

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2024年12月31日止年度全年業績公告

截至2024年12月31日止年度摘要

截至2024年12月31日止年度，本集團錄得：

- 營業收入為人民幣8,608.9百萬元，較2023年同期下降21.6%，其中包括：
 - 新車銷量下降15.8%至27,107輛，新車銷售收入下降24.4%至人民幣7,023.2百萬元；
 - 售後服務收入下降8.4%至人民幣1,154.2百萬元；及
 - 二手車銷售收入上升2.3%至人民幣431.5百萬元。
- 毛損為人民幣29.8百萬元(2023年毛利：420.1百萬元)。
- 毛損率為0.3%(2023年毛利率：3.8%)。
- 本期間除稅前虧損為人民幣187.7百萬元(2023年：利潤為人民幣18.0百萬元)。

本期間母公司所有人應佔年內虧損為人民幣213.0百萬元(2023年：利潤為人民幣11.9百萬元)。

本期間母公司普通股權益持有人應佔每股基本及攤薄虧損為人民幣0.36元(2023年：每股盈利為人民幣0.02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2024年12月31日止年度(「本期間」)之綜合年度業績，連同截至2023年12月31日止年度的比較數字。

綜合損益表

截至2024年12月31日止年度

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
收入	4(a)	8,608,890	10,977,823
銷售及提供服務成本	5(b)	<u>(8,638,707)</u>	<u>(10,557,688)</u>
(毛損)／毛利		(29,817)	420,135
其他收入及收益淨額	4(b)	622,290	477,408
銷售及經銷開支		(445,434)	(543,186)
行政開支		<u>(238,524)</u>	<u>(241,189)</u>
經營(虧損)／利潤		(91,485)	113,168
融資成本		<u>(96,199)</u>	<u>(95,172)</u>
除稅前(虧損)／利潤	5	(187,684)	17,996
所得稅開支	6	<u>(25,345)</u>	<u>(6,130)</u>
年內(虧損)／利潤		<u>(213,029)</u>	<u>11,866</u>
以下人士應佔：			
母公司所有人		<u>(213,029)</u>	<u>11,866</u>
母公司普通股權益持有人應佔每股(虧損)／盈利	8		
基本及攤薄(人民幣)		<u>(0.36)</u>	<u>0.02</u>

綜合全面收益表

截至2024年12月31日止年度

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
年內(虧損)／利潤	<u>(213,029)</u>	<u>11,866</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>1,002</u>	<u>(1,283)</u>
年內其他全面收入，扣除稅項	<u>1,002</u>	<u>(1,283)</u>
年內全面收入總額	<u><u>(212,027)</u></u>	<u><u>10,583</u></u>
以下人士應佔：		
母公司所有人	<u><u>(212,027)</u></u>	<u><u>10,583</u></u>

綜合財務狀況表

2024年12月31日

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		1,591,686	1,847,499
使用權資產		570,029	693,722
無形資產		9,582	10,449
預付款項		22,301	22,237
商譽		10,284	10,284
遞延稅項資產		65,189	63,976
其他非流動資產		163,852	—
非流動資產總值		2,432,923	2,648,167
流動資產			
存貨	9	1,011,521	1,277,491
應收貿易賬款	10	40,536	37,307
預付款項、其他應收款項及其他資產		873,087	1,016,344
按公平值計入損益的金融資產		5,397	2,665
已質押銀行存款		652,186	579,065
在途現金		2,137	14,917
短期存款		59,901	93,280
現金及銀行存款		587,471	653,932
流動資產總值		3,232,236	3,675,001
流動負債			
銀行貸款及其他借貸		1,619,952	1,811,700
應付貿易賬款及票據	11	953,153	823,280
其他應付款項及應計費用		277,525	380,676
租賃負債		9,573	16,780
應付所得稅		18,707	25,642
流動負債總值		2,878,910	3,058,078
流動資產淨值		353,326	616,923
總資產減流動負債		2,786,249	3,265,090

	附註	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
非流動負債			
銀行貸款及其他借貸		442,963	709,402
租賃負債		55,245	71,854
遞延稅項負債		34,044	20,986
		<u>532,252</u>	<u>802,242</u>
非流動負債總值			
		<u>532,252</u>	<u>802,242</u>
資產淨值		2,253,997	2,462,848
		<u>2,253,997</u>	<u>2,462,848</u>
權益			
母公司所有人應佔權益			
股本		377	377
儲備		2,253,620	2,462,471
		<u>2,253,620</u>	<u>2,462,471</u>
總權益		<u>2,253,997</u>	<u>2,462,848</u>

董事
胡德林先生

董事
趙敏女士

財務報表附註

2024年12月31日

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會計準則(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會計準則。

香港財務報告準則第16號之修訂本	售後租回交易中的租賃負債
香港會計準則第1號之修訂本	負債的流動或非流動分類(「2020年修訂本」)
香港會計準則第1號之修訂本	附帶契諾的非流動負債(「2022年修訂本」)
香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號之修訂本	供應商融資安排

對本集團適用的新訂及經修訂香港財務報告準則會計準則的性質及影響列示如下：

- (a) 香港財務報告準則第16號(修訂本)訂明賣方－承租人在計量售後租回交易產生的租賃負債時所採用的規定，以確保賣方－承租人不確認任何與其保留的使用權有關的收益或虧損金額。由於本集團自首次應用國際財務報告準則第16號當日起並無進行涉及不取決於指數或利率之可變租賃付款的售后租回交易，該等修訂對本集團之財務狀況或表現並無任何影響。
- (b) 2020年修訂本澄清將負債分類為流動或非流動的規定，包括何謂延遲結算的權利，以及延遲結算的權利必須於報告期末存在。負債的分類不受實體行使其推遲清償的權利的可能性之影響。該等修訂亦澄清，負債可用其自身的權益工具進行結算，僅當可轉換負債中的轉換選擇權本身作為權益工具入賬時，負債的條款方不會影響其分類。2022年修訂本進一步澄清，在貸款安排產生的負債契諾中，只有實體於報告日期或之前必須遵守的契諾才影響該負債分類為流動或非流動。須就於報告期後12個月內視乎該實體遵守未來契諾情況的非流動負債作出額外披露。

