

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)

截至二零二六年六月三十日止六個月未經審核中期業績公告

財務摘要

於2026年1月1日至2026年6月30日期間（「**本期間**」），本集團錄得：

- 收入為人民幣2,913.1百萬元，較2025年同期下降20.1%，其中包括：
 - 新車銷量下降12.3%至10,179輛，新車銷售收入下降21.5%至人民幣2,332.5百萬元；
 - 售後服務收入下降13.5%至人民幣447.2百萬元；及
 - 二手車銷售收入下降16.6%至人民幣133.4百萬元。
- 毛利為人民幣109.4百萬元（2025年同期毛損：人民幣46.5百萬元）。
- 毛利率為3.8%（2025年同期毛損率：1.3%）。
- 本期間除稅前虧損為人民幣79.6百萬元，虧損較2025年同期減少11.2%。

本期間本公司所有人應佔虧損為人民幣74.2百萬元，虧損較2025年同期減少13.3%。

本期間本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0.12元（2025年同期：每股虧損為人民幣0.14元）。

中期業績

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」、「我們」或「新豐泰集團」）截至2026年6月30日止六個月期間（「本期間」）之未經審核綜合業績。

中期簡明綜合損益表

截至2026年6月30日止六個月

		截至2026年 6月30日 止六個月 (未經審核) 人民幣千元	截至2025 年6月30日 止六個月 (未經審核) 人民幣千元
	附註		
收入	4(a)	2,913,106	3,646,293
銷售及服務成本	5(b)	<u>(2,803,692)</u>	<u>(3,692,779)</u>
毛利／(毛損)		109,414	(46,486)
其他收入及收益淨額	4(b)	87,713	286,959
銷售及分銷開支		(150,984)	(191,328)
行政開支		<u>(91,121)</u>	<u>(93,367)</u>
經營虧損		(44,978)	(44,222)
融資成本	6	<u>(34,642)</u>	<u>(45,346)</u>
除稅前虧損	5	(79,620)	(89,568)
所得稅抵免	7	<u>5,266</u>	<u>4,016</u>
期內虧損		<u>(74,354)</u>	<u>(85,552)</u>
以下人士應佔：			
本公司所有人		(74,173)	(85,552)
非控股權益		<u>(181)</u>	<u>—</u>
		<u>(74,354)</u>	<u>(85,552)</u>
每股虧損	9		
基本及攤薄 (人民幣)		<u>(0.12)</u>	<u>(0.14)</u>

中期簡明綜合全面收益表

截至2026年6月30日止六個月

	截至2026年 6月30日 止六個月 (未經審核) 人民幣千元	截至2025 年6月30日 止六個月 (未經審核) 人民幣千元
期內虧損	<u>(74,354)</u>	<u>(85,552)</u>
於其後期間可能重新分類至損益的其他全面開支：		
換算海外業務的匯兌差額	<u>(2,750)</u>	<u>(414)</u>
期內其他全面開支，扣除稅項	<u>(2,750)</u>	<u>(414)</u>
期內全面開支總額	<u>(77,104)</u>	<u>(85,966)</u>
以下人士應佔期內全面開支總額：		
本公司所有人	(76,923)	(85,966)
非控股權益	<u>(181)</u>	<u>—</u>
	<u>(77,104)</u>	<u>(85,966)</u>

中期簡明綜合財務狀況表

2026年6月30日

		2026年 6月30日 (未經審核) 附註 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		1,412,677	1,472,394
使用權資產		510,187	516,721
無形資產		8,117	8,684
預付款項		11,606	17,665
商譽		10,284	10,284
遞延稅項資產		52,740	47,447
投資物業		166,000	166,000
非流動資產總值		2,171,611	2,239,195
流動資產			
存貨	10	674,463	874,697
應收貿易賬款	11	44,396	33,046
預付款項、其他應收款項及其他資產	12	557,615	683,925
按公平值計入損益的金融資產		6,773	7,369
已質押存款		500,109	883,945
在途現金		6,256	2,545
短期存款		44,769	46,895
現金及銀行存款		411,352	365,629
流動資產總值		2,245,733	2,898,051
流動負債			
銀行貸款及其他借貸	13	1,218,406	1,402,216
應付貿易賬款及票據	14	653,482	1,049,079
其他應付款項及應計費用		215,194	234,012
租賃負債		3,440	2,703
應付所得稅		1,130	4,154
流動負債總值		2,091,652	2,692,164
流動資產淨值		154,081	205,887
總資產減流動負債		2,325,692	2,445,082

中期簡明綜合財務狀況表(續)

2026年6月30日

		2026年 6月30日 (未經審核) 附註 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
非流動負債			
銀行貸款及其他借貸	13	315,355	359,378
租賃負債		20,710	19,634
遞延稅項負債		25,425	24,764
非流動負債總值		361,490	403,776
資產淨值		1,964,202	2,041,306
資本及儲備			
股本		377	377
股份溢價及儲備		1,955,448	2,032,371
本公司所有人應佔權益		1,955,825	2,032,748
非控股權益		8,377	8,558
總權益		1,964,202	2,041,306

中期簡明綜合權益變動表

截至2026年6月30日止六個月

	本公司所有人應佔										
	股本	股份溢價	資本儲備	法定儲備	合併儲備	股份獎勵	匯兌波動	保留利潤	小計	非控股權益	總權益
						儲備	儲備				
						人民幣 千元	人民幣 千元				
於2026年1月1日 (經審核)	377	110,240	118,045	192,173	157,947	14,594	42,296	1,397,076	2,032,748	8,558	2,041,306
期內虧損	-	-	-	-	-	-	-	(74,173)	(74,173)	(181)	(74,354)
期內其他全面開支：											
換算海外業務的											
匯兌差額	-	-	-	-	-	-	(2,750)	-	(2,750)	-	(2,750)
期內全面開支總額	-	-	-	-	-	-	(2,750)	(74,173)	(76,923)	(181)	(77,104)
於2026年6月30日 (未經審核)	377	110,240	118,045	192,173	157,947	14,594	39,546	1,322,903	1,955,825	8,377	1,964,202

中期簡明綜合權益變動表(續)

截至2025年6月30日止六個月

本公司所有人應佔

	本公司所有人應佔										
	股本	股份溢價	資本儲備	法定儲備	合併儲備	股份獎勵 儲備	匯兌波動 儲備	保留利潤	小計	非控股權益	總權益
	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元
於2025年1月1日 (經審核)	377	87,282	118,045	190,130	157,947	14,594	41,394	1,644,228	2,253,997	–	2,253,997
期內虧損	–	–	–	–	–	–	–	(85,552)	(85,552)	–	(85,552)
期內其他全面開支： 換算海外業務的 匯兌差額	–	–	–	–	–	–	(414)	–	(414)	–	(414)
期內全面開支總額 於一家附屬公司的 擁有權益變動	–	–	–	–	–	–	(414)	(85,552)	(85,966)	–	(85,966)
	–	22,958	–	–	–	–	–	–	22,958	8,805	31,763
於2025年6月30日 (未經審核)	<u>377</u>	<u>110,240</u>	<u>118,045</u>	<u>190,130</u>	<u>157,947</u>	<u>14,594</u>	<u>40,980</u>	<u>1,558,676</u>	<u>2,190,989</u>	<u>8,805</u>	<u>2,199,794</u>

