

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Sunfonda Group Holdings
SUNFONDA GROUP HOLDINGS LIMITED
新豐泰集團控股有限公司
(於開曼群島註冊成立之有限公司)
(股份代號：01771)

截至2023年12月31日止年度全年業績公告

截至2023年12月31日止年度摘要

截至2023年12月31日止年度，本集團錄得：

- 營業收入為人民幣10,977.8百萬元，較2022年同期增長0.5%，其中包括：
 - 新車銷量上升0.8%至32,204輛，新車銷售收入下降1.3%至人民幣9,295.6百萬元；
 - 售後服務收入上升10.4%至人民幣1,260.5百萬元；及
 - 二手車銷售收入上升15.8%至人民幣421.7百萬元。
- 毛利為人民幣420.1百萬元，較2022年同期下降41.3%。
- 毛利率為3.8% (2022年：6.6%)。
- 本期間除稅前利潤下降86.1%至人民幣18.0百萬元 (2022年：人民幣129.4百萬元)。

本期間母公司所有人應佔年內利潤下降85.4%至人民幣11.9百萬元 (2022年：人民幣81.3百萬元)。

本期間母公司普通股權益持有人應佔每股基本及攤薄盈利為人民幣0.02元 (2022年：人民幣0.14元)。

年度業績

新豐泰集團控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」或「新豐泰集團」)截至2023年12月31日止年度(「本期間」)之綜合年度業績，連同截至2022年12月31日止年度的比較數字。

綜合損益表

截至2023年12月31日止年度

	附註	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
收入	4(a)	10,977,823	10,923,678
銷售及提供服務成本	5(b)	(10,557,688)	(10,207,944)
毛利		420,135	715,734
其他收入及收益淨額	4(b)	477,408	281,205
銷售及經銷開支		(543,186)	(507,486)
行政開支		(241,189)	(252,676)
經營利潤		113,168	236,777
融資成本		(95,172)	(107,377)
除稅前利潤	5	17,996	129,400
所得稅開支	6	(6,130)	(48,135)
年內利潤		11,866	81,265
以下人士應佔：			
母公司所有人		11,866	81,265
母公司普通股權益持有人應佔每股盈利	8		
基本及攤薄(人民幣)		0.02	0.14

綜合全面收益表

截至2023年12月31日止年度

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
年內利潤	<u>11,866</u>	<u>81,265</u>
於其後期間可能重新分類至損益的其他全面收入：		
因換算海外業務而產生的匯兌差額	<u>(1,283)</u>	<u>6,071</u>
年內其他全面(虧損)／收入，扣除稅項	<u>(1,283)</u>	<u>6,071</u>
年內全面收入總額	<u><u>10,583</u></u>	<u><u>87,336</u></u>
以下人士應佔：		
母公司所有人	<u><u>10,583</u></u>	<u><u>87,336</u></u>

綜合財務狀況表

2023年12月31日

	附註	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		1,847,499	1,702,459
使用權資產		693,722	726,249
無形資產		10,449	10,145
預付款項		22,237	47,162
商譽		10,284	10,284
遞延稅項資產		63,976	41,729
非流動資產總值		2,648,167	2,538,028
流動資產			
存貨	9	1,277,491	1,346,879
應收貿易賬款	10	37,307	37,641
預付款項、其他應收款項及其他資產		1,016,344	866,524
應收關連方款項		–	5,090
按公平值計入損益的金融資產		2,665	3,065
已質押銀行存款		579,065	388,139
在途現金		14,917	17,198
短期存款		93,280	84,920
現金及銀行存款		653,932	626,003
流動資產總值		3,675,001	3,375,459
流動負債			
銀行貸款及其他借貸		1,811,700	2,119,677
應付貿易賬款及票據	11	823,280	481,310
其他應付款項及應計費用		380,676	355,798
租賃負債		16,780	28,685
應付所得稅		25,642	13,171
流動負債總值		3,058,078	2,998,641
流動資產淨值		616,923	376,818
總資產減流動負債		3,265,090	2,914,846

	附註	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
非流動負債			
銀行貸款及其他借貸		709,402	361,456
租賃負債		71,854	66,288
遞延稅項負債		20,986	24,287
		<u>802,242</u>	<u>452,031</u>
非流動負債總值		802,242	452,031
資產淨值			
		<u>2,462,848</u>	<u>2,462,815</u>
權益			
母公司所有人應佔權益			
股本		377	377
儲備		2,462,471	2,462,438
		<u>2,462,848</u>	<u>2,462,815</u>
總權益		2,462,848	2,462,815

財務報表附註

截至2023年12月31日止年度

1. 公司及集團資料

新豐泰集團控股有限公司(「**本公司**」)於2011年1月13日根據開曼群島公司法在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。本公司的註冊辦事處地址為Grand Pavilion, Hibiscus Way, 802 West Bay Road, P.O. Box 31119, KY1-1205, Cayman Islands。本公司於2014年5月15日於香港聯合交易所有限公司(「**聯交所**」)主板上市。

本公司為投資控股公司。本公司及其附屬公司(統稱「**本集團**」)主要於中國內地從事汽車銷售及服務。

本公司董事(「**董事**」)認為，本公司的最終控股公司為於英屬處女群島(「**英屬處女群島**」)註冊成立的Golden Speed Enterprises Limited。

2.1 編製基準

該等財務報表乃根據香港會計師公會(「**香港會計師公會**」)頒佈的香港財務報告準則(「**香港財務報告準則**」)(包括所有香港財務報告準則、香港會計準則(「**香港會計準則**」)及詮釋)及香港公司條例以及香港公司條例的披露規定而編製。除按公平值計入損益的金融資產按公平值計量外，該等財務報表已按歷史成本慣例編製。該等財務報表乃以人民幣(「**人民幣**」)呈列，除另有指明外，所有數值均湊整至最接近的千位數。

2.2 會計政策及披露之變動

本集團於本年度財務報表中首次採納以下新訂及經修訂香港財務報告準則。

香港財務報告準則第17號	保險合約
香港會計準則第1號及香港財務報告準則實務說明第2號之修訂本	會計政策的披露
香港會計準則第8號之修訂本	會計估計的定義
香港會計準則第12號之修訂本	與單一交易產生的資產及負債有關的遞延稅項
香港會計準則第12號之修訂本	國際稅務改革－第二支柱示範規則

對本集團適用的新訂及經修訂香港財務報告準則的性質及影響列示如下：

- (a) 香港會計準則第1號之修訂本要求實體披露重要會計政策資料，而非重大會計政策。倘連同實體財務報表內其他資料一併考慮，會計政策資料可以合理預期會影響通用財務報表的主要使用者根據該等財務報表所作出的決定，則該會計政策資料屬重大。香港財務報告準則實務說明第2號之修訂本作出重要性判斷就如何將重要性概念應用於會計政策披露提供非強制性指引。本集團已於財務報表附註2披露重要的會計政策資料。該等修訂對本集團財務報表中任何項目的計量、確認或呈列並無任何影響。
- (b) 香港會計準則第8號之修訂本澄清會計估計變動與會計政策變動之間的區別。會計估計被定義為財務報表中存在計量不確定性的貨幣金額。該等修訂亦闡明實體如何使用計量技術及輸入值製定會計估計。由於本集團的方法及政策與該等修訂一致，故該等修訂對本集團的財務報表並無影響。
- (c) 香港會計準則第12號之修訂本與單一交易產生的資產及負債有關的遞延稅項縮小了香港會計準則第12號中初始確認例外的範圍，使其不再適用於產生金額相等的應課稅及可扣減暫時性差異的交易，例如租賃及棄置義務。因此，實體需要就該等交易產生的暫時性差異確認遞延稅項資產(倘有足夠的應課稅溢利)及遞延稅項負債。
- (d) 香港會計準則第12號之修訂本國際稅務改革—第二支柱示範規則在確認及披露因實施經濟合作與發展組織公佈的第二支柱示範規則而產生的遞延稅項方面引入強制性暫時豁免。該等修訂亦引入對受影響實體的披露要求，幫助財務報表使用者更好地了解第二支柱所得稅對實體的影響，包括於第二支柱法規有效期間單獨披露與第二支柱所得稅有關的即期稅項，以及於法規頒佈或實質性頒佈但尚未生效期間披露與第二支柱所得稅對實體的影響有關的已知或合理估計資料。本集團已追溯應用該等修訂。由於本集團不屬於第二支柱示範規則的範圍，故該等修訂對本集團並無任何影響。