本集團已重新評估其於2023年及2024年1月1日之負債條款及條件，並得出結論認為，於首次應用該等修訂時，其負債之流動或非流動分類並無變動。因此，該等修訂對本集團之財務狀況或表現並無任何影響。

- (c) 香港會計準則第7號及香港財務報告準則第7號之修訂本澄清供應商融資安排的特點，並要求就該等安排作出額外披露。該等修訂的披露規定旨在協助財務報表使用者瞭解供應商融資安排對實體的負債、現金流量及流動資金風險的影響。由於本集團並無供應商融資安排，該等修訂對本集團之財務報表並無任何影響。

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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>8,608,890</u>	<u>10,977,823</u>

客戶合約收入

(i) 收入分類資料

貨品或服務類別	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
銷售汽車所得收入	7,454,640	9,717,294
售後服務所得收入	<u>1,154,250</u>	<u>1,260,529</u>
客戶合約收入總額	<u>8,608,890</u>	<u>10,977,823</u>
收入確認時間 於某一時間點	<u>8,608,890</u>	<u>10,977,823</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
銷售汽車	119,642	111,687
售後服務	58,741	60,902
總合約負債	178,383	172,589

(b) 其他收入及收益淨額：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
佣金收入	525,092	397,719
物流及倉儲收入	23,854	26,798
利息收入	13,636	11,247
自汽車製造商收取的廣告支持	12,524	7,739
出售物業、廠房及設備項目收益淨額	13,993	10,365
處置使用權資產收益淨額	2,824	963
政府補助	3,314	1,447
公平值收益／(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	663	(400)
出售附屬公司虧損	(6,000)	—
其他	32,390	21,530
總計	<u>622,290</u>	<u>477,408</u>

5. 除稅前(虧損)／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)

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
工資及薪金	222,971	268,366
以權益結算的股份獎勵開支	3,176	10
其他福利	47,003	53,441
總計	<u>273,150</u>	<u>321,817</u>

(b) 銷售及服務成本

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
汽車的銷售成本	7,914,248	9,801,305
其他*	724,459	756,383
總計	<u>8,638,707</u>	<u>10,557,688</u>

* 銷售及服務成本包括僱員福利開支人民幣46,613,000元(2023年：人民幣56,165,000元)。

(c) 其他項目

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
物業、廠房及設備項目折舊	177,439	168,960
使用權資產折舊	27,959	48,074
無形資產攤銷	867	858
核數師酬金	2,280	2,280
廣告及業務宣傳開支	52,634	70,099
出售附屬公司虧損	6,000	—
未計入租賃負債計量的租賃付款	3,579	1,453
銀行收費	4,280	4,240
存貨減值增加	5,932	9,824

6. 所得稅

於綜合損益表的所得稅指：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
即期中國內地企業所得稅	13,500	31,678
遞延稅項	11,845	(25,548)
總計	25,345	6,130

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% (2023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%。

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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
除稅前(虧損)/利潤	(187,684)	17,996
按適用稅率(25%)計算的稅項	(46,921)	4,498
優惠稅率減免	(1,306)	(2,298)
就過往期間的即期稅項所作調整	1,263	(387)
不可扣稅開支	1,522	1,483
動用過往期間的稅項虧損	(1,102)	(3,430)
過往期間確認的稅務損失	-	(3,572)
不予以確認的稅項虧損及暫時性差異	71,889	9,836
稅項開支	<u>25,345</u>	<u>6,130</u>

7. 股息

本公司於截至2024年及2023年12月31日止年度並無宣派及派付任何股息。

8. 母公司普通權益持有人應佔每股盈利

每股基本虧損/盈利金額乃根據母公司普通權益持有人應佔年內虧損/利潤及年內已發行普通股加權平均數600,000,000股(2023年：600,000,000股)計算。

於截至2024年及2023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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
盈利		
母公司普通股權益持有人應佔(虧損)/利潤	<u>(213,029)</u>	<u>11,866</u>
	2024年	2023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(虧損)/盈利		
基本及攤薄(人民幣)	<u>(0.36)</u>	<u>0.02</u>

9. 存貨

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
汽車	958,738	1,204,767
零配件	<u>88,804</u>	<u>102,813</u>
	1,047,542	1,307,580
減：減值	(36,021)	(30,089)
總計	<u>1,011,521</u>	<u>1,277,491</u>

於2024年12月31日，本集團總賬面值約人民幣498,076,000元(2023年：人民幣665,455,000元)及人民幣406,219,000元(2023年：人民幣275,604,000元)的若干存貨，已質押分別作為本集團銀行貸款及其他借貸以及本集團應付票據的抵押品。

10. 應收貿易賬款

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
應收貿易賬款	<u>40,536</u>	<u>37,307</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
三個月內	38,163	35,925
超過三個月但少於一年	1,338	882
超過一年	1,035	500
總計	<u>40,536</u>	<u>37,307</u>

於2024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

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
應付貿易賬款	95,820	121,454
應付票據	<u>857,333</u>	<u>701,826</u>
應付貿易賬款及票據	<u>953,153</u>	<u>823,280</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：

	2024年 人民幣千元	2023年 人民幣千元
三個月內	592,307	470,210
三至六個月	353,937	317,114
六至十二個月	3,669	32,070
超過十二個月	3,240	3,886
	<u>953,153</u>	<u>823,280</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2024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406,219,000元(2023年：人民幣275,604,000元)及人民幣550,690,000元(2023年：人民幣445,057,000元)。

管理層討論及分析

市場回顧

2024年經濟運行穩中有進 主要發展目標順利實現

2024年，國民經濟運行總體平穩、穩中有進，經濟社會發展主要目標任務順利完成。根據國家統計局發佈數據顯示，初步核算，全年國內生產總值人民幣1,349,084億元，按不變價格計算，比上年增長5.0%。全年全國規模以上工業增加值比上年增長5.8%。全年社會消費品零售總額人民幣487,895億元，比上年增長3.5%。按消費類型分，商品零售額人民幣432,177億元，增長3.2%；基本生活類和部分升級類商品銷售增勢較好，汽車類消費品零售總額人民幣50,314億元；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41,314元，比上年名義增長5.3%，扣除價格因素實際增長5.1%。