中期簡明綜合財務報表附註

截至2026年6月30日止六個月

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（統稱為「**本集團**」）主要於中華人民共和國（「**中國**」）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. 編製基準及會計政策

2.1 編製基準

截至2026年6月30日止六個月的中期簡明綜合財務資料乃根據香港會計準則第34號中期財務報告而編製。中期簡明綜合財務資料並未包含年度財務報表規定的所有資料及披露，且應與本集團截至2025年12月31日止年度的年度綜合財務報表一併閱讀。

2.2 會計政策變動及披露

編製中期簡明綜合財務資料採納的會計政策與編製本集團截至2025年12月31日止年度的年度綜合財務報表所應用者一致，惟於本期間的財務資料中首次採納以下經修訂香港財務報告準則會計準則除外。

本集團採納之新訂準則及準則之修訂本

香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號之修訂本	金融工具分類及計量之修訂本
香港財務報告準則第9號及香港財務報告準則第7號之修訂本	依賴自然條件之電力合約
香港財務報告準則會計準則之年度改進—第11冊	香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第7號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第10號及香港會計準則第7號之修訂本

應用該等修訂本對中期簡明綜合財務報表並無重大影響。

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

由於本集團主要收入及經營利潤均來自中國的汽車銷售及服務，且本集團90%以上的非流動資產及負債均位於中國，故並無根據香港財務報告準則第8號經營分部呈列地區分部資料。

主要客戶資料

期內，由於本集團向單一客戶作出的銷售並未達到本集團收入的10%或以上，故並無根據香港財務報告準則第8號經營分部呈列主要客戶資料。

4. 收入、其他收入及收益淨額

(a) 收入：

收入分析如下：

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 (未經審核)	2025年 人民幣千元 (未經審核)
客戶合約收入		
收入分類資料		
貨品或服務類別		
銷售汽車所得收入	2,465,886	3,129,414
售後服務所得收入	447,220	516,879
客戶合約收入總額	<u>2,913,106</u>	<u>3,646,293</u>
收入確認時間		
於某一時間點	<u>2,913,106</u>	<u>3,646,293</u>

(b) 其他收入及收益淨額：

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 (未經審核)	2025年 人民幣千元 (未經審核)
佣金收入	56,045	262,780
物流及倉儲收入	10,174	10,048
政府補助	107	154
利息收入	2,091	4,100
處置無形資產虧損淨額	(191)	—
出售物業、廠房及設備虧損淨額	(1,981)	(2,680)
處置使用權資產虧損淨額	—	(57)
公平值(虧損)/收益淨額：		
按公平值計入損益的金融資產	(596)	1,459
其他	22,064	11,155
總計	87,713	286,959

5. 除稅前虧損

本集團除稅前虧損乃扣除/(計入)下列各項後得出：

	截至6月30日止六個月	
	2026年 人民幣千元 (未經審核)	2025年 人民幣千元 (未經審核)
(a) 僱員福利開支(包括董事及主要管理人員酬金)		
工資及薪金	100,974	103,366
其他福利	1,771	21,236
總計	102,745	124,602
(b) 銷售及服務成本：		
汽車銷售成本	2,519,254	3,366,238
其他*	284,438	326,541
總計	2,803,692	3,692,779

* 銷售及服務成本包括僱員福利開支人民幣14,927,000元(截至2025年6月30日止六個月：人民幣17,727,000元)。

截至6月30日止六個月	
2026年	2025年
人民幣千元	人民幣千元
(未經審核)	(未經審核)

(c) 其他項目

物業、廠房及設備折舊	58,172	95,662
使用權資產折舊	9,636	12,363
無形資產攤銷	376	430
廣告及業務宣傳開支	10,486	21,723
租賃開支	11,658	8,479
銀行收費	1,255	1,972
辦公室費用	16,257	11,699
物流費用	1,372	8,211
處置使用權資產的虧損淨額	—	57
處置無形資產虧損淨額	191	—
出售物業、廠房及設備虧損淨額	1,981	2,680

6. 融資成本

截至6月30日止六個月	
2026年	2025年
人民幣千元	人民幣千元
(未經審核)	(未經審核)

銀行借貸及其他借貸的利息	33,991	43,652
租賃負債利息開支	651	1,694

總計	34,642	45,346
----	--------	--------

7. 所得稅抵免

截至6月30日止六個月	
2026年	2025年
人民幣千元	人民幣千元
(未經審核)	(未經審核)

期內溢利即期稅項	(333)	6,424
遞延稅項	(4,933)	(10,440)

總計	(5,266)	(4,016)
----	---------	---------

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期內就在香港產生的估計應課稅利潤按16.5%（2025年：16.5%）稅率繳納所得稅。於期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%。

8. 股息

本公司於本期間並未派付或宣派任何中期股息（截至2025年6月30日止六個月：無）。

9. 每股虧損

每股基本虧損金額乃根據截至2026年6月30日止六個月內本公司普通權益持有人應佔虧損及期內已發行普通股加權平均數600,000,000股（截至2025年6月30日止六個月：600,000,000股）計算。

於截至2026年6月30日及2025年6月30日止期間，本集團並無任何有潛在攤薄影響之已發行普通股。

截至6月30日止六個月	
2026年	2025年
人民幣千元	人民幣千元
(未經審核)	(未經審核)

虧損

本公司普通股權益持有人應佔虧損	(74,173)	(85,552)
-----------------	----------	----------

截至6月30日止六個月
2026年 **2025年**

股份

期內已發行普通股加權平均數	600,000,000	600,000,000
---------------	--------------------	-------------

每股虧損

基本及攤薄 (人民幣)	(0.12)	(0.14)
-------------	---------------	--------

10. 存貨

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
汽車	634,518	820,708
零配件	62,489	81,456
	697,007	902,164
減：減值	(22,544)	(27,467)
總計	674,463	874,697

於2026年6月30日，本集團總賬面值約人民幣461,982,000元（2025年12月31日：人民幣579,747,000元）及人民幣208,923,000元（2025年12月31日：人民幣200,856,000元）的若干存貨已分別質押作為本集團銀行貸款及其他借貸（附註13(a)(iv)）以及應付票據（附註14）的抵押品。

11. 應收貿易賬款

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
應收貿易賬款	44,396	33,046

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。

於報告期末，應收貿易賬款按發票日期計算的賬齡分析如下：

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
三個月內	35,184	22,865
超過三個月但少於一年	7,801	7,154
超過一年	1,411	3,027
總計	<u>44,396</u>	<u>33,046</u>

12. 預付款項、其他應收款項及其他資產

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
支付予供應商的預付款項及按金	199,400	181,166
應收賣方返點	156,188	255,839
可收回增值稅	67,981	93,987
其他	134,046	152,933
總計	<u>557,615</u>	<u>683,925</u>

計入上述結餘的金融資產與近期並無違約及逾期記錄的應收款項有關。於2026年6月30日及2025年12月31日，虧損撥備被評估為微乎其微。

13. 銀行貸款及其他借貸

	2026年6月30日 (未經審核)			2025年12月31日 (經審核)		
	實際利率 (%)	到期	金額 人民幣千元	實際利率 (%)	到期	金額 人民幣千元
即期						
銀行貸款	2.35-5.15	2027	1,064,109	2.35-4.80	2026	1,166,630
其他借貸	1.88-8.50	2027	<u>154,297</u>	2.48-8.50	2026	<u>235,586</u>
總計－即期			<u>1,218,406</u>			<u>1,402,216</u>
非即期						
銀行貸款	4.45-5.15	2027-2034	<u>315,355</u>	4.35-5.80	2027-2034	<u>359,378</u>
總計－非即期			<u>315,355</u>			<u>359,378</u>
總計			<u><u>1,533,761</u></u>			<u><u>1,761,594</u></u>
銀行貸款及其他借貸包括：						
有抵押貸款(a)			1,334,751			1,357,116
無抵押貸款			<u>199,010</u>			<u>404,478</u>
總計			<u><u>1,533,761</u></u>			<u><u>1,761,594</u></u>

