

概 覽

根據華通人的資料，於2013年12月31日，按豪華及超豪華汽車品牌的經銷點數目計，我們為中國西北地區第二大的豪華及超豪華汽車經銷集團。此外，根據華通人的資料，按2012年的收入計，我們為西安市及陝西省最大的汽車經銷集團。

根據華通人的資料，西安市於2012年按國內生產總值計，為陝西省最大城市，佔陝西省2012年總國內生產總值約30.2%，而榆林於2012年按國內生產總值計，為陝西省第二大城市，佔陝西省2012年總國內生產總值的19.2%。此外，根據華通人的資料，西安市於2012年按新車牌登記量計，為陝西省最大汽車市場，佔陝西省2012年總新車牌登記量的50.9%，而榆林於2012年按新車牌登記量計，為陝西省第二大城市，佔陝西省2012年總新車牌登記量的16.8%。根據華通人的資料，陝西省於2012年按國內生產總值計，為中國西北地區最大省份，佔中國西北地區2012年總國內生產總值的45.4%，而新疆於2012年按國內生產總值計，為中國西北地區第二大省級地區，佔中國西北地區2012年總國內生產總值的23.6%。此外，根據華通人的資料，陝西省於2012年按新車牌登記量計，為中國西北地區最大汽車市場，佔中國西北地區2012年總新車牌登記量的43.6%，而新疆於2012年按新車牌登記量計，為中國西北地區第二大市場，佔中國西北地區2012年總新車牌登記量的23.0%。

於最後實際可行日期，我們擁有23個營運中的銷售點，包括16間4S經銷店及七間展廳，而在23個營運中的銷售點中，15個位於陝西省西安，佔截至2013年9月30日止九個月的總收入約74.0%。於最後實際可行日期，我們其餘八個銷售點位於陝西省延安、甘肅省蘭州、寧夏銀川、山西省太原、內蒙古鄂爾多斯及江蘇省無錫及蘇州。於最後實際可行日期，我們23個銷售點中有18個位於中國西北。我們在開設成功、優質的銷售點方面往績卓越。我們為首家在中國西北地區開設凱迪拉克、保時捷、賓利、法拉利／瑪莎拉蒂及紅旗銷售點的先驅，並為設立奧迪銷售點的首批經銷商之一。於最後實際可行日期，我們旗下七個銷售點涵蓋保時捷及法拉利／瑪莎拉蒂等超豪華汽車品牌(我們是該等品牌於中國西北地區的唯一經銷商)，兩個銷售點涵蓋賓利(我們是該品牌於陝西省的唯一經銷商)，13個銷售點涵蓋奧迪、大眾進口、梅賽德斯－奔馳、凱迪拉克、雷克薩斯及紅旗等豪華汽車品牌。於最後實際可行日期，我們已接獲汽車供應商的無約束力意向書，並計劃為超豪華汽車品牌(包括法拉利／瑪莎拉蒂)開設四個銷售點，為豪華汽車品牌(包括奧迪、大眾進口、紅旗及克萊斯勒)開設九個銷售點，以及為中檔市場品牌上海大眾開設一個銷售點。

概 要

我們提供全面的汽車銷售及服務，包括(i)銷售汽車(進口及國產汽車)；及(ii)售後服務，包括保養及維修服務、銷售零配件及汽車修飾服務。我們亦提供其他增值服務，如汽車保險代理服務、汽車融資服務、汽車牌照服務及汽車調查服務。

我們大部分收入源自汽車銷售。於2010年、2011年及2012年以及截至2012年及2013年9月30日止九個月我們銷售汽車所得的收入分別佔我們總收入92.8%、92.9%、91.9%、92.1%及90.7%。下表載列於所示期間按品牌分部劃分的汽車銷量、收入及利潤明細：

