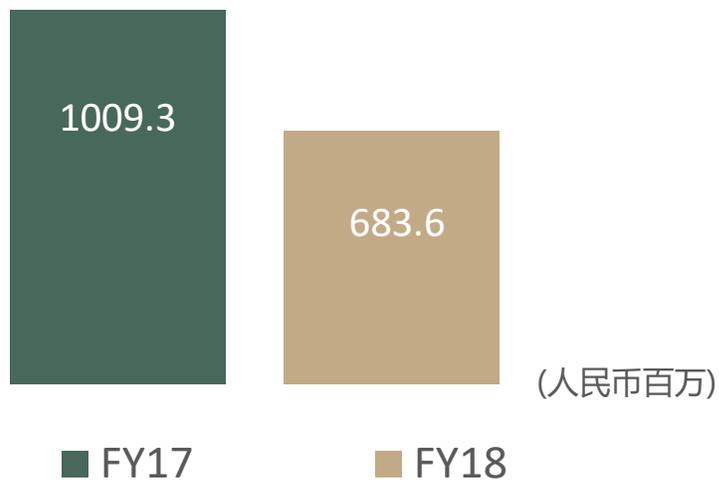
注：费用增长是新开店影响； 2017年剔除已拆分业务

## 财务费用



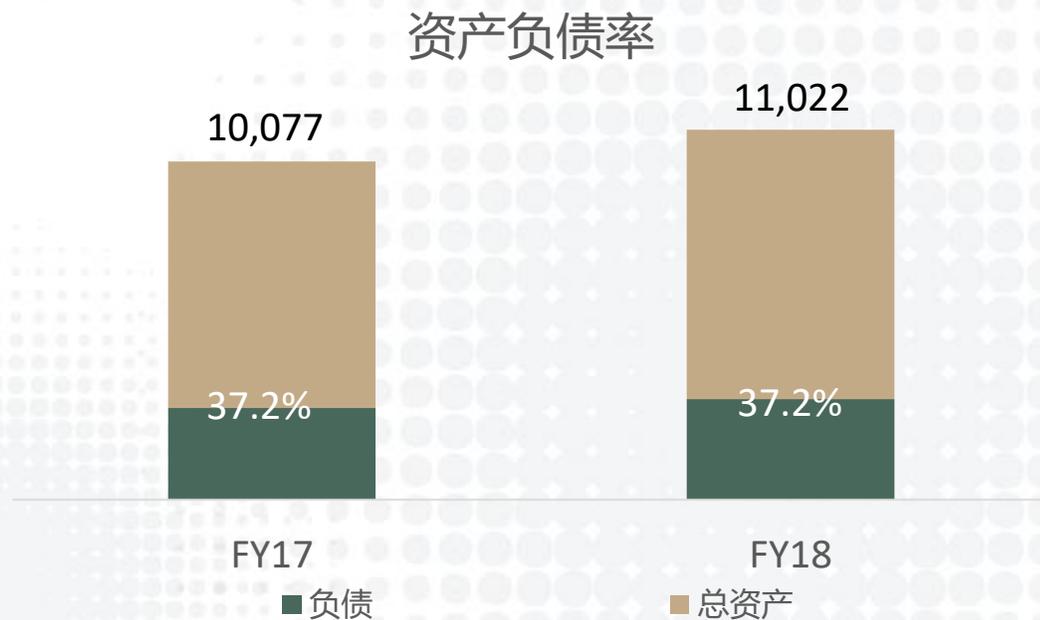
# 净利润及资产负债率

## 归属母公司净利润



## 资产负债率

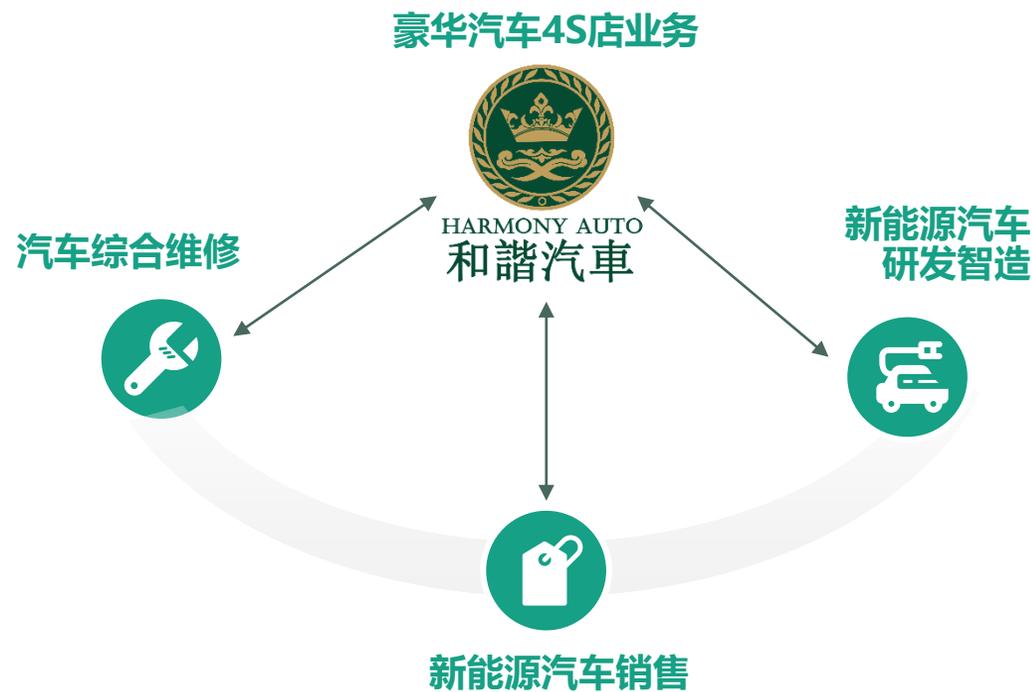
- 截至2018年12月31日，本集团资产负债率（总负债/总资产）为37.2%，与2017年持平
- 资产负债率远低于同业水平
- 公司未来将利用银团贷款、债券等方式，提升杠杆率，用于扩大业务规模和并购



人民币百万	2018年1月1日 至12月31日止	2017年1月1日 至12月31日止	增加/(减少)
综合收入	10,960	11,148	(1.8%)
佣金收入	319	307	4.0%
综合毛利率	9.8%	11.9%	(17.4%)
销售管理及财务费用	771	997	(22.6%)
母公司应占净利润	683	1,009	(32.3%)
存货	1,124	1,271	(11.6%)
总资产	11,022	10,077	9.4%
银行借款及其他借款	2,138	1,816	17.7%
净资产	6,921	6,330	9.3%
资产负债率	37.2%	37.2%	-

注：综合收入包含佣金收入  
综合毛利包含佣金收入

# 04 未来展望



汽车服务产业生态圈

# 谢谢!

T H A N K S



HARMONY AUTO  
和諧汽車