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
分析為		
應償還銀行貸款：		
於一年內	1,064,109	1,166,630
於第二年	75,388	24,000
於第三至第五年(包括首尾兩年)	181,026	207,675
超過五年	58,941	127,703
	<u>1,379,464</u>	<u>1,526,008</u>
其他應償還借貸：		
於一年內	154,297	235,586
總計	<u>1,533,761</u>	<u>1,761,594</u>

(a) 於2026年6月30日，本集團若干銀行貸款及其他借貸以下列各項作抵押：

- (i) 本集團總賬面值約人民幣360,071,000元(2025年12月31日：人民幣373,504,000元)位於中國的土地使用權的按揭；
- (ii) 本集團總賬面淨值約人民幣865,799,000元(2025年12月31日：人民幣858,439,000元)的建築物的按揭；
- (iii) 本集團總賬面值約人民幣166,000,000元(2025年12月31日：人民幣166,000,000元)的投資物業的按揭；
- (iv) 本集團總賬面值約人民幣461,982,000元(2025年12月31日：人民幣579,747,000元)的存貨的按揭；
- (v) 本集團總賬面值約人民幣98,995,000元(2025年12月31日：人民幣95,850,000元)的銀行存款的按揭。

(b) 於2026年6月30日及2025年12月31日，所有銀行貸款及其他借貸均以人民幣計值。

14. 應付貿易賬款及票據

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
應付貿易賬款	63,191	75,868
應付票據	<u>590,291</u>	<u>973,211</u>
應付貿易賬款及票據	<u><u>653,482</u></u>	<u><u>1,049,079</u></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：

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
三個月內	120,313	699,710
三至六個月	520,488	338,125
六至十二個月	6,203	3,166
超過十二個月	<u>6,478</u>	<u>8,078</u>
總計	<u><u>653,482</u></u>	<u><u>1,049,079</u></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2026年6月30日，本集團的應付票據乃以本集團的存貨及銀行存款按揭作抵押，其總賬面值分別約為人民幣208,923,000元（2025年12月31日：人民幣200,856,000元）及人民幣400,115,000元（2025年12月31日：人民幣783,987,000元）。

15. 承擔

本集團於報告期末擁有以下合約承擔：

	2026年 6月30日 (未經審核) 人民幣千元	2025年 12月31日 (經審核) 人民幣千元
已訂約但未撥備建築物	<u><u>391</u></u>	<u><u>280</u></u>

16. 報告期後事項

於2026年6月30日後，本集團並無進行任何重大期後事項。

管理層討論及分析

市場回顧

全國宏觀經濟概況

上半年外部環境錯綜複雜，地緣衝突帶來多重外部壓力，中國國內經濟平穩提質，產業結構持續優化，主要宏觀指標運行在合理區間。根據國家統計局發佈數據，上半年中國國內生產總值（GDP）為人民幣695,704億元，按不變價格計算，同比增長4.7%；上半年，社會消費品零售總額人民幣248,722億元，同比增長1.3%。上半年居民消費價格（CPI）溫和回升，同比上漲1.0%。國內外貿韌性彰顯，產業綠色轉型持續提速，上半年新能源汽車零售滲透率連續三個月超過60%。

集團核心經營區域經濟運行情況

2026年上半年，集團網絡主要覆蓋地區陝西省經濟運行穩中有進，高質量發展扎實推進。根據地區生產總值統一核算結果，全省實現地區生產總值人民幣17,533.45億元，按不變價格計算，同比增長3.8%。規模以上工業增加值同比增長4.9%。社會消費品零售總額人民幣5,844.40億元，同比增長1.1%。全省貨物進出口總額人民幣4,727.51億元，同比增長93.7%。出口人民幣3,675.86億元，增長1.2倍。貿易順差持續擴大。

同期，本集團另一主要業務所在地甘肅省經濟運行平穩向好。全省實現地區生產總值人民幣6,959.1億元，按不變價格計算，同比增長4.9%。全省規模以上工業增加值同比增長6.7%，較全國高出1.3個百分點；39個行業大類中22個實現同比增長；社會消費品零售總額人民幣2,201.2億元，同比增長1.1%；新能源汽車零售額增長6.4%。全省進出口總值人民幣390.4億元，同比增長10.1%，其中出口人民幣98.2億元，增長14.7%；全體居民人均可支配收入人民幣13,909元，增長6.8%，增速連續13個季度高於全國。

上半年中國乘用車市場表現

據中國汽車工業協會分析，2026年上半年，中國汽車行業運行總體平穩，產銷累計降幅逐月收窄。市場流向主要呈現三個分化特徵：一是內需承壓明顯，銷量兩位數下降；出口超預期增長，形成穩定支撐。二是乘用車市場表現欠佳，出現小幅下滑。三是產業新舊動能持續轉換，傳統燃油車市場進一步萎縮，新能源汽車穩定增長。

中國汽車工業協會發佈數據顯示，1-6月汽車產銷分別完成1,499.3萬輛和1,501.7萬輛，同比分別下降4%和4.1%。國內汽車銷量992.1萬輛，同比下降21.1%。其中傳統燃油汽車國內銷量483.1萬輛，同比下降27.8%。汽車出口509.6萬輛，同比增長65.3%，其中新能源汽車出口235.5萬輛，同比增長1.2倍；傳統燃油汽車出口274.1萬輛，同比增長35.5%。

1-6月，乘用車產銷分別完成1,272.1萬輛和1,272萬輛，同比分別下降5.9%和6%。傳統燃油乘用車中，主流價格區間銷量普遍下行，銷量集中於A級車型及人民幣10-15萬元價格帶。新能源乘用車增長主力集中於B級車型與人民幣10-15萬元區間，人民幣35-40萬元高端新能源車型同樣保持穩步增長。上半年乘用車國內銷量828.8萬輛，同比下降24.3%，燃油乘用車國內銷量369.4萬輛，同比下滑31.9%；乘用車出口443.2萬輛，同比增長71.7%。

1-6月，新能源汽車產銷分別完成743.8萬輛和744.6萬輛，同比分別增長6.7%和7.3%，新能源汽車新車銷量達到汽車總銷量的49.6%。行業整體增長主要由出口帶動，國內市場銷量有所承壓：新能源汽車國內銷量509萬輛，同比下降13.4%。其中，新能源乘用車國內銷量459.4萬輛，同比下降16.8%。新能源乘用車國內銷量佔乘用車國內銷量比例為55.4%；6月新能源乘用車國內銷量佔乘用車國內銷量比例進一步達67.2%。

據公安部統計，截至2026年6月底，全國機動車保有量達4.76億輛，其中汽車3.71億輛；新能源汽車保有量達4,897萬輛，佔汽車總量的13.19%，較去年同期提高2.92個百分點。純電動汽車保有量3,367.5萬輛，佔新能源汽車總量的68.77%。