3. 經營分部資料

本集團的主要業務為汽車銷售及服務。就管理而言，本集團按其產品以單一業務單位經營，並設有一個可報告分部，即銷售汽車及提供相關服務。

概無匯總經營分部以組成上述可報告經營分部。

地理區域資料

由於本集團所有收入及經營利潤均來自中國內地的汽車銷售及服務，且本集團90%以上的非流動資產及負債均位於中國內地，故並無呈列根據香港財務報告準則第8號經營分部編製的地區分部資料。

主要客戶資料

由於本集團於年內來自單一客戶的銷售收入並未達到本集團收入的10%或以上，故並無呈列根據香港財務報告準則第8號經營分部編製的主要客戶資料。

4. 收入、其他收入及收益淨額

(a) 收入：

收入指所售商品發票淨值及所提供服務價值減去退貨撥備及貿易折扣(倘適用)後的收入。

收益分析如下：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>10,977,823</u>	<u>10,923,678</u>
	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
客戶合約收入		
(i) 收入分類資料		
貨品或服務類別		
銷售汽車所得收入	9,717,294	9,782,305
售後服務所得收入	<u>1,260,529</u>	<u>1,141,373</u>
客戶合約收入總額	<u>10,977,823</u>	<u>10,923,678</u>
收入確認時間 於某一時間點	<u>10,977,823</u>	<u>10,923,678</u>

(ii) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

銷售汽車

每次銷售汽車均為一項單一履約責任。車輛銷售的交易價格乃於銷售時與客戶釐定。履約責任於交付汽車時履行。本集團一般在銷售時直接向客戶收取款項，或在銷售後30日內向第三方金融機構收取款項。

售後服務

與製造商保修或客戶付費維修及保養下的維修及保養相關的每項售後服務均為一項單一履約責任。汽車維修及保養服務的交易價格乃根據所用零件、所用工時數及標準化的小時工資率計算。履約責任在服務完成後確定、交付及驗收時履行。本集團一般在客戶付費維修及保養服務的交付日收取付款，以及在製造商保修或保險公司承保的維修及保養服務後兩至三個月內收取付款。

下表列示各報告期初已計入合約負債並從先前期間履行的履約責任中確認的收入金額：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
銷售汽車	111,687	129,100
售後服務	60,902	63,764
總合約負債	172,589	192,864

(b) 其他收入及收益淨額：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
佣金收入	397,719	214,334
物流及倉儲收入	26,798	22,066
利息收入	11,247	9,072
自汽車製造商收取的廣告支持	7,739	4,508
出售物業、廠房及設備項目收益淨額	10,365	15,810
出售使用權資產項目收益淨額	963	—
政府補助	1,447	2,099
公平值虧損淨額：		
按公平值計入損益的金融資產		
— 強制分為此類，包括持作買賣者	(400)	(487)
其他	21,530	13,803
	<u>477,408</u>	<u>281,205</u>

5. 除稅前利潤

本集團除稅前利潤乃扣除／(計入)下列各項後得出：

(a) 僱員福利開支(包括董事及主要管理人員酬金)

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
工資及薪金	268,366	247,943
以權益結算的股份獎勵開支	10	18
其他福利	53,441	54,436
	<u>321,817</u>	<u>302,397</u>

(b) 銷售及服務成本

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
汽車的銷售成本	9,801,305	9,545,247
其他*	756,383	662,697
	<u>10,557,688</u>	<u>10,207,944</u>

* 銷售及服務成本包括僱員福利開支人民幣56,165,000元(2022年：人民幣50,722,000元)。

(c) 其他項目

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
物業、廠房及設備項目折舊	168,960	163,566
使用權資產折舊	48,074	43,076
無形資產攤銷	858	795
核數師酬金	2,280	2,280
廣告及業務宣傳開支	70,099	73,323
未計入租賃負債計量的租賃付款	1,453	5,288
銀行收費	4,240	4,845
存貨減值增加	9,824	4,182
出售使用權資產項目收益淨額	(963)	–
出售物業、廠房及設備項目收益淨額	(10,365)	(15,810)

6. 所得稅

(a) 於綜合損益表的所得稅指：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
即期中國內地企業所得稅	31,678	56,940
遞延稅項	(25,548)	(8,805)
	<u>6,130</u>	<u>48,135</u>

根據開曼群島法律，本公司於開曼群島註冊成立，毋須繳納所得稅或資本利得稅。此外，股息付款亦毋須於開曼群島繳納預扣稅。

由於在英屬處女群島註冊成立的附屬公司並無於英屬處女群島擁有營業地點(註冊辦事處除外)或經營任何業務，故該附屬公司毋須繳納所得稅。

在香港註冊成立的附屬公司須於年內就在香港產生的估計應課稅利潤按16.5% (2021年：16.5%) 稅率繳納所得稅。於年內本集團在香港並無產生應課稅利潤，故未就香港利得稅作出撥備。

根據中華人民共和國企業所得稅法(「企業所得稅法」)，自2008年1月1日起，中國內地附屬公司的所得稅稅率為25%。

本集團的若干附屬公司於報告期內享有經有關稅務機關批准或在中國實行優惠企業所得稅政策的指定地區營運的優惠企業所得稅率低於25%。

(b) 按適用稅率計算的稅項開支與會計利潤對賬：

本公司及其大部分附屬公司按其所在地區適用稅率計算的除稅前利潤適用稅項開支與按實際稅率計算的稅項開支的對賬如下：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
除稅前利潤	<u>17,996</u>	<u>129,400</u>
按適用稅率(25%)計算的稅項	4,498	32,350
優惠稅率減免	(2,298)	(3,507)
就過往期間的即期稅項所作調整	(387)	(57)
不可扣稅開支	1,483	17,658
動用過往期間的稅項虧損	(3,430)	(800)
過往期間確認的稅務損失	(3,572)	(295)
不予以確認的稅項虧損	9,836	2,936
5%(2022年：5%)的預扣稅對本集團中國附屬公司 可分配利潤的影響	<u>-</u>	<u>(150)</u>
稅項開支	<u>6,130</u>	<u>48,135</u>

7. 股息

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
中期股息－每股普通股零(2022年：0.04港元)	-	21,120
建議末期股息－每股普通股零(2022年：0.02港元)	<u>-</u>	<u>10,719</u>
	<u>-</u>	<u>31,839</u>