同時，當前外部環境變化帶來不利影響加深，國內需求不振，經濟運行仍面臨不少困難和挑戰。

2024年，本集團主要業務所在地陝西省主要經濟指標逐季回升向好，根據地區生產總值統一核算結果，2024年，全省實現地區生產總值人民幣35,538.77億元，按不變價格計算，同比增長5.3%。2024年，全省社會消費品零售總額人民幣11,273.98億元，同比增長4.8%。消費品以舊換新助推綠色消費，全省新能源汽車零售額同比增長36.9%。

2024年中國汽車市場回顧

中國汽車工業協會(「中汽協」)發佈了2024年汽車工業產銷情況。數據顯示，2024年，我國汽車產銷累計完成3,128.2萬輛和3,143.6萬輛，同比分別增長3.7%和4.5%，產銷量再創新高，連續16年穩居全球第一。

中汽協表示，雖然2024年國內消費信心依然不足，國際貿易保護主義形勢更加嚴峻，行業競爭進一步加劇，但由於各類措施包括一系列政策持續發力顯效，各地補貼政策有效落實，企業促銷活動熱度不減，多措並舉共同激發車市終端消費活力。

乘用車方面，2024年，我國乘用車產銷分別完成2,747.7萬輛和2,756.3萬輛，同比分別增長5.2%和5.8%。其中，國內銷量2,260.8萬輛，同比增長3.1%；出口銷量495.5萬輛，同比增長19.7%。

2024年中國品牌乘用車銷量1,797萬輛，同比增長23.1%，銷量佔有率65.2%，較上年同期上升9.2個百分點。國內生產的高端品牌乘用車銷量完成473.8萬輛，同比增長2.3%。智能化、新能源化轉型給中國汽車品牌進入高端市場帶來了機會。

2024年，傳統燃料乘用車國內銷量1,155.8萬輛，比上年減少248.5萬輛，同比下降17.4%。

2024年，新能源汽車產銷分別完成1,288.8萬輛和1,286.6萬輛，同比分別增長34.4%和35.5%，新能源汽車新車銷量達到汽車新車總銷量的40.9%，較2023年提高9.3個百分點。其中，純電動汽車銷量佔新能源汽車比例為60%，較去年下降10.4個百分點；插混汽車銷量佔新能源汽車比例為40%，較去年提高10.4個百分點，增長迅速。

2024年，新能源乘用車國內銷量1,105萬輛，同比增長40.2%，佔乘用車國內銷量比例為48.9%；除人民幣40-50萬價格區間銷量同比下降外，其他價格區間銷量均呈正增長，其中50萬以上價格區間漲幅最大。目前新能源乘用車銷量仍主要集中在人民幣15-20萬價格區間，累計銷量337.5萬輛，同比增長19.2%。

據公安部統計，2024年全國機動車保有量達4.53億輛，其中汽車3.53億輛。機動車新註冊登記量連續10年超過3,000萬輛，新註冊登記汽車2,690萬輛；新能源汽車保有量達3,140萬輛，佔汽車總量的8.90%，全年新註冊登記1,125萬輛，佔新註冊登記汽車數量的41.83%。汽車轉讓登記數量持續增長，二手車交易市場活躍。2024年，全國公安交管部門共辦理機動車轉讓登記業務3,750萬筆。其中，汽車轉讓登記業務3,502萬筆，佔93.40%。自2020年以來，全國二手汽車交易登記量已連續5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：2024年保時捷全球累計交付量為310,718輛。從具體車型上來看，保時捷Cayenne是該品牌交付量最高的車型，全年累計交付102,889輛，同比增長18%，創下歷史最高交付紀錄。全年共向中國客戶交付了56,887輛，佔保時捷全球市場份額的18.31%。

寶馬集團公佈的數據顯示：2024年全球銷量為245.08萬輛。在中國市場，寶馬集團2024年共交付714,530輛BMW和MINI品牌汽車，蟬聯中國豪華乘用車年度銷量冠軍。在新能源汽車領域，2024年，BMW和MINI純電動車銷量同比增長7.7%，佔集團在華整體銷量的15%。截至目前，寶馬集團在中國市場累計交付新能源車已超過40萬輛。2025年，寶馬集團將持續加大在電動車領域的研發投入，尤其是在電池技術和智能駕駛方面，以提升其產品的核心競爭力。

根據奔馳官方公佈的年度數據顯示：奔馳2024年乘用車銷量為198.34萬輛。其中累計向中國客戶交付超71.4萬輛新車，蟬聯中國市場百萬及以上豪華汽車市場的銷量冠軍，其中核心豪華產品矩陣同比增長超6%，長軸距C級車同比增長超10%；2025年，奔馳將以全新純電長軸距CLA領銜的10餘款全新及改款產品，並繼續推進全系產品的智能化升級。

從奧迪官方獲悉，奧迪2024年全球銷量為167.12萬輛，在中國市場，奧迪共向客戶交付超過64.9萬輛汽車，較上年同期下降約11%。佔全球銷量39%；奧迪純電動汽車全年交付量超過164,000輛，一汽奧迪全年累計實現整車銷售611,088輛，其中國產燃油車550,136輛。國產燃油豪華車市場銷量份額第一，豪華中大型轎車銷量冠軍，奧迪A6L全年銷量17.7萬輛。2025年，一汽奧迪將圍繞「燃油+電動」雙線戰略，一汽奧迪將陸續推出全新A5L、全新Q5L、全新Q6L e-tron、全新Q6L Sportback e-tron及全新A6L e-tron等重磅產品。

根據比亞迪公告顯示，2024年，比亞迪全球新能源汽車銷量為427萬輛，其中乘用車銷量為4,250,370輛，同比增長41.1%，為中國汽車市場車企銷售冠軍、中國汽車市場品牌銷量冠軍和全球新能源車市場銷量冠軍。2024年比亞迪騰勢汽車全年累計銷量為12.6萬輛。其中，12月份銷量尤為突出，達到1.5萬輛。2024年比亞迪方程豹汽車全年累計銷量突破50,000輛，12月份熱銷11,418輛，首度月銷破萬，並且實現了每月都保持高速增長的態勢，成為繼騰勢後第二個月銷破萬的高端品牌。