截至6月底，全國有105個城市的汽車保有量超過100萬輛，其中西安汽車保有量超過500萬輛。

二手車流通改革持續釋放市場活力，異地交易便民政策落地取得成效。上半年全國汽車轉讓登記1,705萬筆，二手小客車異地交易345萬筆，同比增長11.98%，置換消費需求得以持續釋放。

集團合作主要品牌上半年市場表現

從保時捷官方獲悉，2026年上半年，保時捷全球市場銷量為122,306輛，同比下滑16%，為2020年以來的最低水平。細分市場中，上半年保時捷在所有市場均出現不同程度的銷量下跌，其中中國市場銷量同比下滑32%，跌幅尤為明顯，共交付14,501輛新車，佔全球總銷量的11.86%。

從寶馬集團官方獲悉，2026年上半年寶馬集團全球銷量為115.67萬輛，同比下滑4.2%。寶馬品牌上半年交付100.47萬輛，同比下滑6.2%。純電車型20.43萬輛，同比下滑7.4%。2026年上半年寶馬(含MINI、勞斯萊斯品牌)在華累計交付26.18萬輛，同比下滑20.4%。

根據奔馳官方公佈的銷量數據顯示，2026年上半年，奔馳集團乘用車業務全球銷量為83.72萬輛，同比下降7%。2026年上半年，奔馳集團純電車型銷量為9.71萬輛，同比增長28%，在中國銷售21.02萬輛，同比下降28%。

據大眾集團發佈的銷量數據，奧迪品牌上半年累計銷量為72.72萬輛，同比下滑7.2%。媒體公開數據顯示，2026年上半年，奧迪國內累計銷量218,165輛，同比下降19.2%。從銷量結構來看，奧迪A6L、Q5L、A3、A5L等經典燃油車型是其銷量支柱。

根據乘聯會交強險終端上險數據，2026年1-6月雷克薩斯終端累計零售70,590台，同比下滑22.7%；廠商批發出庫總量為71,900台，同比下滑16%。

根據比亞迪官方發佈的數據，比亞迪2026年上半年累計汽車銷量為1,808,511輛，同比減少15.72%。海外市場增長表現亮眼，上半年累計出口78.9萬輛，同比增長70.5%。海外銷量佔比已超過43%。比亞迪旗下高端品牌騰勢累計銷量為66,541輛，新品帶動6月份單月銷量突破2萬輛。方程豹品牌上半年累計銷量達159,474台，同比大幅增長162%。6月單月銷量突破3.56萬台，同比增長188.4%，其中，欽7系列上半年銷量突破9萬台，在硬派新能源SUV市場已經建立了較強的用戶認知。

2026上半年賽力斯新能源累計銷量178,777輛，核心品牌問界系列累計銷量達160,770輛，同比上漲5.6%，問界M6、新一代M9上市後交付節奏良好，終端市場認可度持續提升。

業務回顧

2026年上半年，國內汽車市場延續深度變革與存量競爭態勢，新舊能源車型博弈加劇，行業價格內卷常態化，終端需求波動偏弱，消費者購車決策更趨理性審慎。本集團緊扣行業發展趨勢，堅守「深耕運營、優化結構、數字賦能、築強生態、提質增效」核心策略，在市場整體承壓、行業競爭日趨激烈的背景下，通過精耕新車銷售運營、築牢售後利潤底盤、做強水平增值業務、升級二手車經營體系、深化數字營銷賦能、完善全周期客戶生態等多項舉措，攻堅克難、穩中提質，實現各業務板塊穩健運營、結構持續優化，整體發展韌性與綜合經營質效穩步提升。

截至2026年6月30日，本集團共有33個運營網點，網點佈局保持穩定，為業務開展提供了堅實的線下支撐。

新車銷售業務：優化經營結構，穩健應對市場波動

2026年上半年，國內汽車行業競爭態勢持續嚴峻，終端需求波動加劇，行業價格戰常態化，整體市場環境承壓。集團銷售板塊錨定穩健經營、提質增效的核心目標，持續深化精細化管理模式，通過優化業務結構、提升盈利質量、嚴控庫存風險、規範業務流程、精簡考核體系等多維舉措，有效對沖行業下行帶來的經營壓力，保障銷售業務平穩有序開展，在精益運營、風險管控、體系建設等方面取得階段性成效。

報告期內，受行業競爭內卷、終端消費疲軟等外部因素影響，集團新車銷量及新增訂單同比有所回落，整體銷售規模階段性承壓。面對市場挑戰，集團主動調整銷售結構、壓降運營成本，同時結合新車上市節奏實施差異化運營策略，精準搶抓市場增量機會，深挖盈利潛力。當前行業分化格局顯著，豪華品牌盈利承壓問題突出，業務規模與經營效益的平衡發展，仍是銷售板塊重點優化方向。

庫存運營方面，針對二季度市場波動引發的庫存壓力，集團持續落地精細化庫存管控機制，動態優化進銷調配節奏，庫存整體水位穩步優化。集團將持續強化進銷統籌，持續推進庫存與現金流精細化管理。

客戶運營層面，集團持續完善全生命周期客戶管理體系，圍繞新車投保、上牌交付、客戶面訪、線上私域轉化等核心環節，建立標準化運營管控流程，整體客戶服務質效與私域轉化水平保持穩定。通過全鏈路精細化客戶運維，持續挖掘存量客戶價值，夯實終端品牌口碑與市場基本盤。

上半年，銷售板塊通過全方位精細化運營與體系升級，有效抵禦市場波動風險，持續優化業務經營結構，為板塊高質量可持續發展夯實了堅實基礎。

售後業務：夯實運營基本盤、提質增效穩發展

本集團持續將售後業務定位為企業核心利潤增長點，堅持「以客戶體驗為中心、以精益運營為抓手」的發展策略，依託全周期客戶運維、標準化體系建設、業務結構優化，持續夯實售後盈利能力與客戶留存粘性，有效對沖行業市場波動帶來的經營壓力，為集團整體穩健發展提供堅實支撐。

2026年上半年，受新車終端銷量下行傳導影響，售後板塊整體經營承壓明顯，疊加各品牌廠家商務政策收緊，行業競爭進一步加劇。面對複雜經營形勢，集團精準施策、精益管控，通過優化業務結構、深耕存量客戶、規範運營流程、壓降經營成本等多項舉措盡力緩衝經營衝擊，但受多重外部因素疊加影響，板塊售後毛利同比小幅回落，經營端需持續發力提質增效。

報告期內，集團持續深耕續保核心增量業務，以專業化、精細化運營推動續保業務提質增量。上半年集團續保業務規模穩步攀升，整體續保滲透率同比穩步提升，客戶續保留存能力持續增強。

在業務結構優化方面，集團持續推進售後業務轉型升級，深耕精細化維保業務，大力推廣「只修不換」維修理念，持續做強小修、深度維修、索賠等增值業務。同時，重點佈局洗美、養護等高毛利增值業務，持續提升特色業務滲透率與產值貢獻，豐富售後盈利維度，培育全新利潤增長點。

客戶基盤建設方面，集團持續深耕存量客戶全生命周期運營，整體客戶基盤規模保持穩步增長態勢，客戶留存基本盤持續夯實。依託靈活服務套餐、專屬客戶維繫活動，深度綁定保有客戶，有效提升客戶活躍度與複購粘性，進一步激活存量客戶價值。