本公司董事會已議決不就截至2023年12月31日止年度宣派任何股息。

8. 母公司普通權益持有人應佔每股盈利

每股基本盈利金額乃根據母公司普通權益持有人應佔年內利潤及年內已發行普通股加權平均數600,000,000股(2022年：600,000,000股)計算。

於截至2023年及2022年12月31日止年度，本集團並無任何有潛在攤薄影響之已發行普通股。

每股基本及攤薄盈利乃按照以下方式計算：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
盈利		
母公司普通股權益持有人應佔利潤	<u>11,866</u>	<u>81,265</u>
	2023年	2022年
股份		
年內已發行普通股加權平均數	<u>600,000,000</u>	<u>600,000,000</u>
每股盈利		
基本及攤薄(人民幣)	<u>0.02</u>	<u>0.14</u>

9. 存貨

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
汽車	1,174,678	1,247,220
零配件	<u>102,813</u>	<u>99,659</u>
	<u>1,277,491</u>	<u>1,346,879</u>

於2023年12月31日，本集團總賬面值約人民幣665,455,000元(2022年：人民幣644,603,000元)的若干存貨，已質押作為本集團銀行貸款及其他借貸的抵押品。

於2023年12月31日，本集團總賬面值約人民幣275,604,000元(2022年：人民幣169,339,000元)的若干存貨，已質押作為本集團應付票據的抵押品。

10. 應收貿易賬款

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
應收貿易賬款	<u>37,307</u>	<u>37,641</u>

本集團致力嚴格監控其未償還的應收款項，同時設有信貸控制部門以盡量減低信貸風險。高級管理層定期審閱逾期結餘。鑒於以上所述及由於本集團的應收貿易賬款涉及大量不同客戶，因此並不存在信貸風險高度集中的情況。本集團並無就應收貿易賬款結餘持有任何抵押品或其他信貸增級。應收貿易賬款不計利息。

於各報告日期，應收貿易賬款按發票日期計算的賬齡分析如下：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
三個月內	35,925	36,113
超過三個月但少於一年	882	422
超過一年	500	1,106
	<u>37,307</u>	<u>37,641</u>

於2023年12月31日，並無計提應收貿易賬款減值撥備。

於各報告日期使用撥備矩陣計量預期信貸虧損，以進行減值分析。撥備率乃基於擁有類似虧損模式的不同客戶分部分類(即按地區、產品類型及客戶類型劃分)的賬齡。計算方式反映概率加權結果、貨幣時間價值及於報告日期可取得之有關過往事件、目前狀況及未來經濟狀況預測的合理且具證據支持的資料。

11. 應付貿易賬款及票據

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
應付貿易賬款	121,454	84,838
應付票據	701,826	396,472
	<u>823,280</u>	<u>481,310</u>

於各報告日期，應付貿易賬款及票據按發票日期計算的賬齡分析如下：

	2023年 人民幣千元	2022年 人民幣千元
三個月內	470,210	331,989
三至六個月	317,114	140,838
六至十二個月	32,070	364
超過十二個月	3,886	8,119
	<u>823,280</u>	<u>481,310</u>

應付貿易賬款及票據不計利息。應付貿易賬款及票據的還款期通常為90至180天。

於2023年12月31日，本集團的應付票據乃以本集團的存貨及銀行存款的按揭作為抵押，其總賬面值分別約為人民幣275,604,000元(2022年：人民幣169,339,000元)及人民幣445,057,000元(2022年：人民幣240,215,000元)。

管理層討論及分析

市場回顧

2023年國民經濟回升向好 高質量發展紮實推進

2023年，面對複雜嚴峻的國際環境和艱巨繁重的國內改革發展穩定任務，在以習近平同志為核心的黨中央堅強領導下，我國經濟回升向好，供給需求穩步改善，轉型升級積極推進，就業物價總體穩定，民生保障有力有效，高質量發展紮實推進，主要預期目標圓滿實現。

根據國家統計局發佈數據顯示，全年國內生產總值人民幣1,260,582億元，按不變價格計算，比上年增長5.2%。全年全國規模以上工業增加值比上年增長4.6%。全年社會消費品零售總額人民幣471,495億元，比上年增長7.2%。按消費類型分，商品零售額人民幣418,605億元，比上年增長5.8%；汽車類零售額人民幣48,614億元，比上年增長5.9%；全國網上零售額人民幣154,264億元，比上年增長11.0%。全年居民消費價格(CPI)比上年上漲0.2%。全年全國居民人均可支配收入人民幣39,218元，比上年名義增長6.3%，扣除價格因素實際增長6.1%。

同時也要看到，當前外部環境複雜性、嚴峻性、不確定性上升，經濟發展仍面臨一些困難和挑戰。

2023年，本集團主要業務所在地陝西省實現地區生產總值人民幣33,786.07億元，按不變價格計算，同比增長4.3%。2023年，陝西省規模以上工業增加值同比增長5.0%，其中汽車製造業增長39.8%。2023年，陝西省社會消費品零售總額同比增長3.4%。升級類商品消費需求不斷釋放，限額以上汽車類商品零售額增長14.6%，其中新能源汽車增長1.0倍。

本集團另一主要業務所在地江蘇省2023年全省地區生產總值(GDP)達人民幣12.82萬億元，同比增長5.8%。城鄉居民人均可支配收入分別達人民幣6.32萬元和人民幣3.05萬元，同比增長5%和7%。社會消費品零售總額增長6.5%，省重大項目完成投資超人民幣7,000億元，連續5年位列「營商環境最佳口碑省份」。2023年江蘇全省乘用車銷售158.9萬輛，同比增長3.5%，其中，新能源乘用車銷售59.3萬輛，同比增長42%，滲透率超過37%。為推動汽車消費，2023年江蘇組織開展了「蘇新消費·汽車享購全省行」等一系列汽車促消費主題活動。為便利二手車交易，江蘇省汽車流通管理信息服務平台(二手車)上線，目前在全省各地二手車市場得到廣泛應用。

2023年中國汽車市場回顧

中國汽車工業協會發佈2023年汽車產銷情況，數據顯示，2023全年中國汽車產銷量分別達到3,016.1萬輛和3,009.4萬輛，同比分別增長11.6%和12%，創歷史新高並實現兩位數增長，且連續第15年位居全球第一。2023年，乘用車市場延續良好增長態勢，為穩住汽車消費基本盤發揮重要作用。乘用車市場信息聯席會(「乘聯會」)發佈的數據顯示，2023年全年乘用車市場累計零售2,169.9萬輛，同比增長5.6%；新能源汽車繼續保持快速增長，產銷突破900萬輛，市場佔有率超過30%，成為引領全球汽車產業轉型的重要力量。

中國汽車工業協會發佈的數據顯示，2023年，國內生產的高端品牌乘用車銷量完成451.6萬輛，同比增長15.4%，較國內乘用車總體銷量增速高出11.2個百分點，延續了多年以來的兩位數增長態勢。

據公安部統計，2023年全國機動車保有量達4.35億輛，其中汽車3.36億輛；機動車駕駛人達5.23億人，新領證駕駛人2,429萬人，其中汽車駕駛人4.86億人。2023年全國新註冊登記機動車3,480萬輛，比2022年增加1.6萬輛，增長0.05%。其中，新註冊登記汽車2,456萬輛，比2022年增加133萬輛，增長5.73%。

截至2023年底，全國新能源汽車保有量達2,041萬輛，佔汽車總量的6.07%；其中純電動汽車保有量1,552萬輛，佔新能源汽車保有量的76.04%。2023年新註冊登記新能源汽車743萬輛，佔新註冊登記汽車數量的30.25%，與2022年相比增加207萬輛，增長38.76%，從2019年的120萬輛到2023年的743萬輛，呈高速增長態勢。