賽力斯集團2024年全年累計售出426,885輛新能源車，同比增長182.84%，其中問界全繫在2024年全年售出38.63萬輛，佔據集團總銷量的九成。問界M9成為人民幣50萬以上車型銷量冠軍，上市12個月累計大定突破200,000輛。

業務回顧

2024年，汽車市場競爭態勢加劇、格局多變。行業在技術革新、消費需求轉變以及政策調整的多重影響下，持續經歷深刻變革。面對複雜的市場環境，本集團積極應對，通過靈活調整運營策略、優化業務佈局，在各業務領域努力突破，力求實現穩健發展。

2024年度本集團實現收入人民幣8,608.9百萬元。截至2024年12月31日，本集團共有37個營運網點。

新車銷售業務：穩健運營，結構升級

2024年，新能源品牌的迅速崛起使汽車市場競爭格局發生深刻變化。集團密切關注國家和地方政府相關政策動態，及時調整發展戰略與經營策略，以適應政策環境變化帶來的挑戰。

在「抓節奏、調結構」銷售方針的指引下，公司實現新車銷量27,107輛。儘管受市場大環境影響，銷量同比有所下降，但在節奏管控、結構優化方面取得一定的進展。同時，集團持續加大新能源品牌的發展力度，新能源車型銷量在總新車銷量中的佔比不斷提高。預計2025年，新能源板塊將以輕資產優質收益的模式，賦能2025年利潤提升。

為提升運營效率與競爭力，公司深入推進流程優化與成本控制工作。通過持續推進訂單前置，實現銷售節奏的精細化管理；開展品牌內資源共享，加強庫存周轉預警及考核，努力實現利潤最大化。

水平業務：強化貢獻，抵禦風險

2024年汽車消費市場競爭白熱化，終端交易價格下降壓縮了新車銷售的利潤空間。在此背景下，集團銷售端將提升水平業務貢獻度作為關鍵工作。

集團通過與金融機構緊密合作，豐富多樣的金融產品，滿足客戶多樣化購車需求；同時，加大衍生業務再開發力度，拓展業務邊界，如擴充汽車用品種類、優化售後服務套餐等。一系列舉措成效顯著，水平貢獻度同比增長，有效緩解了新車降價對公司利潤造成的壓力，為集團整體盈利能力的穩定提供了有力支撐。

汽車金融代理業務：深化合作，價值拓展

2024年，集團汽車金融代理業務延續良好發展態勢，收入同比增長37.6%，全年保持強勁增長動力。

集團持續深化與金融機構的總對總合作，不斷優化金融服務與產品結構。如靈活的貸款方案、個性化的保險套餐等，為客戶提供多元化的購車選擇和更靈活的付款方式，有力促進了新車銷售業務增長。此外，集團注重挖掘金融業務在客戶生命週期全價值鏈中的潛在價值，從客戶購車前的諮詢服務，到購車時的金融支持、售後服務等環節，實現全方位的客戶價值拓展，進一步提升汽車金融代理業務的收益。

售後業務：關注細節管理，實現基盤客戶穩步增長

2024年，市場競爭態勢愈發激烈，售後業務已成為經銷店的核心利潤貢獻板塊。本集團以客戶用車體驗為切入點，秉持以客戶需求為核心理念，於銷售與售後環節同步推進個性化黏性產品的銷售工作，旨在滿足各類客戶的多元需求，進而促使黏性產品滲透率成功提升至50%以上。憑借優質的服務品質、專業的技術能力以及持續創新的業務模式，本集團實現了售後基盤客戶數量穩步增長。

事故維修市場受保險公司多次費改影響，競爭日益激烈，經銷商盈利空間受到壓縮。在此背景下，本集團以續保業務為突破口，借助保險業務管理系統實施精細化管理，並在部分區域試點續保中心項目。通過這些舉措，續保保單數量同比增長12.9%，保費同比增長14.8%，在與保險公司的合作中始終佔據主動地位。同時，本集團充分發揮集團優勢，通過多渠道廣泛獲取事故線索，並密切關注線索轉化。儘管2024年市場整體呈下滑態勢，本集團事故收入較2023年同期保持穩定。

集團在機電業務方面持續發力，積極推進技術診斷前移，不斷強化專業優勢，致力於提升重點備件滲透率，持續塑造技術領先的品牌形象。此外，通過開展服務營銷競賽，進一步挖掘利潤增長潛力，提升利潤貢獻。

2024年，本集團依託園區化佈局，在重點城市設立钣噴中心、續保中心、客戶服務中心，取得了顯著的集約化效果。不僅提升了人員工作效率，還優化了服務質量。為客戶提供更優質、高效的服務體驗的同時，實現降本增效。

本集團2024年全年售後服務收入為人民幣1,154.2百萬元，較2023年同期人民幣1,260.5百萬元下降了8.4%。售後毛利達成人民幣429.8百萬元，較2023年同期人民幣504.1百萬元下降14.7%。

裝潢業務：驅動售後業務增長新引擎

裝潢業務是集團售後版塊的重要組成，對滿足客戶需求、提升集團競爭力意義重大。2024年，面對多變市場，集團裝潢業務實現多維度發力。

產品篩選上，通過市場調研與數據分析，精準定位適銷產品，充分考慮客戶消費偏好、審美需求和車輛類型差異，滿足個性化需求，增強市場競爭力。

重視一線團隊培訓，通過專家授課、經驗分享、實地考察等提升培訓質量，讓員工掌握最新技術與趨勢。增加培訓頻次，提升員工精品業務能力，鼓勵挖掘二次推薦潛力。

施工環節，組建園區化施工團隊，優化流程，明確分工，引入先進技術與管理模式，提升施工效率，保障施工質量，提供優質服務。

面對市場波動，集團狠抓基礎工作，把控產品質量、優化服務流程、維護客戶關係，推動裝潢業務穩健發展，為售後業務增長貢獻力量。未來持續推進精細化管理，不斷提升業務規模與利潤。