整體來看，2026年上半年售後板塊在行業承壓、政策收緊的雙重壓力下，通過結構優化、精益管控、客戶深耕實現了業務平穩運行與基盤穩步提升。同時，行業競爭加劇、營收增速放緩、門店發展不均、部分業務盈利偏弱等問題依然存在，集團將持續聚焦短板補齊、質效提升，持續鞏固售後核心利潤支撐地位。

水平業務：深耕提質增效、聚力量率齊升，全力推動集團增值業務高質量發展

2026年上半年，集團水平增值業務圍繞年度利潤增長、規模提質核心目標，穩步推進裝潢、金融、粘性三大業務板塊常態化、體系化運營。整體經營底盤穩健、發展韌性持續增強。下半年，集團將聚焦業務增利、滲透率提升兩大核心主線，通過產品體系迭代升級、收費標準統一規範、增利考核剛性落地、數據對標精細管控，全面補齊經營指標短板，推動水平業務實現高質可持續發展。

裝潢業務堅持價值提升、服務提質雙輪驅動，上半年整體盈利基底穩固、核心優勢持續凸顯。下半年裝潢業務將全面聚焦增收提質、降本增效。前端新車場景重點打造高價值組合套餐，強化聯動銷售，持續拉升新車裝潢二次推薦毛利；後端售後場景依託洗美高頻流量深度滲透維保轉化，通過標準化服務流程、分層化客戶產品體系，持續提升客戶粘性與複購率。

金融業務上半年整體經營穩健，滲透率同比持平。下半年金融業務將以均衡發展、提質增利為核心抓手，全面統一金融、掛牌業務收費標準與執行規範；持續優化金融附加產品推廣結構，重點推介適配市場環境的優質產品，豐富業務盈利組合。同步建立月度數據預警與動態複盤機制，縮小門店經營差距，推動金融業務從「基礎達標」向「優質增效」全面升級。

粘性業務於上半年持續推進佈局，受行業環境影響，新車前端場景量利同比有所承壓。下半年粘性業務戰略重心將從前端新車增量拓展至售後存量市場。核心聚焦保有客戶延保產品的深度挖掘，重點提升售後進場台次推薦率及轉化率。

二手車業務：體系化升級、差異化運營、效率化突破

2026年上半年，本集團二手車業務圍繞「體系化升級、差異化運營、效率化突破」核心目標，以「中心店規模化、單店品牌化、批發高效化」為三維驅動，持續優化一站式購車置換服務體系，穩步推進業務模式迭代升級。

上半年二手車行業市場競爭持續加劇，集團聚焦精細化、結構化運營提質。通過模式優化與數據化賦能，資產利用率大幅提升。三大業務模式協同發力，業務結構持續優化，為全年盈利突破奠定堅實基礎。

上半年各項戰略舉措扎實落地，全方位推動業務體系升級。首先，深耕單店品牌化運營，聚焦本品零售賽道，落實「高收低賣、鎖定金融」策略，搭建本品收購、整備、零售完整閉環，單車盈利空間持續提升。其次，推進區域中心店規模化發展。中心店固化一口價運營模式，強化跨區域外採能力，拓寬優質車源渠道，持續擴大區域市場規模，實現區域業務提質增效。再次，堅持數據驅動採購決策，精準研判市場行情，深化批發渠道合作，暢通車源流轉通道。最後，延續全流程標準化、智能化運營，依託成熟服務保障體系築牢消費信任，推動二手車業務高質量穩健發展。

市場業務：多元化新媒體運營，深化AI數字賦能

2026年上半年，汽車市場存量競爭持續加劇，以舊換新、置換消費成為汽車市場主流，消費者購車決策線上前置化特徵明顯。本集團緊跟市場及客戶需求變化，動態調整營銷策略，進一步完善新媒體運營體系，實現新能源與燃油車型新媒體雙線雙號獨立運營，階段性開展新媒體運營專項培訓，持續提升團隊運營能力，重視私信挖掘，完善後鏈路轉化，有效降低新媒體運營成本，提升轉化能力。

本集團持續開展全員營銷，打造1個「藍V」+N個「銷冠KOS」+X個「車主KOC」賬號的營銷方式，實現口碑信任+銷冠營銷+車主種草的全方位營銷策略，上半年全員營銷引流效果顯著。同時，集團深化AI工具在市場營銷中的落地應用，依託AI完成數據智能複盤；批量生成海報、短視頻，降低內容生產成本；創新試點AI直播項目，探索「AI直播+真人直播」新模式，從而有效壓降人力成本、提升團隊運營效能。

此外，集團深度盤活存量客戶價值，重點開展金牌客戶專屬維繫活動，完善老客戶轉介紹激勵政策，配套相關績效考核，持續提升客戶粘性及老帶新成交轉化。

客戶管理中心：深耕全周期客戶運營，優化服務體驗，夯實生態發展根基

本集團始終秉持「客戶是企業持續發展的核心，客戶滿意是管理根本基石」的經營原則，持續以數字化、體系化、精細化運營深化客戶生態建設，依託全生命周期客戶管理體系，構建「留存維繫、體驗優化、價值深挖、合規管控」的閉環運營模式，持續推動集團從業務導向向客戶導向深度轉型，為集團存量深耕、增量突破築牢核心根基。

報告期內，客戶管理中心聚焦客戶留存、服務提質、流程合規、價值增值四大核心維度，集團首保回場及預約台次穩步提升。持續深化客戶價值深耕，落地金牌客戶專屬維繫機制，常態化開展客戶拜訪工作，精準深耕高價值客戶資源。依託分層客戶運營策略，持續挖掘存量客戶全生命周期價值，推動客戶增值業務、老客轉介紹業務穩步增量，有效激活存量客戶資產，拓寬集團業務增長渠道。

整體來看，上半年客服板塊精細化運營成效穩步顯現，客戶服務體系持續完善、存量價值持續釋放。後續集團將持續聚焦客戶體驗升級與服務效能提升，全面夯實客戶生態體系，助力集團高質量穩健發展。

數字化建設：全域智能升級，生態價值共生

2026年上半年，集團堅守「科技賦能業務，數據驅動決策」為數字化核心戰略，以「數據驅動、智能引領、生態協同」為發展導向，全面推進智能應用場景拓展、數據安全與治理深化、數字化生態協同三大核心工程落地，持續深化技術與業務的深度融合，通過數字化工具降本增效、挖掘存量客戶價值，推動智慧企業生態向「全域智能、價值共生」跨越式升級。

一、私域流量運營：從價值共生到智能增長

集團持續深化「線上+線下」全渠道觸點網絡，以智能化技術賦能私域運營全鏈路，推動用戶資產從「價值沉澱」向「智能增長」升級，私域流量商業價值全面釋放。

1、會員體系智能化升級

截至2026年6月30日，會員中心累計註冊用戶達468,500人。依託全域用戶畫像與智能推薦引擎全生命周期精細化運營體系，落地個性化營銷、智能關懷、流失預警等智能化場景，用戶全生命周期價值顯著提升。

2、企業微信生態全鏈路賦能

企業微信私域運營體系全面成熟，實現客戶服務全流程數字化管理，私域流量轉化效率與客戶滿意度持續提升，企微生態已成為集團精準營銷、增值服務、客戶關係維護的核心增長引擎。

二、業財一體化：從智能協同到價值創造

集團以「數據同源、流程自動化、決策智能化」為建設目標，持續深化業財一體化閉環管理體系建設，穩步推進財務共享中心分步落地，推動業財協同從「智能聯動」向「價值創造」持續邁進。