全國有94個城市的汽車保有量超過百萬輛，與2022年相比增加10個城市，其中43個城市超200萬輛，25個城市超300萬輛，成都、北京、重慶、上海及蘇州等5個城市超過500萬輛。

汽車轉讓登記數量持續增長，二手車交易市場活躍。2023年，全國公安交管部門共辦理機動車轉讓登記業務3,415萬筆。其中，汽車轉讓登記業務3,187萬筆，佔93.32%。公安部會同商務部等部門推出便利異地交易登記等系列改革措施，更好促進二手車流通。自2020年以來，全國二手汽車交易登記量已連續4年超過汽車新車上牌量。

根據保時捷官方公佈的銷量數據顯示：保時捷2023年全球銷量為320,221輛，比2022年增長了3%。全年共向中國客戶交付了79,283台新車，其中新能源車型的新車交付量佔16%。在保時捷品牌標桿性產品中，911系列車型銷量激增，同比增長了36%，電動跑車Taycan在市場上的需求也非常高漲，其新車交付量同比增長了41%。為了滿足用戶充電需求，保時捷已經在中國90餘個城市設立338座充電樁，並覆蓋124家保時捷中心以及214個高端商圈、豪華酒店和高速公路服務區等公共區域。對於新能源汽車領域的發展趨勢，保時捷表示即將推出全新純電動Macan車型。

寶馬集團公佈的數據顯示，寶馬集團2023年全球共交付2,555,341輛寶馬、MINI和勞斯萊斯汽車，同比增長6.5%，創下寶馬集團歷史銷量新高。其中，BMW品牌銷量為2,253,835輛，繼續保持全球豪華車細分市場的第一名。BMW純電動車型銷量同比增長92.2%，達330,596輛。2023年，寶馬集團在中國市場共交付824,932輛BMW和MINI汽車，同比增長4.2%，總銷量繼續領跑中國豪華車細分市場。其中，BMW品牌純電動車型銷量表現搶眼，全年交付接近10萬輛，成為寶馬整體銷量增長的重要支柱。2023年，BMW品牌純電動車型銷量表現強勁，全年共交付99,972輛，同比增長超過138%。其中，在去年11月和12月BMW純電動車型連續兩個月單月銷量突破一萬台。2023年，BMW品牌在中國共有6款在售純電車型，其中BMW i3和BMW iX3為銷量最高的兩款純電產品。

2023年奔馳集團全球銷售新車249.2萬輛，同比增長1.5%。其中，中國銷量為76.5萬輛，佔奔馳全球銷量份額29.58%，與2022年交付水平基本持平，在多個戰略業務板塊實現高質量的發展。其中，純電車型年度交付超翻番，插電式混合動力車型再次以領先優勢領跑豪華汽車市場。2024年梅賽德斯－奔馳將延續「油電雙行」的產品策略，為中國市場帶來超過15款覆蓋不同驅動方式、不同細分市場的全新和新一代產品。在高端豪華產品矩陣，傳奇車型G級越野車的首款純電產品－全新純電G級越野車、梅賽德斯－邁巴赫品牌首款量產純電車型－全新邁巴赫EQS純電SUV及全新AMG純電EQE 53 SUV將於年內亮相問世，進一步推進高端豪華產品矩陣的電動化進程。核心豪華產品矩陣中，全新長軸距GLC SUV插電式混合動力車型、全新長軸距E級車插電式混合動力車型將於年內問世。在新生代豪華產品矩陣方面，新一代EQA純電SUV和EQB純電SUV也將登陸中國市場，帶來純電家族的最新設計元素、豪華駕乘與智能體驗。截至目前，梅賽德斯－奔馳公共充電服務已覆蓋全國超340個城市的近59萬根公共充電樁。

從奧迪官方獲悉，2023年，奧迪全球客戶交付量達到約190萬輛，同比增長超過17%。其中，奧迪在全球純電動汽車銷量超過178,000輛，實現同比增長51%。在中國市場方面，2023年，奧迪共計交付了72.9萬輛車，同比增長13.5%，其中奧迪純電動e-tron系列車型客戶交付量31,025輛，面對複雜的市場環境，出色的銷量表現為奧迪電動化轉型發展奠定了基礎。2024年第一季度，奧迪加強電動化攻勢的關鍵之作Q6 e-tron將全球亮相。對於未來的發展規劃，奧迪中國總裁溫澤岳表示2024年至2025年間奧迪將推出多款新車型，以豐富和強化其產品陣容。同時奧迪還將同步推進全新一代內燃機車型和插電式混合動力車型的研發和上市，以滿足不同消費者的需求，並進一步強化其品牌定位。

根據雷克薩斯官方公佈數據顯示：2023年雷克薩斯在華實現銷量18.1萬輛，同比增長3%，繼續保持著進口車品牌銷量榜第一的位置。

業務回顧

2023年，在汽車市場競爭格局發生急速變化的大環境下，本集團積極調整運營策略。通過緊抓業務節奏，持續提升衍生水平業務，重點發掘事故業務潛力，強化二手車核心能力建設，在實現「最佳客戶體驗」的同時，以穩健的步伐面對市場變化。2023年本集團實現營業收入及營業毛利分別為人民幣10,977.8百萬元和人民幣420.1百萬元。

截至2023年12月31日，本集團共有43個營運網點：

	西北地區	江蘇省	其他地區	合計
營運網點	<u>30</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>43</u>
其中：豪華品牌網點	<u>21</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>31</u>

新車銷售業務運營能力保持穩定，水平業務持續提升

2023年本集團繼續堅持「增量為本、結構為王、節奏為先」的策略，最終實現新車銷量32,204輛，同比增長0.8個百分點；其中，新能源車型依然是重點提升方向，銷量同比增長33%，佔總新車銷售量6.6%。

本集團持續推進訂單前置，對庫存周轉進行預警、考核，開展品牌內資源共享，實現加速周轉的同時力爭利潤最大化。強化銷售過程管理，通過點檢、巡檢、數據對標分析，對各品牌店面作出指引及整改。

在汽車市場競爭進一步加劇的情況下，降價促銷愈演愈烈。在此情況下，本集團銷售端重點提升水平業務貢獻度。通過金融業務結構調整，以及衍生業務再開發，水平貢獻度同比增長2.52個百分點，填補了新車降價對公司利潤造成的影響。

本集團通過對客戶畫像工作的精耕細作，有效提升邀約到店質量。重點關注網絡線索維護、新媒體直播、小紅書等在線營銷，擴大線索的同時提升銷售規模。持續強化圈層營銷，通過會員中心平台，利用「會員中心活動月」對老客戶轉介紹權益發放、置換補貼等措施，客戶保持率及轉介紹明顯提升。

以服務增基盤，重點發掘事故維修業務

2023年市場競爭愈加激烈，售後業務做為經銷店的主要利潤貢獻部分備受關注。本集團以客戶需求為中心，進一步強化客戶管理中心職能，開發個性化產品滿足個性化的需求，通過精準維繫，提升招攬效率，激活流失客戶回廠。憑借優質的服務、專業的技術以及不斷創新的業務模式，實現售後基盤客戶的穩步增長，較2022年增長了15%。