二手車業務：深耕拓展，成果斐然

2024年，本集團積極拓展二手車業務，借助集團品牌影響力和客戶資源，提供一站式購車及置換服務，挖掘新利潤增長點。這一年，集團二手車業務成績亮眼：二手車交易量7,673輛，同比增長4.0%。其中，經銷3,751輛，同比增長29.2%，經銷毛利20.7百萬元，同比增長3.9%。整體新舊比同比增長8.6個百分點。

本集團在業務拓展與創新上多管齊下，一方面，夯實標準化流程，加強核心能力建設，完善業務環節，實施標準化管控，制定精細庫存管理機制；另一方面，推進數字化平台建設，投入會員中心二手車市，引入管理系統，實現全流程管理，拓寬獲客渠道。

在二手車業務發展進程中，本集團積極進取，通過多維度舉措推動業務升級。

在車源方面，大力拓展渠道，採用以舊換新、在用車開發、外採以及內網拍等多種方式，持續擴充優質車源，為業務發展提供堅實基礎。

網點佈局上，打造二手車中心店模式，已順利完成西安、蘭州、銀川三地銷售中心的搭建工作。投入運營後，各地銷售規模均有不同程度提升。

營銷層面，充分利用新媒體平台，積極開展運營工作，增加零售線索；服務領域，不斷推陳出新，開展二手車質保、金融分期、車輛置換等特色服務，從而使二手車零售及金融業務得到長足的發展。同時，升級服務保障，推出「新豐泰認證二手車」與廠家認證、三方認證的三重認證服務，並提供72小時無理由退換保障，極大增強了消費者的購買信心，助力二手車業務蓬勃發展。

客戶管理中心：構築穩固「客戶生態」體系

集團秉持「客戶是企業持續發展的核心載體，客戶滿意是客戶管理根本基石」的理念，搭建客戶運營管理平台，整合客戶資源，提升滿意度與忠誠度，促進市場拓展和業務增長。

2024年，集團借助數字化管理平台，圍繞客戶車輛使用週期挖掘業務觸點，精準獲取客戶畫像。利用新媒體、企業微信、小程序等多渠道，實現商機引流與銷售轉化，從而拓展業務空間。

集團客戶管理中心打造西安、蘭州、銀川等地的中心化運營模式。借助平台融合智能技術，推出多重數字化服務。依據客戶畫像提供定製化服務，並及時關注客戶流失風險，做好招攬。綜上，集團加速數字化轉型，提升服務質效，構建可持續的客戶生態體系，為持續發展築牢根基。

推進傳統品牌與新能源品牌聯合佈局 強化業務發展基礎

本集團在與傳統強勢品牌良好合作的基礎上，亦重視與新能源汽車的合作契機，關注新能源汽車發展速度，持續與品牌方主動溝通，積極與廠家協調授權事宜，共同探討雙方合作模式與商業機會。截至2024年底，本集團已獲得蘭州、銀川、渭南三地騰勢品牌授權，西安兩店和延安的方程豹品牌授權，以及蘭州地區問界品牌授權。從而實現傳統強勢品牌與主流新能源品牌的聯合佈局。

同期，本集團在上述舉措同時，積極借鑒新能源品牌營銷模式和管理機制，優化傳統營銷流程、增強人員培養與業務激勵，強化集團新能源汽車業務發展基礎。

財務回顧

收入

於截至2024年12月31日止年度的收入為人民幣8,608.9百萬元，較2023年同期減少人民幣2,368.9百萬元，降幅為21.6%。其中，新車銷售收入為人民幣7,023.2百萬元，較2023年同期減少人民幣2,272.4百萬元，降幅為24.4%；售後服務業務收入為人民幣1,154.2百萬元，較2023年同期減少人民幣106.3百萬元，降幅為8.4%；二手車銷售收入為人民幣431.5百萬元，較2023年同期增加人民幣9.8百萬元，增幅為2.3%。

本集團的收入大部分來自新車銷售業務，佔截至2024年12月31日止年度收入的81.6%（2023年：84.7%）。另外，售後服務業務佔截至2024年12月31日止年度收入的13.4%（2023年：11.5%），二手車銷售佔截至2024年12月31日止年度收入的5.0%（2023年：3.8%）。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					
	2024年			2023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	5,845,626	19,155	305.2	7,667,818	21,928	349.7
中端市場品牌	1,177,529	7,952	148.1	1,627,824	10,276	158.4
小計／平均	7,023,155	27,107	259.1	9,295,642	32,204	288.6
二手車經銷	431,485	3,751	115.0	421,652	2,904	145.2
售後服務	1,154,250			1,260,529		
總計	8,608,890			10,977,823		

銷售及提供服務成本

截至2024年12月31日止年度的銷售及提供服務成本為人民幣8,638.7百萬元，較2023年同期減少人民幣1,919.0百萬元，降幅為18.2%。其中，於截至2024年12月31日止年度的新車銷售成本為人民幣7,503.5百萬元，較2023年同期減少人民幣1,896.1百萬元，降幅為20.2%。於截至2024年12月31日止年度的售後業務成本為人民幣724.4百萬元，較2023年同期減少人民幣32.0百萬元，降幅為4.2%。於截至2024年12月31日止年度的二手車銷售成本為人民幣410.8百萬元，較2023年同期增加人民幣9.1百萬元，增幅為2.3%。

毛損

截至2024年12月31日止年度錄得毛損為人民幣29.8百萬元，而2023年同期毛利為人民幣420.1百萬元。毛利轉為毛損的變化主要由於受宏觀經濟環境和汽車行業競爭格局加劇等因素的影響，新車銷售盈利能力下降。其中，新車銷售業務錄得毛損為人民幣480.3百萬元，毛損較2023年同期增加人民幣376.3百萬元。售後服務業務毛利為人民幣429.8百萬元，較2023年同期減少人民幣74.3百萬元，降幅為14.7%。二手車業務毛利為人民幣20.7百萬元，較2023年同期增加人民幣0.7百萬元，增幅為3.9%。