1、財務共享中心流程效率顯著提升

集團級財務共享中心建設按計劃穩步推進，已完成賬務核算等核心模塊的一期建設並在試點單位上線運行，流程標準化、處理自動化水平顯著提升，為後續全面推廣奠定堅實基礎，推動財務管理從「核算型」向「戰略支撐型」穩步轉型。

2、業財數據價值深度釋放

基於業財一體化數據底座，構建覆蓋經營分析、成本管控、盈利預測、風險預警的決策應用體系，實現業務經營全維度數據的實時可視化，為集團精細化管理與科學決策提供強有力的數據支撐，業財數據價值持續釋放。

三、數據安全與治理：體系化管控，高質量發展

集團全面完善全域數據安全管控體系，深化數據治理能力建設，確保數據資產在安全可控的前提下實現價值最大化，為數字化轉型保駕護航。

四、數字化生態協同：產業互聯，價值共生

集團積極推進產業級數字化協同生態建設，深化與上下游合作夥伴的數據互通與系統對接，構建開放共贏的產業數字化共同體，持續鞏固並提升集團在行業內的數字化競爭優勢。

網絡發展：拓展新能源品牌佈局提升品牌業務貢獻

本集團持續深化品牌矩陣戰略佈局，在穩定現有品牌結構基礎上，持續優化部分品牌網點，以適應市場競爭環境。重視與新能源汽車品牌合作，與多個新能源品牌保持溝通，關注國產新能源品牌的發展，通過輕資產運營模式，推進授權新能源品牌店面的建設和運營。截至目前，除了騰勢、方程豹、問界品牌多家店面正常運營，已經與其他新能源品牌搭建合作計劃，實現本集團在重點發展區域的新能源品牌網點佈局，集團品牌多元化。

本集團持續優化新能源品牌營銷模式和管理機制，通過一系列業務管理提升行動，不斷增強集團新能源品牌門店的業務貢獻能力。

財務回顧

收入

於本期間的收入為人民幣2,913.1百萬元，較2025年同期減少人民幣733.2百萬元，降幅為20.1%，收入下降主要是由於上一年度本集團關停部分經營效益未達預期的門店，本期間不再產生對應門店收入，致使整體收入規模同比有所回落。其中，新車銷售收入為人民幣2,332.5百萬元，較2025年同期減少人民幣637.0百萬元，降幅為21.5%；售後服務業務收入為人民幣447.2百萬元，較2025年同期減少人民幣69.7百萬元，降幅為13.5%；二手車銷售收入為人民幣133.4百萬元，較2025年同期減少人民幣26.5百萬元，降幅為16.6%。

本集團的收入大部分來自新車銷售業務，佔本期間收入的80.1%（2025年同期：81.4%）。另外，售後服務業務佔本期間收入的15.3%（2025年同期：14.2%），二手車銷售佔本期間收入的4.6%（2025年同期：4.4%）。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6月30日止六個月／未經審核					
	2026年			2025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	1,888,005	7,325	257.7	2,506,864	8,711	287.8
中端市場品牌	444,457	2,854	155.7	462,646	2,902	159.4
小計／平均	2,332,462	10,179	229.1	2,969,510	11,613	255.7
二手車經銷	133,424	1,853	72.0	159,904	2,144	74.6
售後服務	447,220			516,879		
總計	2,913,106			3,646,293		

銷售及提供服務成本

於本期間的銷售及提供服務成本為人民幣2,803.7百萬元，較2025年同期減少人民幣889.1百萬元，降幅為24.1%，與本集團本期間的收入下降基本保持一致。其中，新車銷售成本為人民幣2,393.1百萬元，較2025年同期減少人民幣822.9百萬元，降幅為25.6%。售後業務成本為人民幣284.4百萬元，較2025年同期減少人民幣42.1百萬元，降幅為12.9%。二手車銷售成本為人民幣126.1百萬元，較2025年同期減少人民幣24.2百萬元，降幅為16.1%。

毛利

於本期間的毛利為人民幣109.4百萬元，而2025年同期毛損為人民幣46.5百萬元。毛損轉為毛利的變化主要因為集團優化經營結構，精細化深耕整車銷售主業，帶動新車板塊盈利水平同比有所改善。其中，新車銷售業務錄得毛損人民幣60.6百萬元，毛損較2025年同期減少185.9百萬元。售後服務業務毛利為人民幣162.8百萬元，較2025年同期減少人民幣27.6百萬元，降幅為14.5%。二手車業務毛利為人民幣7.3百萬元，較2025年同期減少人民幣2.3百萬元，降幅為24.0%。

於本期間的毛利率為3.8% (2025年同期毛損率：1.3%)。

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。

於本期間的其他收入及收益淨額為人民幣87.7百萬元，較2025年同期的人民幣287.0百萬元減少69.4%。減少的主要原因是：新車銷量減少疊加汽車金融行業佣金率下行，導致按揭業務相關佣金收益規模收窄。

銷售及經銷開支

於本期間的銷售及經銷開支為人民幣151.0百萬元，較2025年同期的人民幣191.3百萬元，減少人民幣40.3百萬元，降幅為21.1%。該減少主要是受整體業務規模收縮影響，銷售及經銷開支隨收入同步回落。就佔收入的百分比而言，銷售及經銷開支與上年同期維持不變，均為5.2%。

行政開支

於本期間的行政開支為人民幣91.1百萬元，較2025年同期的人民幣93.4百萬元，減少人民幣2.3百萬元，降幅為2.5%。該減少主要是由於上一年度網絡優化使得部分行政開支減少。但因行政開支以剛性固定支出為主，故整體降幅較小。就佔收入的百分比而言，行政開支較上年同期有所增加，由2025年同期的2.6%增加至本期間的3.1%，增加0.5個百分點。

融資成本

於本期間的融資成本為人民幣34.6百萬元，較2025年同期的人民幣45.3百萬元減少人民幣10.7百萬元，降幅為23.6%。該減少主要得益於本集團嚴格把控庫存採購規模，提升資金周轉效率，持續調整債務融資架構、收縮融資總量，利息開支因此有所減少。

除稅前虧損

綜合上文所述，於本期間的除稅前虧損為人民幣79.6百萬元，較2025年同期的除稅前虧損人民幣89.6百萬元減少虧損人民幣10.0百萬元。

所得稅抵免

於本期間的所得稅抵免為人民幣5.3百萬元，2025年同期為抵免人民幣4.0百萬元。

期內虧損

綜合上文所述，於本期間的虧損為人民幣74.4百萬元，較2025年同期的期內虧損人民幣85.6百萬元減少虧損11.2百萬元。

本公司所有人應佔期內虧損

於本期間，本公司所有人應佔期內虧損為人民幣74.2百萬元，較2025年同期的本公司所有人應佔期內虧損人民幣85.6百萬元減少虧損11.4百萬元。

流動資金和資本來源

現金流

於本期間，本集團的經營活動所得淨流入現金量為人民幣308.9百萬元，而截至2025年6月30日止六個月本集團的經營活動所得淨流入現金量為人民幣234.6百萬元。經營活動淨流入現金量增加主要得益於營運資本周轉效率提升。

於本期間，本集團的投資活動淨流入現金量為人民幣2.8百萬元，而截至2025年6月30日止六個月本集團的投資活動淨流入現金量為人民幣13.5百萬元。投資活動淨流入現金量減少，主要是由於上年同期收到附屬公司部分股權轉讓款。