	截至12月31日止年度															截至9月30日止九個月									
	2010年					2011年					2012年					2012年					2013年				
	收入	%	毛利	%	毛利率	收入	%	毛利	%	毛利率	收入	%	毛利	%	毛利率	收入	%	毛利	%	毛利率	收入	%	毛利	%	毛利率
	(人民幣千元)																								
汽車銷售																									
豪華及超豪華品牌.....	2,568,793	78.9	213,768	67.2	8.3%	4,410,970	82.5	353,833	68.6	8.0%	6,122,318	85.0	312,990	55.6	5.1%	4,559,113	84.8	229,070	56.2	5.0%	4,610,033	84.6	238,349	53.4	5.2%
中檔市場品牌.....	454,571	13.9	22,865	7.2	5.0%	556,514	10.4	19,319	3.7	3.5%	496,951	6.9	5,540	1.0	1.1%	392,280	7.3	5,568	1.4	1.4%	330,888	6.1	22	0.0	0.0%
小計.....	3,023,364	92.8	236,633	74.4	7.8%	4,967,484	92.9	373,152	72.3	7.5%	6,619,269	91.9	318,530	56.6	4.8%	4,951,393	92.1	234,638	57.6	4.7%	4,940,921	90.7	238,371	53.4	4.8%
售後服務																									
豪華及超豪華品牌.....	207,018	6.4	73,605	23.2	35.6%	339,750	6.3	126,698	24.6	37.3%	536,336	7.4	225,930	40.2	42.1%	386,918	7.2	160,227	39.3	41.4%	470,693	8.6	193,834	43.5	41.2%
中檔市場品牌.....	26,248	0.8	7,785	2.4	29.7%	41,170	0.8	16,054	3.1	39.0%	49,627	0.7	18,027	3.2	36.3%	36,352	0.7	12,786	3.1	35.2%	35,665	0.7	13,874	3.1	38.9%
小計.....	233,266	7.2	81,390	25.6	34.9%	380,920	7.1	142,752	27.7	37.5%	585,963	8.1	243,957	43.4	41.6%	423,270	7.9	173,013	42.4	40.9%	506,358	9.3	207,708	46.6	41.0%
總計.....	3,256,630	100.0	318,023	100.0	9.8%	5,348,404	100.0	515,904	100.0	9.6%	7,205,232	100.0	562,487	100.0	7.8%	5,374,663	100.0	407,651	100.0	7.6%	5,447,279	100.0	446,079	100.0	8.2%

我們的中檔市場品牌豐田銷售點的毛利由2011年至2012年以及由截至2012年9月30日止九個月至截至2013年9月30日止九個月大幅下降，主要由於釣魚島事件導致的反日市場情緒令豐田品牌新車銷售的毛利大幅下跌所致。

我們一直不斷改善售後服務能力。往績記錄期內，大部分向我們購買豪華及超豪華汽車的新客戶會選擇我們的4S經銷店為其提供保養或維修服務。售後服務的維修台次由2010年的85,729輛增至2011年的111,513輛，並進一步加至2012年的154,641輛。截至2013年9月30日止九個月的維修台次為124,885輛。於2010年、2011年及2012年以及截至2012及2013年9月30日止九個月，售後服務產生的收入佔我們總收入分別7.2%、7.1%、8.1%、7.9%及9.3%。

我們的銷售點

我們一直透過穩定的自建增長擴充我們的經銷網絡，我們的銷售點數目自2007年起增加逾一倍，此乃由於豪華及超豪華汽車銷售點的數目有所增長。於最後實際可行

概 要

日期，我們有16間4S經銷店及七間展廳。4S經銷店指獲授權提供四類整合標準汽車業務，包括銷售、零配件、服務及調查的經銷店。在中國，大部分汽車乃透過4S經銷店進行分銷。我們的展廳僅提供汽車銷售。下表載列我們於所示日期的銷售點數目：

	於12月31日			於9月30日	於最後實際
	2010年	2011年	2012年	2013年	可行日期
超豪華品牌.....	2	3	7	7	9
豪華品牌.....	4	8	12	10	13
中檔市場品牌.....	1	1	1	1	1
總計	<u>7</u>	<u>12</u>	<u>20</u>	<u>18</u>	<u>23</u>

附註：於2013年8月，我們於試業後終止營運位於陝西省榆林的克萊斯勒展廳。於2013年6月，我們出售位於江蘇省揚州的大眾進口銷售點。有關更多詳情，請參閱本招股章程第138頁起的「業務—我們的銷售點—經銷安排」。

於最後實際可行日期，我們23個營運中的銷售點中，有20個位於陝西省、內蒙古、山西省、甘肅省及寧夏，我們認為由於該地區的富裕人口正在增長，導致超豪華及豪華汽車的需求日益增長，惟市場需求仍未獲滿足。

作為我們擴展計劃的一部分及為進一步鞏固我們的超卓市場地位，我們計劃於2014年底前在中國西北地區開設14個新銷售點，包括於2014年底前開設五個豪華及超豪華品牌(如法拉利/瑪莎拉蒂、奧迪、大眾進口及紅旗)銷售點；在山西省太原開設一間瑪莎拉蒂4S經銷店、一間瑪莎拉蒂展廳及一間大眾進口4S經銷店；在北京開設一間奧迪4S經銷店；在江蘇省無錫開設一間大眾進口4S經銷店；在江蘇省揚州開設一間奧迪4S經銷店；在江蘇省蘇州開設一間大眾進口展廳及一間克萊斯勒4S經銷店；及在陝西省西安為中檔市場品牌上海大眾開設一間4S經銷店。