事故維修市場競爭加劇，保險公司經歷多次費改後盈利性降低，向下擠壓賠付。本集團以續保業務為抓手，自主開發了續保業務管理系統，續保保單數量同比增長8.1%，保費同比增長6%，從而在和保險公司的合作中保持著主動權。另一方面利用集團優勢，開發網上事故線索平台，緊盯線索跟進，確保留修率穩步增長。2023年事故收入較2022年同期增長18%。

機電業務方面，集團持續推進技術診斷前移，強化專業優勢，持續打造技術領先的新豐泰品牌形象。同時開展服務營銷競賽，合理提升業務規模。

事故業務方面，2023年集團依託園區化佈局，在重點城市開展了鈹噴中心項目，取得了一定的集約化效果。未來，鈹噴中心會更加注重技術的創新和服務質量的提升，如使用更環保的材料、優化噴漆工藝等。在降低對環境污染的同時，提升效率並控制成本，充分發揮鈹噴中心優勢。

本集團2023年售後服務收入為人民幣1,260.5百萬元，較2022年同期人民幣1,141.4百萬元增長10.4%。售後毛利達成人民幣504.1百萬元，較2022年同期人民幣478.7百萬元增長5.3%。

裝潢業務方面，通過精細化運營，滿足客戶個性化需求，提高集團競爭力。產品方面，整合供貨資源，降低產品供貨成本；人效方面，提高技術人員的施工效能和業務人員的營銷能力。未來，本集團在提升業務規模的同時，持續開展降本增效，以提升該版塊利潤貢獻。

二手車業務緊抓市場發展機遇，是未來利潤貢獻新的增長點

二手車版塊為本集團現階段的業務發展重點。通過不斷強化二手車核心能力建設，完善二手車收購、評估檢測、定價和處置體系，保證業務開展的合規與利潤最大化。嚴格控制二手車存貨周轉，針對零售及批發車輛制定明確的庫存管理制度，保證庫存健康和良性運營。

二零二三年本集團深耕在用車開發、內網拍業務，積極拓展二手車外採渠道，以滿足二手車同品牌零售資源。充分發揮全國性經銷商集團的區域優勢，通過優勢資源整合，實現同品車輛銷售利潤最大化及高效周轉。二手車平均周轉天數僅為14天，實現健康運轉。同時，本集團持續推進集團二手車認證體系，打造新豐泰認證二手車品牌，增速零售業務，帶動過戶、金融、保險、延保、裝潢等延伸業務的增長。

二手車置換率同比增長3.3%，二手車交易量7,380輛，同比增長5.7%。其中，經銷2,904輛，同比增長25.1%，經銷毛利20.0百萬元，同比增長24.3%。

未來業務核心依舊是促進新車置換、開發忠誠用戶，提升在用車優質車源入口、品牌認證零售，擴大業務規模，實現客戶用車全生命週期的價值鏈循環。

汽車金融代理業務

2023年本集團持續加強與金融機構總對總合作，進一步優化金融服務和金融產品結構，為客戶提供多樣化的購買選擇和更靈活的付款方式，促進新車銷售業務增長的同時，進一步獲取金融業務帶來的客戶生命週期全價值鏈收益。2023年本集團汽車金融代理業務收入同比增長一倍以上。

以客戶為中心，實現「最佳客戶體驗」

客戶關係管理(CRM)部門是集團連接客戶的核心，客戶是企業持續發展的載體，客戶滿意是集團客戶管理工作的基礎。長期以來，集團注重客戶滿意度，通過良好的客戶關係管理增強客戶忠誠度，打造最佳客戶體驗，從而穩步提升客戶保持率，持續提升利潤空間。

2023年集團運用數字化管理平台整合客戶資源，通過客戶畫像的收集與數據分析，輔以企業微信、網絡電話等多個客戶溝通渠道為客戶提供優質的售後服務和支持。運營客戶畫像分析圈選精準客戶，制定對應的客戶權益卡券，通過企微、小程序、朋友圈等多渠道精準的推送，提升存量客戶再開發。挖掘高價值客戶和忠誠客戶，收集客戶的反饋和意見，優化運營流程，滿足客戶需求的同時提升客戶忠誠度。

未來，集團將貫徹以客戶為中心，充分應用數字化管理平台深度瞭解客戶需求，為客戶提供多維度服務，促進全業務鏈的開展，實現最佳的客戶體驗和客戶滿意度，使利潤持續提升。

與新勢力開展多形式合作，優化品牌和網點佈局

本集團關注2023年整體經濟環境和消費市場需求變化，汽車市場新能源品牌快速增長的趨勢，以及汽車經銷行業價格戰加劇的狀況，本集團堅定信心，通過提升內部業務綜合管控能力等多項措施，挖掘汽車板塊現有業務發展空間，進一步穩定了集團現有汽車4S店主營業務基礎。適應集團不同區域汽車市場消費需求變化，積極對品牌經營網點持續優化，以保持集團在不同區域品牌店面的盈利性。同時，持續聚焦集團品牌網絡覆蓋的重點區域，推進優勢豪華品牌的網絡建設及新能源品牌網絡建設，提升重點城市品牌網絡優勢。

2023年以來，本集團積極穩健地推進品牌網絡發展計劃，上半年完成西安滄灞保時捷項目、北京小鵬項目的門店建設，其中西安滄灞保時捷中心作為保時捷睿境計劃的試點店面，在完善西安保時捷品牌經營網絡同時提升新豐泰集團的服務品質。北京小鵬項目開業運營，為新豐泰集團在重點城市的新能源品牌的發展提供了經驗積累，有利於集團未來新能源品牌網點的快速拓展。同時，集團適時的對部分網點進行了優化，以保持集團整體盈利性，持續進行資源整合和網點資源優化。

2023年本集團與富有市場競爭力的造車新勢力品牌進行多種形式的合作，包括場地租賃及業務合作兩種模式，各項合作事宜穩步推進中，其中本集團在陝西省渭南市獲得蔚來授權服務中心業務模塊的授權。

截至2023年12月31日，本集團共有43個營運網點。



財務回顧

收入

於截至2023年12月31日止年度的收入為人民幣10,977.8百萬元，較2022年同期增加人民幣54.1百萬元，增幅為0.5%。其中，新車銷售收入為人民幣9,295.6百萬元，較2022年同期減少人民幣122.4百萬元，降幅為1.3%；售後服務業務收入為人民幣1,260.5百萬元，較2022年同期增加人民幣119.1百萬元，增幅為10.4%；二手車銷售收入為人民幣421.7百萬元，較2022年同期增加人民幣57.4百萬元，增幅為15.8%。

本集團的收入大部分來自新車銷售業務，佔截至2023年12月31日止年度收入的84.7% (2022年：86.2%)。另外，售後服務業務佔截至2023年12月31日止年度收入的11.5% (2022年：10.5%)，二手車銷售佔截至2023年12月31日止年度收入的3.8% (2022年：3.3%)。本集團收入主要來自中國的業務。

下表載有本集團於報告期間的收入及相關資料明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年			2022年		
	金額 (人民幣千元)	銷量 (輛)	平均售價 (人民幣千元)	金額 (人民幣千元)	銷量 (輛)	平均售價 (人民幣千元)
新車銷售						
豪華及超豪華品牌	7,667,818	21,928	349.7	7,521,478	20,165	373.0
中端市場品牌	1,627,824	10,276	158.4	1,896,555	11,784	160.9
小計／平均	9,295,642	32,204	288.6	9,418,033	31,949	294.8
二手車經銷	421,652	2,904	145.2	364,272	2,321	156.9
售後服務	1,260,529			1,141,373		
總計	10,977,823			10,923,678		