於本期間，本集團的融資活動淨流出現金量為人民幣263.3百萬元，而截至2025年6月30日止六個月本集團的融資活動淨流出現金量為人民幣410.8百萬元。融資活動淨流出現金量減少主要是由於本期間銀行借款淨償還規模較上年同期有所收窄，加之利息費用同比回落，融資活動現金流出總量隨之減少。

流動資產淨值

於2026年6月30日，本集團的流動資產淨值為人民幣154.1百萬元，而於2025年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣205.9百萬元。

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2026年6月30日，本集團的存貨為人民幣674.5百萬元，較於2025年12月31日的人民幣874.7百萬元減少22.9%，主要因為本集團持續全面加強庫存全周期管控，同時審慎調控存貨採購節奏及規模，使得存貨餘額回落。

2026年上半年，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180天)為51.3天，較2025年的47.8天有所上升。主要是由於銷售及服務成本下降幅度高於存貨下降幅度，從而推高存貨週轉天數。

銀行貸款及其他借貸

於2026年6月30日，本集團的銀行貸款及其他借貸為人民幣1,533.8百萬元，與於2025年12月31日的人民幣1,761.6百萬元比較減少12.9%。

下表列示本集團於所示日期的銀行貸款及其他借貸：

	2026年6月30日 未經審核			2025年12月31日 經審核		
	實際利率 (%)	到期	金額 人民幣千元	實際利率 (%)	到期	金額 人民幣千元
即期						
銀行貸款	2.35-5.15	2027	1,064,109	2.35-4.80	2026	1,166,630
其他借貸	1.88-8.50	2027	154,297	2.48-8.50	2026	235,586
總計－即期			<u>1,218,406</u>			<u>1,402,216</u>
非即期						
銀行貸款	4.45-5.15	2027-2034	315,355	4.35-5.80	2027-2034	359,378
總計－非即期			<u>315,355</u>			<u>359,378</u>
總計			<u><u>1,533,761</u></u>			<u><u>1,761,594</u></u>
其中：						
抵押貸款			1,334,751			1,357,116
無抵押貸款			<u>199,010</u>			<u>404,478</u>
總計			<u><u>1,533,761</u></u>			<u><u>1,761,594</u></u>

於2026年6月30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42.3%（2025年12月31日：46.1%）。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2026年6月30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2026年6月30日，本集團已抵押或質押的資產包括：(i)人民幣462.0百萬元的存貨；(ii)人民幣865.8百萬元的物業、廠房及設備；(iii)人民幣360.1百萬元的土地使用權；(iv)人民幣166.0百萬元的投資物業；及(v)人民幣99.0百萬元的已質押銀行存款。

於2026年6月30日，本集團人民幣208.9百萬元的若干存貨及人民幣400.1百萬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。於本期間，本集團資本開支總額為人民幣41.3百萬元，較2025年同期的人民幣136.2百萬元減少人民幣94.9百萬元。

附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項

於2025年3月10日及2025年4月25日，本公司若干全資附屬公司與西安中嶼房地產有限公司分別訂立了股權轉讓協議及補充協議，以出售擁有一目標物業的西安新豐泰涇河物流開發有限公司（「**目標公司**」）的全部股權（「**出售事項**」）。出售事項構成本公司的一項主要交易，並已根據上市規則第14.44條藉股東書面批准方式獲得股東批准。於本報告日期，該出售事項尚未完成，且相關政府部門尚未就目標物業可開發面積減少是否會向目標公司提供任何補償作出確認。詳情請參閱本公司日期為2025年5月26日的通函，以及本公司日期為2025年3月10日、2025年3月12日、2025年3月24日、2025年4月25日及2025年5月6日的公告。

除上述披露外，於本期間，概無其他附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項。

或有負債

於2026年6月30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2026年6月30日，本集團僱有員工1,936人（於2025年12月31日：2,011人）。本集團員工成本為人民幣117.7百萬元，較2025年同期的人民幣142.3百萬元減少17.3%，該減少一方面源於上一年度關停部分低效門店導致人員規模收縮，另一方面得益於內部崗位重組整合及薪酬績效體系優化，持續提升整體人效。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。

主要風險

業務風險

本集團有關經營銷售點的權利、汽車及零配件的供應，以及本集團的業務及營運的其他重要環節，均須遵循本集團與汽車供應商達成的經銷授權協議。本集團的經銷授權協議為非獨家協議，年期一般為一至三年，並可選擇重續。汽車供貨商可能以各種理由，甚至無任何理由書面通知終止經銷授權協議，通知期一般介於3至12個月。當然本集團可以基於本集團的業務戰略調整或其他理由選擇與汽車供貨商終止經銷授權協議。如果發現前述任何情況，則本集團的業務、經營狀況及未來發展可能會受到影響。為此，本集團定期與各家汽車供貨商聯繫和交流，以達到共贏合作的關係。

利率風險

本集團所面對的市場利率變動風險主要涉及本集團按浮動利率計算的長期債務責任。本集團並無使用任何利率掉期以對沖其利率風險。

匯率風險

本集團的業務位於中國大陸及所有交易乃以人民幣進行。本集團的大多數資產及負債以人民幣計值，以美元、歐元及港元計值的若干銀行結餘和以港元計值的若干貸款除外。

本集團以美元及港元計值的資產及負債大部分由於中國大陸境外註冊成立且其功能貨幣為港元的若干附屬公司持有，而於年內本集團於中國大陸並無重大外幣交易。因此，本集團的外幣風險不重大。

未來策略及展望

國民經濟預計平穩運行 汽車行業面臨機遇與挑戰

展望下半年，中國經濟面臨內外部環境更趨複雜的多重考驗。但要看到，隨著財政資金持續落地、新質生產力加快培育、服務業潛力進一步釋放，中國經濟仍具備在複雜環境下保持平穩運行的基礎和韌性。

西安作為集團總部所在地，當地出台多項汽車消費刺激政策，致力推動下半年穩增長目標。依據西安市商務局發佈《2026年西安市汽車以舊換新補貼實施細則》，市級汽車報廢、置換梯度補貼政策延續至2026年12月31日；當地亦計劃依託中秋、國慶消費節點舉辦汽車主題促銷活動；持續完善新能源充電基礎設施，健全二手車流通體系，構建「政策支撐、場景帶動、企業聯動」汽車消費促進體系，持續釋放置換升級消費潛力。

展望下半年，中國汽車工業協會表示，「兩新」政策將繼續有序實施，汽車後市場消費有望迎來新的增量機遇，企業新品供給持續豐富，市場價格相對穩定，行業整體經濟運行將進一步好轉。同時也要看到，外部形勢複雜多變，不確定性持續增加，內需不足問題依然突出，行業運行仍面臨較大壓力。需要穩定政策預期，強化引導監管，密切關注國際形勢變化，有效應對風險挑戰，穩步開拓國際市場。

集團持續進行網點優化調整，運營品牌組合更加健康

未來本集團將緊抓發展機遇，積極拓展有競爭力的新能源品牌。注重服務質量與盈利能力的提升。本集團將更加審慎地進行品牌選擇，避免投資風險。在未來店面建設過程中，注重投資效率，堅持網點建設輕量化。