於截至2024年12月31日止年度的毛損率為0.3% (2023年毛利率：3.8%)。

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、出售三間附屬公司的虧損以及利息收入等。

截至2024年12月31日止年度的其他收入及收益淨額為人民幣622.3百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣477.4百萬元增加30.4%。增加的主要原因是：集團重點關注水平毛利貢獻度，不斷優化金融服務與產品結構，使得汽車融資代理業務的佣金收益顯著增加。

銷售及經銷開支

截至2024年12月31日止年度的銷售及經銷開支為人民幣445.4百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣543.2百萬元，下降人民幣97.8百萬元，降幅為18.0%。該減少主要是由於人員編製及薪資方案調整使得銷售及經銷僱員薪酬下降以及運用新媒體營銷使得廣宣費用下降所致。就佔收入的百分比而言，銷售及經銷開支較上年有所增加，由截至2023年12月31日止年度的4.9%增加至截至2024年12月31日止年度的5.2%，增加0.3個百分點。

行政開支

截至2024年12月31日止年度的行政開支為人民幣238.5百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣241.2百萬元，減少人民幣2.7百萬元，降幅為1.1%。該減少主要是由於在業務中心化管理下人員編製減少以及調整了薪酬方案使得行政僱員薪酬下降所致。就佔收入的百分比而言，行政開支較上年同期有所增加，由截至2023年12月31日止年度的2.2%增加至截至2024年12月31日止年度的2.8%，增加0.6個百分點。

融資成本

截至2024年12月31日止年度的融資成本為人民幣96.2百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣95.2百萬元增加1.1%。該增加主要是由於：(1)部分在建工程本期間轉入固定資產，相關借款利息停止資本化，使得費用化利息增加；及(2)合理控制存貨採購規模，提高資金使用效率，從而減少融資規模，降低融資成本，共同所致。

除稅前虧損

綜合上文所述，截至2024年12月31日止年度的除稅前虧損為人民幣187.7百萬元，而截至2023年12月31日止年度的除稅前利潤為人民幣18.0百萬元。

所得稅開支

截至2024年12月31日止年度的所得稅開支為人民幣25.3百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣6.1百萬元增加人民幣19.2百萬元，主要受部分虧損附屬公司尚未確認遞延所得稅項資產的稅項虧損影響所致。

年內虧損

綜合上文所述，截至2024年12月31日止年度的年內虧損為人民幣213.0百萬元，而截至2023年12月31日止年度的利潤為人民幣11.9百萬元。

母公司所有人應佔年內虧損

截至2024年12月31日止年度，母公司所有人應佔年內虧損為人民幣213.0百萬元，而截至2023年12月31日止年度的利潤為人民幣11.9百萬元。

流動資金和資本來源

現金流

截至2024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523.2百萬元，而截至2023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365.7百萬元。經營活動現金流入淨額增加主要是由於合理控制庫存規模，優化庫存結構所致。

截至2024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152.4百萬元，而截至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。投資活動淨流出現金量減少主要是由於前期投資項目已在本期間竣工。

截至2024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522.9百萬元，而截至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。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2024年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣353.3百萬元，而於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。

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2024年12月31日，本集團的存貨為人民幣1,011.5百萬元，較於2023年12月31日的人民幣1,277.5百萬元減少20.8%，主要是因為集團注重存貨管理，始終致力於將存貨的採購規模、銷售周轉率、盤活程度調校至最佳比例狀態，以此作為核心管理目標。

2024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49.1天，較2023年的45.6天有所上升。主

要是由於本期間在運營過程中著力消化了年初相對較高規模的存貨。至年末，庫存規模相對年初已下降。

銀行貸款及其他借貸

於2024年12月31日，本集團的銀行貸款及其他借貸為人民幣2,062.9百萬元，與於2023年12月31日的人民幣2,521.1百萬元比較減少18.2%。

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			
	2024年 實際利率 (%)	金額 人民幣千元	2023年 實際利率 (%)	金額 人民幣千元
即期				
銀行貸款	2.9-5.8	1,337,664	2.9-5.8	1,464,660
其他借貸	2.3-8.5	282,288	1.3-8.5	347,040
小計		1,619,952		1,811,700
非即期				
銀行貸款	4.4-5.8	442,963	3.5-5.8	709,402
小計		442,963		709,402
總計		2,062,915		2,521,102
其中：				
抵押貸款		1,315,493		1,818,526
無抵押貸款		747,422		702,576
總計		2,062,915		2,521,102

於2024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46.9%(2023年：49.2%)。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2024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2024年12月31日，本集團已抵押或質押的資產包括：(i)人民幣498.1百萬元的存貨；(ii)人民幣697.2百萬元的物業、廠房及設備；(iii)人民幣344.7百萬元的土地使用權；及(iv)人民幣99.4百萬元的已質押銀行存款。

於2024年12月31日，本集團人民幣406.2百萬元的若干存貨及人民幣550.7百萬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2024年12月31日止年度，本集團資本開支總額為人民幣257.5百萬元，較截至2023年12月31日止年度的人民幣339.7百萬元減少人民幣82.2百萬元。

員工成本及員工薪酬政策

於2024年12月31日，本集團僱有員工2,440人。本集團員工成本自截至2023年12月31日止年度的人民幣386.0百萬元減少17.2%至截至2024年12月31日止年度的人民幣319.8百萬元，該減少主要是因為本集團積極調整人員編製及績效方案，提升人效比所致。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。公司董事的薪酬由董事會薪酬委員會根據工作性質、個人經驗和市場趨勢確定。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。

重大收購及出售

於2024年7月20日，本公司若干間接全資附屬公司與中升(大連)集團有限公司(為中升集團控股有限公司(股份代號：0881)的間接全資附屬公司)訂立股份出售協議(「**股份出售協議**」)，以分別出售(「**出售事項**」)於蘇州新豐泰豐田汽車銷售服務有限公司、無錫豐泰凱達汽車銷售服務有限公司及揚州新豐泰鈞盛雷克薩斯汽車銷售服務有限公司(「**目標附屬公司**」)(於出售事項前均為本公司之間接全資附屬公司)的合共全部股權。根據股份出售協議，出售事項項下擬進行交易的代價合共將不超過人民幣51.0百萬元。