銷售及提供服務成本

截至2023年12月31日止年度的銷售及提供服務成本為人民幣10,557.7百萬元，較2022年同期增加人民幣349.8百萬元，增幅為3.4%。其中，於截至2023年12月31日止年度的新車銷售成本為人民幣9,399.6百萬元，較2022年同期增加人民幣202.6百萬元，增幅為2.2%。於截至2023年12月31日止年度的售後業務成本為人民幣756.4百萬元，較2022年同期增加人民幣93.7百萬元，增幅為14.1%。於截至2023年12月31日止年度的二手車銷售成本為人民幣401.7百萬元，較2022年同期增加人民幣53.5百萬元，增幅為15.4%。

毛利

截至2023年12月31日止年度的毛利為人民幣420.1百萬元，較2022年同期減少人民幣295.6百萬元，降幅為41.3%。其中，新車銷售業務錄得負毛利人民幣104.0百萬元，而2022年同期新車銷售業務毛利為221.0百萬元。新車銷售從毛利轉為負毛利的變化主要由於受宏觀經濟環境和汽車消費市場競爭激烈等因素的影響，汽車經銷市場終端交易價格下探，導致新車整體銷售的盈利能力下降。售後服務業務毛利為人民幣504.1百萬元，較2022年同期增加人民幣25.4百萬元，增幅為5.3%。截至2023年12月31日止年度，來自售後業務的毛利佔毛利總額的120.0%（2022年：66.9%）。二手車業務毛利為人民幣20.0百萬元，較2022年同期增加人民幣4.0百萬元，增幅為24.3%。

於截至2023年12月31日止年度的毛利率為3.8%（2022年：6.6%）。

其他收入及收益淨額

其他收入及收益淨額主要包括從事汽車代售、保險代理及汽車融資代理業務所賺取的佣金收入、物流及倉儲收入、出售物業、廠房及設備項目收益淨值以及利息收入等。

截至2023年12月31日止年度的其他收入及收益淨額為人民幣477.4百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣281.2百萬元增加69.8%。增加的主要原因是：集團重點關注水平毛利貢獻度，且多次與汽車融資機構洽談佣金比率，使得汽車融資代理業務的佣金收益增加。

銷售及經銷開支

截至2023年12月31日止年度的銷售及經銷開支為人民幣543.2百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣507.5百萬元，增加人民幣35.7百萬元，增幅為7.0%。該增加主要是由於新開門店費用增加所致。就佔收入的百分比而言，銷售及經銷開支較上年同期有所增加，由截至2022年12月31日止年度的4.6%增加至截至2023年12月31日止年度的4.9%，增加0.3個百分點。

行政開支

截至2023年12月31日止年度的行政開支為人民幣241.2百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣252.7百萬元，減少人民幣11.5百萬元，降幅為4.6%。該減少主要是由於行政人員薪酬減少所致。就佔收入的百分比而言，行政開支較上年同期有所減少，由截至2022年12月31日止年度的2.3%減少至截至2023年12月31日止年度的2.2%，減少0.1個百分點。

融資成本

截至2023年12月31日止年度的融資成本為人民幣95.2百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣107.4百萬元減少11.4%。該減少主要是由於合理調整貸款結構，減少融資費用支出所致。

除稅前利潤

綜合上文所述，截至2023年12月31日止年度的除稅前利潤為人民幣18.0百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣129.4百萬元減少人民幣111.4百萬元，降幅為86.1%。

所得稅開支

截至2023年12月31日止年度的所得稅開支為人民幣6.1百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣48.1百萬元減少人民幣42.0百萬元，降幅為87.3%，主要是由於本期間利潤下降導致所得稅開支相應減少。截至2023年12月31日止年度，本集團實際所得稅率約為34.1% (2022年：37.2%)。

年內利潤

綜合上文所述，截至2023年12月31日止年度的年內利潤為人民幣11.9百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣81.3百萬元減少69.4百萬元，降幅為85.4%。

母公司所有人應佔年內利潤

截至2023年12月31日止年度，母公司所有人應佔年內利潤為人民幣11.9百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣81.3百萬元減少69.4百萬元，降幅為85.4%。

流動資金和資本來源

現金流

截至2023年12月31日止年度，本集團的經營活動所得淨流入現金量為人民幣365.7百萬元，而截至2022年12月31日止年度本集團的經營活動所得的淨流入現金量為人民幣113.3百萬元。經營活動現金流入淨額增加主要是由於本期間存貨採購規模減少所致。

截至2023年12月31日止年度，本集團的投資活動淨流出現金量為人民幣209.7百萬元，而截至2022年12月31日止年度本集團的投資活動淨流出現金量為人民幣307.5百萬元。投資活動淨流出現金量減少主要是由於項目投資已即將竣工。

截至2023年12月31日止年度，本集團的融資活動淨流出現金量為人民幣120.6百萬元，而截至2022年12月31日止年度本集團的融資活動淨流出現金量為人民幣37.0百萬元。融資活動淨流出現金量增加主要是由於本期間償還銀行貸款及其他借貸所得款項的淨流出增加所致。

流動資產淨值

於2023年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣616.9百萬元，而於2022年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣376.8百萬元。

存貨

本集團的存貨主要由新車、二手車、零配件和裝飾裝潢用品組成。於2023年12月31日，本集團的存貨為人民幣1,277.5百萬元，較於2022年12月31日的人民幣1,346.9百萬元減少5.2%，主要是因為本期間銷量增加。

2023年，本集團的平均存貨周轉天數(平均存貨周轉天數等於平均年初及年末之存貨結餘除以該年內的銷售及服務成本再乘以360天)為45.6天，較2022年的43.0天有所上升。主要是由於本期間平均存貨金額較上年平均存貨金額增加所致。

銀行貸款及其他借貸

於2023年12月31日，本集團的銀行貸款及其他借貸為人民幣2,521.1百萬元，與於2022年12月31日的人民幣2,481.1百萬元比較增加1.6%。

下表列示本集團於所示日期的銀行貸款及其他借貸：

	於12月31日			
	2023年 實際利率 (%)	金額 人民幣千元	2022年 實際利率 (%)	金額 人民幣千元
即期				
銀行貸款	2.9-5.8	1,464,660	3.2-5.9	1,667,657
其他借貸	1.3-8.5	347,040	1.8-8.5	452,020
小計		<u>1,811,700</u>		<u>2,119,677</u>
非即期				
銀行貸款	3.5-5.8	709,402	3.5-5.9	361,456
小計		<u>709,402</u>		<u>361,456</u>
總計		<u>2,521,102</u>		<u>2,481,133</u>
其中：				
抵押貸款		1,818,526		1,882,047
無抵押貸款		<u>702,576</u>		<u>599,086</u>
總計		<u>2,521,102</u>		<u>2,481,133</u>

於2023年12月31日，本集團的資本負債比率(即淨債項除以權益總值加淨債項)為49.2% (2022年：47.2%)。淨債項包括銀行貸款及其他借貸，應付貿易賬款及票據以及其他應付款項及應計費用減現金及銀行存款、短期存款、在途現金以及已質押銀行存款。

資產質押

於2023年12月31日，本集團若干銀行貸款乃以本集團的資產作抵押或質押。於2023年12月31日，本集團已抵押或質押的資產包括：(i)人民幣665.5百萬元的存貨；(ii)人民幣374.6百萬元的物業、廠房及設備；(iii)人民幣289.5百萬元的土地使用權；(iv)人民幣428.5百萬元的在建工程；及(v)3.6百萬美元(相當於人民幣25.9百萬元)及人民幣108.1百萬元的已質押銀行存款。