本集團將依據品牌網點實際業務容量，繼續優化現有品牌網點，同時深化和擴大與新能源頭部品牌合作，持續擴大本集團在陝西、甘肅等地優勢區域的品牌網點佈局。未來，本集團將終端網絡結構優化同步推進，將資源精準投入戰略城市的豪華車及進一步加快新能源業務佈局，持續提升市場滲透率，為本集團的可持續發展築牢根基。

本集團持續推進「豐泰裏」汽車主題時尚街區項目。西安豐泰裏項目，目前凱迪拉克、大眾安徽、BYD等已經入駐，位於商場B2層的二手車汽車商城已正式開業，奔馳銷售展廳已經裝修完畢，2026年第3季度將正式運營，旨在為廣大消費者提供更優質、更便捷、更專業的購車體驗和服務。目前也正在與頭部新能源品牌積極對接，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，帶動區域消費升級，成為區域商業新地標。蘭州豐泰裏項目已運營，目前已開業：寶馬、廣汽豐田、騰勢，奧迪、方程豹等以及企業總部辦公、親子教育等一些運動休閒類品牌。後期將陸續引進新能源、餐飲等相關業態，力爭後期達到100%的開業率。

聚力核心經營，精築業務生態，推動集團高質量發展

下一階段，國內汽車行業預計存量競爭加劇、價格內卷常態化，終端需求偏弱，市場整體經營承壓。針對行業需求疲軟、價格內卷的經營風險，集團將通過數字化營銷提效、存量客戶價值深挖、新車差異化推廣、庫存精細化管控多重舉措對沖業績壓力。本集團將聚焦核心經營與盈利提升，深耕精細化運營，持續優化業務結構、夯實經營底盤。

新車銷售業務通過常態化開展庫存精益治理，動態調整進銷節奏，推動庫存管理從被動處置轉向主動防控，有效優化庫存結構。同時搶抓新車上市契機，優化考核機制與業務流程，穩步提升經營質效，有效對沖行業下行壓力。同步強化團隊建設與合規管控，提升精細化運營與執行能力，依託體系化、數字化硬實力應對市場挑戰，保障整體業務穩健提質、高效發展。

售後業務板塊持續推進服務標準化、客戶精細化、業務多元化建設，深耕存量客戶基盤，做強續保、維保、深度維修核心業務，拓展洗美、養護等高毛利增值業務。積極應對廠家政策收緊、返利縮減的行業形勢，優化政策資源獲取能力，依託靈活服務套餐與分層客戶運維，提升客戶粘性與整體產值，增厚售後利潤底盤，強化品牌服務競爭力，實現客戶價值與經營效益協同增長。

水平增值業務板塊堅持量率齊升、提質增利導向，依託產品迭代、服務優化與標準統一，夯實增長底盤。裝潢業務聚焦降本增效，優化新車套餐搭配與售後存量轉化，盤活呆滯庫存、提升單車毛利；金融業務建立動態複盤機制，推動業務提質升級；粘性業務深耕前後端雙向場景，通過客戶分層精細化運營，持續提升產品滲透率與產值規模，構建可持續的增值業務體系。

二手車業務板塊依託「單店品牌化、中心店規模化、批發高效化」三維模式提質增效。單店端完善本品收售閉環，拓展衍生業務、提升單車盈利；中心店端拓寬優質車源渠道、優化服務體驗，放大區域規模優勢；批發端堅持數據化採購、多元化渠道合作，嚴控庫存周轉效率，持續強化業務核心競爭力，為集團利潤增長賦能。

市場板塊將構建精細化、智能化多元營銷體系，持續深化全域數字化營銷運營。新媒體端鞏固燃油、新能源車型雙線雙號獨立運營體系，完善數據看板與轉化鏈路管理；持續深耕「1個藍V+N個銷冠KOS+X個車主KOC」孵化模式，配套素材庫、績效激勵與案例複盤機制，提升全員營銷轉化效能。全面推廣AI工具落地，打造「AI直播+真人直播」組合運營模式，並建立AI內容審核機制，實現營銷環節降本提效。存量經營層面依託客戶分層畫像打造金牌車主圈層，聯動優質異業資源優化客戶服務體驗，配套績效考核機制強化老客戶轉介紹激勵，充分挖掘存量客戶全生命周期價值。下半年旗下多品牌新車集中上市，集團依託首店、首發經濟政策導向，指導各門店落地「一店一策」新車專屬推廣方案，借助新車流量激活門店整體經營活力，拉動全系車型銷售，持續穩固區域市場份額。

客戶管理板塊堅持以客戶為核心，深化全生命周期客戶生態建設，聚焦客戶留存、服務提質、合規管控、價值深挖四大重點。持續優化售後預約、客戶回場體系，補齊門店運營短板，迭代投訴處理與檔案管控標準化流程，精細化運維高價值客戶，激活存量資產價值，築牢集團長期發展的客戶生態根基。

數字化建設未來展望：向「全面數智化、產業新生態」邁進

集團將持續以「全面數智化、產業新生態」為發展導向，重點推進四大戰略升級：

1、全業務數智化深化升級

持續深化AI大模型等前沿技術在全業務場景的應用，推動從局部智能向全面智能升級，打造全鏈路、全場景、全角色的數智化業務體系，全面提升運營效率與客戶體驗。

2、財務共享中心深化建設

持續推進財務共享中心建設，完成核心功能模塊全覆蓋與主要業務單元推廣上線，進一步優化流程、提升效率，為2028年全面建成集團級財務共享服務體系奠定堅實基礎。

3、數據資產化價值運營

深化數據資產運營體系建設，探索數據要素市場化路徑，推動數據從「資源」向「資產」再向「資本」轉化，充分釋放數據要素價值，培育數據驅動的新業務增長點。

4、產業數字化生態拓展

持續擴大產業數字化生態「朋友圈」，深化與更多上下游合作夥伴的協同合作，構建更加開放、共贏的產業數字化共同體，推動整個汽車流通行業的數字化轉型升級，以生態力量引領行業變革。

數字化建設是集團核心戰略的重要支撐，更是集團實現高質量發展的必由之路。未來，集團將持續以技術創新為發展動力、以數據資產為核心抓手、以客戶價值為根本導向，不斷深化數字化轉型步伐，讓科技成為驅動集團持續增長、引領行業變革的核心力量。

企業管治及其他資料

中期股息

董事會不建議就截至2026年6月30日止六個月派發任何中期股息（截至2025年6月30日止六個月：無）。

企業管治

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。本公司的企業管治常規乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「**上市規則**」）附錄C1所載的企業管治守則（「**企業管治守則**」）第二部分載列的原則及守則條文而編製。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原則及守則條文。

購買、出售或贖回本公司上市證券

於本期間，本公司或其任何附屬公司概無購買、出售或贖回本公司的任何上市證券（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2026年6月30日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大訴訟及仲裁

於本期間，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且尚未了結的重大訴訟或索償。

期後事項

本集團於2026年6月30日後概無需要按上市規則披露的任何重大期後事項。

審核委員會

董事會審核委員會（「**審核委員會**」）已審閱本公司所採納的會計準則及慣例，並討論有關風險管理、內部監控及財務申報事項。審核委員會就本公司採納之會計處理並無任何意見分歧。審核委員會已審閱本公司2026年中期報告以及本期間的中期業績公告和未經審核簡明綜合財務報表。

刊發中期業績公告及中期報告

本中期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2026年中期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，2026年8月31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、陳瑋女士及王皓先生；以及三名獨立非執行董事，即韓秦春博士、劉啟明先生及牟均發先生。