由於股份出售協議項下擬進行的交易均涉及向同一實體出售目標公司的股權，根據上市規則第14.22條，該等交易應合併計算，作為一項交易處理。由於根據上市規則第14.07條就出售事項計算的一項或多項適用百分比率超過5%但低於25%，根據上市規則第14章，股份出售協議項下擬進行的交易構成本公司的須予披露交易，因此須遵守上市規則下的申報及公告規定。

出售事項於2024年8月1日交割完成，出售事項的最終交易代價為合共人民幣41.1百萬元。於出售事項完成後，本公司不再擁有目標附屬公司的任何股權。有關進一步詳情，請參閱本公司日期為2024年7月20日的公告。

未來策略及展望

2025年中國經濟走勢預測－穩中求進，推動經濟持續回升向好

2025年，世界經濟發展不確定性增大。我國經濟長期向好的基本面沒有變化，突出表現在產業鏈、供應鏈完整齊全，科技創新能力持續提升，產業結構不斷升級，數字經濟、綠色產業、高技術產業和裝備製造業迅速發展，新經濟增長動能不斷增強。2025年我國經濟增長預計在4.5%左右。如果繼續採取必要的經濟擴張措施、加快改革開放政策落地，2025年經濟增長可達到5%左右。2024年的居民可支配收入快於經濟增長，有利於穩定2025年的消費，2025年社會消費品零售額可增長5%左右，服務消費零售額增長5.5%左右。

中央經濟工作會議明確，2025年要實施更加積極的財政政策、適度寬鬆的貨幣政策，加強財政、貨幣、就業、產業、區域、貿易、環保、監管等政策和改革開放舉措的協調配合，完善部門間有效溝通、協商反饋機制，增強政策合力。同時中央經濟工作會議把「大力提振消費、提高投資效益，全方位擴大國內需求」擺在任務首位。國家發展改革委持續發力，加力做好「兩新」工作，實施提振消費專項行動，推動消費擴量提質增效。商務部黨組擴大會議強調，2025年要著力擴消費穩外貿穩外資，擴大高水平對外開放。全國市場監管工作會議表示，2025年將深入實施優化消費環境三年行動。

國務院發展研究中心市場經濟研究所研究員陳麗芬表示，消費是內需的重要組成部分，是經濟增長的主引擎，中央經濟工作會議作出「大力提振消費」的系列部署，可以預期，2025年消費增長的基礎將進一步夯實，促進消費市場持續回升向好。同時，商品和服務消費的潛力空間將加快釋放。陳麗芬表示，2024年以舊換新政策持續顯效，汽車、家電、家居等重點商品銷售向好。2025年進一步加力擴圍將推動耐用品消費潛力持續釋放。

西安－加快提升國家中心城市綜合能級

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八次全體會議中，省委常委、西安市委書記方紅衛指出，2025年是「十四五」規劃收官之年，要紮實推動高質量發展。方紅衛強調，要深化科技創新和產業創新融合發展機制改革，以「雙中心」建設為統領夯實產業強市基礎。西安市市長葉牛平在安排2025年經濟工作時強調，要圍著企業幹，「一企一策」幫助重點企業擴產增效，協同聯動促進小微企業升規達限，聚焦企業需求優化營商環境，精準服務企業發展壯大，切實以市場主體支撐經濟增長。西安市商務局發佈《2025年西安市加力擴圍消費品以舊換新政策措施及實施方案的通知》中顯示，新一輪以舊換新補貼政策涵蓋汽車、家電、數碼、電動自行車、家裝廚衛五大領域，補貼範圍進一步擴大，其中汽車領域將符合條件的「國四」排放車型納入汽車報廢更新補貼範圍，車輛的註冊登記時間也有一定順延。

2025年中國乘用車市場

國家發改委和財政部1月8日發佈的《關於2025年加力擴圍實施大規模設備更新和消費品以舊換新政策的通知》，相信隨著系列政策出台落地，政策組合效應不斷釋放，將進一步釋放汽車市場潛力。

中國汽車工業協會副秘書長陳士華表示，2025年，我國汽車產銷將繼續保持增長。中國汽車工業協會專務副秘書長許海東表示，在宏觀政策活力加速釋放、「兩新」政策持續發揮作用、新能源免購置稅政策延續以及海外市場空間持續擴大等有利因素影響下，2025年中國汽車總銷量預計將達到3,290萬輛，同比增長4.7%。2025年國內乘用車市場表現，中汽協方面預測其總銷量將實現同比4.9%的增長，達到2,890萬輛。對於2025年中國新能源汽車市場發展預期，許海東認為其將繼續保持快速增長，全年銷量或達到1,600萬輛，實現24.4%的同比增長率。

乘聯分會秘書長崔東樹表示，新能源汽車規模呈現爆發式增長，單車批量大幅增大，單車成本明顯下降，而且頭部的競爭格局仍未穩定。因此，在這種高增長的市場中，2025年「價格戰」仍將延續；蓋世汽車研究院預測2025年中國乘用車市場有望實現2,809萬輛銷量規模，同比增長2%左右。

2025年初，商務部等8部門辦公廳聯合印發《關於做好2025年汽車以舊換新工作的通知》（以下簡稱《通知》），進一步明確了2025年汽車以舊換新補貼政策。下一步，商務部將會同有關部門，指導各地方落實好補貼政策，做好政策銜接，加大宣傳解讀力度，便利消費者參與汽車以舊換新，更好滿足人民群眾美好生活需要。

加快頭部新能源品牌佈局 擴大優勢品牌合作區域

在品牌網絡發展方面，在激烈競爭下「價格戰」頻發的市場環境，本集團時刻關注品牌發展趨勢，積極調整品牌戰略，推進品牌和網點的轉型升級。加強與比亞迪、問界等頭部新能源品牌的合作，積極加速新能源品牌網點的建設與落成。

截至2024年底，蘭州騰勢中心店、西安方程豹4S店，均已建成正式開業。銀川和渭南兩地騰勢快閃店也在試運營中。蘭州問界用戶中心也已於2025年1月正式開業，此外銀川騰勢中心店和渭南騰勢4S店也將於2025年3月陸續開工建設。