於2023年12月31日，本集團人民幣275.6百萬元的若干存貨及人民幣445.1百萬元的已質押銀行存款予以質押，作為應付票據的擔保。

資本開支及投資

本集團的資本開支主要包括物業、廠房及設備、土地使用權及無形資產的開支。截至2023年12月31日止年度，本集團資本開支總額為人民幣339.7百萬元，較截至2022年12月31日止年度的人民幣509.4百萬元減少人民幣169.7百萬元。

附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項

於本期間，概無附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項。

或有負債

於2023年12月31日，本集團並無任何重大或有負債或擔保。

員工成本及員工薪酬政策

於2023年12月31日，本集團僱有員工3,156人(於2022年12月31日：3,555人)。本集團員工成本自截至2022年12月31日止年度的人民幣353.1百萬元增加9.3%至截至2023年12月31日止年度的人民幣386.0百萬元，主要由於新開門店增加，員工薪酬同時增加，且2022年同期因疫情影響閉店，員工薪酬受到影響。本集團根據市場行情提供具有吸引力的薪酬待遇，包括具競爭力的固定薪金加績效花紅等。本集團經考量汽車銷售及售後員工的收入貢獻、技能、客戶滿意程度及按工作性質的其他表現評估結果，向彼等發放績效花紅。本集團定期檢討僱員的工作表現，從而釐定其晉升前景及薪酬待遇。為維持本集團日益增長的網絡發展，本集團亦會繼續儲備高素質的人才及審慎管理人力資源，配合業

務總量變化，相應調整崗位編製。同時，本集團重視人才的儲備和梯隊建設，定期對關鍵崗位員工提供業務技能、專業知識以及職業素養等方面的培訓。本集團亦密切關注員工職業發展，為本集團未來的發展提供源動力。

未來策略及展望

2024年中國經濟走勢預測－回升向好，實現高質量發展

商務部原副部長魏建國表示，2024年中國經濟將「龍抬頭」。從外貿看，拐點已經出現，今年外貿進出口將企穩回升。消費市場也快速回暖，內需對經濟增長的貢獻不斷提高。他預計，從春節開始，消費潛力將進一步釋放，對中國經濟起到促進和拉動作用。

「中國經濟正處在復甦之中，一些經濟指標能夠看出端倪。」北京大學國家發展研究院經濟學長聘副教授趙波說，2024年中國經濟將是回升向好的趨勢，但也要慎重處理一些短期挑戰。未來中國能否提高潛在增長率，關鍵是尋找新的動力，實現高質量發展，要全面提升技術和創新能力，要切實實現製造業的不斷升級和數字化轉型，不斷深化改革，提高服務業開放程度，提高政策的確定性、政策的透明性以及政策的激勵相容性。

針對人民幣匯率走勢，中銀國際證券全球首席經濟學家管濤預計，2024年人民幣匯率或呈現趨勢性反彈。管濤表示，要平常心看待跨境資本流動和人民幣匯率波動，中國是一個大型的開放經濟體，抗風險能力和政策迴旋餘地要比小型開放經濟體強很多。同時，要更好統籌金融開放和安全，不斷提高跨境資本流動管理和風險應對能力。

中國社會科學院學部委員餘永定表示，2024年中國GDP增長可以達到5%。考慮到2023年基數，這一增長目標是更貨真價實的5%。

北京大學光華管理學院院長劉俏認為，展望2024年，穩增長政策效果將持續見效，國內需求有望持續修復，經濟增速將有望向潛在增速水平回歸。5.0%左右的經濟增長目標符合我國的潛在經濟增速水平，保持了我國經濟增長目標的合理性和連貫性。

西安－把高質量建設「雙中心」作為立市之本

西安是本集團主要業務覆蓋地陝西省的省會，也是本集團總辦事處所在地。中共西安市第十四屆委員會第六次全體會議，西安市委書記方紅衛強調，要加快推進西安「雙中心」建設，在成形起勢上實現新突破，把高質量建設「雙中心」作為西安立市之本，全面增強秦創原創新驅動平台牽引帶動作用，強化國家戰略科技力量建設，推動企業成為真正的創新主體，加快硬科技產業化發展，以創新之力推動融合發展，穩步提升科技創新保障能力，推動「雙中心」建設實現實體化運行、取得實質性推進，成為西安引天下英才、育新興產業、孕未來產業的金字招牌。同時縱深推進西安－咸陽一體化，加快打造秦創原科技成果轉化先行區，大力發展縣域經濟、民營經濟、開放型經濟及數字經濟，加快建設現代化「西部名市絲路名都」。

2024年中國乘用車市場

乘聯會秘書長崔東樹預測2024年乘用車總體零售將達到2,220萬輛，較2023年增長3%。新能源市場將繼續保持較強增長勢頭，預計批發銷量達到1,100萬輛，淨增量230萬輛，同比增長22%，滲透率達到40%。

崔東樹認為2024年，中國車市將更高、更強。首先，從總體工作日數和乘用車季節消費特徵來看，2024年屬於大年，其中一個表現是春節越晚，春節前的市場火爆期越長，越是會帶來車市消費增長。同時，從政策端看，崔東樹認為，相比2023年受到車購稅優惠退出和新能源補貼退出的雙重影響，2024年汽車市場沒有大的政策變動，因此將延續較好走勢。此外，近期多個國際組織調高對中國經濟增速預測，表明2024年中國經濟增長活力較強。

價格戰是2023年車市的一大關鍵詞。進入2024年，崔東樹認為價格戰或將在新能源市場延續。原因為近期碳酸鋰價格下降、電池價格回落、油轉電趨勢延續。而燃油車市場仍是較艱難的局面。車企總體利潤處於低位。「應該考慮到，燃油車仍是保障民生的重要車型，近兩年大部分車企將目光投向新能源市場，但這一市場也不應被忽視。」崔東樹說。

具體來看新能源市場，崔東樹分析，從出租、單位、私人三大購買群體來看，目前租網約市場的規模接近暫時飽和，行業處於洗牌優化前夜；單位用電動車市場的純電動和插混車型需求逐步平緩，增程電動車近幾個月保持增長；私人市場中限購城市的新能源佔比下降，大城市高端群體購買電動車佔比下降，中小城市和縣鄉市場的銷量佔比提升較大。

中國汽車工程學會名譽理事長付於武表示車市與GDP等國民經濟指數強相關。國民經濟好、GDP高，汽車的發展形勢才會好。原來汽車市場增幅是兩倍、1.5倍的GDP增幅，而近兩年全年車市增長低於GDP增速，也說明了國民經濟不夠景氣，內需增長乏力，因此對2024年的車市應該是審慎樂觀，總量比今年略有增長。

穩健推進品牌網絡發展計劃，抓住新能源汽車市場發展紅利

在品牌網點發展方面，面對競爭日益激烈的國內汽車市場環境，本集團穩紮穩打，持續調優，進一步關注品牌定位、服務質量、客戶體驗的提升，為客戶提供更加安全、節能環保、舒適、更具性價比的汽車品牌和服務，品牌網絡拓展方面更加傾向選擇相對深受廣大客戶群體信賴的優勢品牌。2023年以來集團西安高新奧迪、西安灃東寶馬也在有序建設中，計劃將於2024年3季度正式投入運營，屆時將進一步鞏固集團陝西區域豪