在激烈的市場競爭環境下，新能源汽車品牌格局已愈發清晰。展望未來，中國汽車市場將在政策引導、技術創新與消費升級的共同推動下，開啟更加智能化、品質化、個性化汽車產品的需求增長，中國汽車市場將迎來前所未有的發展機遇，展現出無限可能。

未來，本集團將依據部分傳統品牌網點實際業務容量，繼續深化和擴大與新能源頭部品牌合作區域和網點數量，順應新能源汽車滲透率不斷提升的趨勢，結合頭部廠家全國佈局的需要，持續擴大本集團在陝西、甘肅、寧夏等地優勢區域和核心資產的轉化與佈局合作。

西安豐泰里汽車主題時尚街區項目2024年底進入試運營階段

新豐泰集團投資建設的西安、蘭州兩個「豐泰里」汽車時尚街區項目均已完成政府驗收並獲取房產證。

西安豐泰里汽車主題時尚街區項目已於2024年底進入試運營階段，目前凱迪拉克、大眾安徽、BYD一王朝已經入駐，後期也將陸續引進如新能源汽車主題業態，配套引入咖啡、商務餐飲等目的性業態，通過主題化的商業空間打造，帶動區域消費升級，成為區域商業新地標；蘭州豐泰里汽車主題街區項目已進入運營階段，目前已開業：寶馬、廣汽豐田、騰勢，以及一些運動休閒類品牌。後期將陸續引進新能源品牌主題業態、餐飲、教育等相關業態，力爭後期達到100%的開業率。

數字化賦能，引領發展

2024年，本集團積極推進數字化建設，通過引入試點電子工牌定位、錄音，大模型等先進技術，取得了較好的效果。通過電子工牌定位，可以實現員工外勤、工作軌跡記錄等功能，該項目在西安地區事故外拓中快速清晰瞭解外拓人員動態，快速合理分配人員工作，有效提高了人員到達事故現場的及時性。

截至2024年底，本集團私域流量池中，會員中心註冊用戶達35.2萬人，企微累計添加客戶41.1萬人，成功綁定車牌20.9萬用戶。保險跟蹤系統的上線，規範了續保人員的工作，及時提供續保線索從而提升續保業績。

在未來，我們將繼續推進數字化建設，不斷提升企業的數字化水平。我們將加強與合作夥伴的合作，共同探索數字化建設的新途徑和新方法，為企業的發展注入新的活力。

利用智能化管理平台及多樣化創新營銷，全面觸達客戶需求，提升客戶體驗

當前汽車市場競爭日益激烈，消費者心理、產品訴求需求不斷變化，本集團積極調整營銷戰略，利用智能化管理平台及多樣化創新營銷，建立並強化消費者與車之間的關係，全方位滿足客戶多樣化需求及體驗。2024年，本集團結合會員中心招募聚焦女性車主參與訪談項目，通過短視頻精準傳播，提升女性車主的購車體驗，增強消費者與品牌、集團之間的情感連接，全年共發佈6期，得到客戶一致好評。同時本集團多方面觸達新媒體，一方面鞏固各店新媒體運營基礎，對各店新媒體直播場次及投流提出了更高要求，同時要求各店開展新媒體專場活動，集團層面策劃開展多品牌全國聯動線上直播購車節活動，總經理牽頭，多業務部門參與直播及短視頻拍攝中；另一方面集團進一步拓展媒體渠道，要求各品牌店搭建新媒體矩陣，業務部門員工創建個人賬號，吸引更多渠道潛客；同時集團重視社交營銷，要求各店開展重點客戶小紅書交車作業的種草計劃，讓客戶在自有平台上進行發佈種草，拉近與客戶距離的同時形成口碑營銷，截止2024年底，集團新媒體訂單同比增長55%，有效促進渠道拓展。

同時本集團堅持長期主義，重視老客戶維繫及圈層營銷，積極開展保客活動，開發異業資源，全面推進各項市場營銷活動的開展，從而提升客戶滿意度，增強客戶對集團的信任感及認同感，促進集團影響力的提升。

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，同時可保障及提升股東權益。本公司已採用《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》(「**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2024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(包括出售具有上市規則所賦予涵義的庫存股份(「**庫存股份**」))。截至2024年12月31日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大訴訟

於截至2024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

2025年3月10日，陝西新豐泰匯翔汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰駿美汽車銷售服務有限公司、北京新豐泰博奧汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰尚眾汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰迎賓汽車銷售服務有限公司、延安新豐泰博奧汽車有限責任公司及新豐泰(香港)有限公司(統稱為「賣方」)(均為本公司的間接全資附屬公司)與西安中嶼房地產有限公司(「買方」)訂立了股權轉讓協議。根據該協議，買方有條件同意收購，而賣方有條件同意出售西安新豐泰涇河物流開發有限公司(「目標公司」)的全部股權，總對價為人民幣8,192萬元(「出售事項」)。目標公司擁有一處位於陝西省西安市高陵區涇河工業園的物業。

本公司已根據上市規則第14.44條獲得控股股東的書面批准。因此，本公司將不會召開股東大會批准該出售事項。本公司正在準備出售事項的通函，並將在適當時候將其寄發給公司股東。

有關出售事項的更多詳情，請參閱本公司於2025年3月10日、2025年3月12日及2025年3月24日發佈的公告。

除上述披露外，自2025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2024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)、劉曉峰博士及劉啟明先生組成。

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2024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2024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2024年12月31日止年度的任何末期股息。

股東週年大會

2025年股東週年大會將於2025年5月28日(星期三)舉行，大會通告將按上市規則規定的方式提供予本公司股東。為確定有權出席2025年股東週年大會並於會上投票的股東名單，本公司將於2025年5月23日(星期五)至2025年5月28日(星期三)(包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格出席2025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2025年5月22日(星期四)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香港聯合交易所有限公司網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.sunfonda.com.cn)。

本公司2024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香港聯合交易所有限公司網站。

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，2025年3月26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，即劉曉峰博士、韓秦春博士及劉啟明先生。

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。