華品牌的優勢地位；並且集團積極落實新能源品牌發展方向，利用集團自有物業資源，與優勢表現優異的汽車品牌廠商進行溝通與合作，增加新能源品牌網點數量，適應市場變化，同時最大化盤活現有資源。抓住汽車市場發展紅利，有序完善集團新能源品牌結構。

「豐泰里」汽車時尚街區項目推進建設

本集團結合汽車產業的資源優勢創新打造的「豐泰里」汽車時尚街區項目，在2023年快速建設推進，西安「豐泰里」項目主體工程已全部竣工，截至2023年12月31日已完成規劃驗收工作，招商工作同步進行中，計劃2024年完成招商及開業。同時，2023年蘭州「豐泰里」項目中寶馬和廣汽豐田4S店已於12月正式開業，成為區域高品質店面的代表，也吸引了其它品牌的進駐意向。

智能服務協助線上運營，企業微信創建服務互動新渠道

2023年本集團私域流量用戶池已初具規模，會員中心註冊用戶累計32.4萬人；企業微信添加用戶21萬人，其中通過車牌號關聯業務數據庫用戶17萬人。

2023年越來越多的智能化工具已逐步在生產業務中起到關鍵作用：客戶管家系統基本涵蓋保有客戶的日常招攬；售後回訪系統對所有售後工單自動排期跟蹤訪問；智能事故線索提報系統，全年累計採集西安道路事故4,200條，極大的補充了門店售後事故業務來源；線索管理工具全年累計取得銷售、售後、二手車等業務類線索1.6萬條，其中客戶主動領取的線上卡券9,000餘條。

2024年本集團將繼續深度建設客戶畫像數據庫，提升算法與業務銜接的解析能力；同時將通過企業微信功能的深度開發，提供如微信客服、在線互動素材庫功能，協助一線員工在與客戶的互動服務中進行更豐富直觀的素材展示。

進一步轉變傳統營銷方式，不斷完善集團創新多元化營銷

面對互聯網+時代背景下，數字化、人工智能技術、移動社交的快速發展，本集團將轉變傳統的市場營銷手段及方式，充分利用數字化營銷方式及手段，重視私域流量的維繫及營銷，增加與更多客戶群體之間的緊密互動，通過數字化及大數據分析，準確及時的掌握客戶畫像，瞭解客戶需求，從而提高品牌服務的效率及質量；同時隨著客戶需求的多樣化和個性化發展，本集團將側重於客戶體驗，針對不同客戶群體提供個性化服務，通過深入瞭解客戶需求和偏好，重視圈層營銷，搭建圈層平台，滿足圈層需求，為客戶提供更加貼心、便捷、符合客戶需求的私人定制服務，從而提高客戶的滿意度和忠誠度；同時集團將進一步重視異業資源的開發，通過異業合作達成客戶互聯，資源共享，聲量共贏。而且伴隨著用戶習慣的變化，拓客成本的考慮，未來，本集團將不拘於單一的營銷手段，更加重視整合營銷，通過線上新媒體營銷線下全方位體驗的精準營銷策略，全面推進各項市場營銷活動的開展，重視綠色、健康、可持續發展策略，從而促進本集團市場份額、品牌影響力、客戶忠誠度的全面提升。

本公司企業管治常規

董事會相信，行之有效及合理的企業管治常規對本集團的發展至關重要，同時可保障及提升本公司股東權益。本公司已採用香港聯合交易所有限公司(「**聯交所**」)證券上市規則(「**上市規則**」)附錄C1《企業管治守則》(「**企業管治守則**」)第二部分所載的原則及守則條文。本公司會定期檢討其企業管治常規，以確保遵守企業管治守則。

董事會認為，於本期間，本公司已遵守企業管治守則載列的所有守則條文。

購買、贖回或出售上市證券

本公司或其任何附屬公司於截至2023年12月31日止年度內並無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

重大訴訟

於截至2023年12月31日止年度，本集團概無涉及任何重大訴訟或仲裁，亦無任何尚未了結或可能提出或起訴的重大訴訟或索償。

財政年結日後重大事項

自2024年1月1日起至本公告日期止概無發生任何重大期後事件。

證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄C3所載「上市發行人董事進行證券交易的標準守則」（「**標準守則**」）作為其就董事進行證券交易之自訂行為守則。經向全體董事作出特別查詢後，所有董事已確認彼等於截至2023年12月31日止年度一直遵守標準守則。

審核委員會

董事會已成立本公司審核委員會（「**審核委員會**」），由三名獨立非執行董事韓秦春博士（主席）、宋濤先生及劉曉峰博士組成。

審核委員會已連同董事會及本公司外聘核數師審閱本集團所採用的會計準則及常規以及截至2023年12月31日止年度本集團的綜合財務業績。審核委員會亦已審閱本集團風險管理及內部控制制度的有效性，並認為風險管理及內部控制制度有效及適當。

安永會計師事務所的工作範疇

本公司核數師安永會計師事務所（「**安永**」）（執業會計師）已同意本份截至2023年12月31日止年度之年度業績公告所載之上述數字，與本集團本年度綜合財務報表所載金額相符。安永就此進行之工作並不構成根據香港會計師公會所頒佈香港核數準則、香港審閱委聘準則或香港核證委聘準則而進行之核證服務委聘，因此，安永並無就本公告作出任何核證。

末期股息

董事會議決不建議向本公司股東派發截至2023年12月31日止年度的任何末期股息。

股東週年大會及暫停辦理過戶登記

2024年股東週年大會將於2024年5月30日(星期四)舉行，大會通告將按上市規則規定的方式向本公司股東刊發及提供。為確定有權出席2024年股東週年大會並於會上投票的股東名單，本公司將於2024年5月27日(星期一)至2024年5月30日(星期四)((包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格出席2024年股東週年大會及於會上投票，本公司股份之未登記持有人須確保不遲於2024年5月24日(星期五)下午四時三十分之前將所有過戶文件連同有關股票送達本公司之香港股份過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716號舖。

刊發年度業績公告及年度報告

本年度業績公告已刊載於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.sunfonda.com.cn)。

本公司2023年年度報告將於適當時候提供予本公司股東並刊載於本公司及聯交所網站。

致謝

董事會藉此機會就本集團管理團隊及所有員工對本集團所作出貢獻致以衷心謝意，同時感謝每一位客戶、業務夥伴和本公司股東多年來的不斷支持！未來，本集團將奮勇爭先，竭力推進業務增長，為本公司股東帶來更加豐厚和長遠的回報。

承董事會命
新豐泰集團控股有限公司
主席
胡德林先生

香港，2024年3月28日

於本公告日期，董事會包括四名執行董事，即胡德林先生、趙敏女士、陳瑋女士及鄧寧先生；以及三名獨立非執行董事，即宋濤先生、劉曉峰博士及韓秦春博士。

本公告包含與本集團業務展望、財務表現估計、業務計劃預測及發展策略相關的前瞻性陳述。該等前瞻性陳述乃根據本集團現有資料，並按本公告刊發時的展望載於本公告內。該等前瞻性陳述乃基於若干主觀或超出本集團控制的預期、假設及前提而作出。該等前瞻性陳述可能在將來被證明屬不正確且可能無法實現。該等前瞻性陳述涉及大量風險及不確定因素。有鑑於該等風險及不確定因素，本公告載列的前瞻性陳述不應視為董事會或本公司聲明計劃及目標將會達成。此外，本公告亦載有根據本集團管理賬目作出的陳述，該等陳述未經本集團核數師審核。因此，本公司股東及潛在投資者不應過分依賴該等陳述。