我們估計，該等銷售點所需的資本開支將介乎每個銷售點人民幣3千萬元至人民幣8千萬元，視乎銷售點的所在地及品牌等因素而定。我們預期動用資本開支的30%用於購置土地使用權，55%用於建設及裝飾銷售點，10%用於設備及傢俬，5%用於採購試駕用汽車。各新銷售點的估計資本開支均與我們過往產生的資本開支相符。

於2013年9月30日，我們預期就已規劃銷售點產生資本開支約人民幣8.43億元，其中我們已產生約人民幣3.321億元的資本開支。我們預期主要以全球發售所得款項淨額及經營所得現金撥支該等資本開支。

有關更多詳情，請參閱本招股章程第132頁起的「業務—我們的銷售點」。

經銷安排

我們的所有銷售點均受限於汽車供應商的非獨家經銷授權安排，僅提供該汽車供應商的一個或多個品牌的產品或僅就該等品牌提供服務。根據現有經銷授權協議，汽車供應商通常會訂明若干我們須遵守的要求及限制。

根據該等協議，汽車供應商指定銷售點地點及要求我們遵循彼等不時建議的定價指引。彼等的代表會進行實地視察，包括突擊視察，以檢測我們遵守彼等規定的情況。汽車供應商會為我們制定銷售目標，定期評估我們的表現及客戶滿意程度，以及定期進行審核。有關經銷協議主要條款的更多詳情，請參閱本招股章程第138頁起的「業務—我們的經銷點—經銷安排」。

自我們成立以來，我們從未被汽車供應商終止經銷授權協議，而我們一直能夠於所有經銷授權屆滿時予以重續。我們預期未來12個月將不會有任何經銷授權協議被終止。有關更多詳情，請參閱本招股章程第138頁起的「業務—我們的銷售點—經銷安排」。

汽車供應商一般參考汽車經銷商所採購或出售的新車輛數目授出返點。汽車供應商亦可按對我們整體表現的評估，向我們授出額外返點。於往績記錄期，我們大部分的返點乃透過扣減我們就其後的汽車採購訂單應付總採購價的方式結付，餘款則以現金向我們支付。

於2010年、2011年及2012年以及截至2013年9月30日止九個月，我們錄得來自汽車供應商的返點分別為人民幣51.8百萬元、人民幣71.1百萬元、人民幣175.2百萬元及人民幣157.6百萬元，分別佔同期我們毛利16.3%、13.8%、31.1%及35.3%。有關進一步詳情，請參閱本招股章程第154頁起的「業務—供應商和採購—返點」一節。

我們的競爭優勢

我們相信以下為使我們於競爭對手中脫穎而出的優勢：

- 中國西北地區第二大的豪華及超豪華汽車經銷商
- 戰略性的銷售網絡佈局，覆蓋豪華、超豪華汽車增長潛力巨大的西北地區
- 對豪華及超豪華品牌的關注促進銷售收入和利潤持續增長
- 與汽車廠商、特別是大眾集團及其旗下品牌組合公司，保持長期穩健的合作關係
- 通過有效的可複製自建模式，成功實現高質量的增長

概 要

- 經驗豐富的管理層團隊和高質量的人才儲備

我們的戰略

我們的目標為鞏固我們的市場領導地位，並把握中國汽車市場迅速擴展所帶來的機遇。我們擬透過以下戰略達致該等目標：

- 繼續提升我們於中國西北地區的領先市場地位以及選擇性地於中國擴展新市場
- 繼續加強我們現有的品牌以及進一步使我們提供的豪華及超豪華汽車品牌組合多元化
- 擴充售後服務的範疇、改善售後服務的效率和提升客戶服務質量
- 進一步提升我們的品牌、營運效率以及銷售及營銷工作
- 持續吸引、培訓及留聘熟練僱員，以支持我們的未來增長及擴充

過往合併財務資料概要

下列各表載列我們於及截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2012年及2013年9月30日止九個月的合併財務資料概要。本概要摘錄自本招股章程附錄一會計師報告所載的合併財務資料。下列概要應連同本招股章程附錄一會計師報告所載的合併財務資料，連同隨附的附註一併閱讀。我們的合併財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

合併損益表部分項目

	截至12月31日止年度			截至9月30日止九個月	
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年
	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
收入	3,256,630	5,348,404	7,205,232	5,374,663	5,447,279
銷售及服務成本	(2,938,607)	(4,832,500)	(6,642,745)	(4,967,012)	(5,001,200)
毛利	318,023	515,904	562,487	407,651	446,079
其他收入及收益淨額 ..	17,491	35,570	64,119	41,399	63,384
銷售及經銷成本	(102,136)	(139,648)	(176,047)	(128,386)	(132,143)
行政開支	(56,354)	(110,025)	(145,559)	(109,863)	(107,633)
經營利潤	177,024	301,801	305,000	210,801	269,687
融資成本	(15,385)	(40,994)	(116,695)	(76,563)	(93,093)
除稅前利潤	161,639	260,807	188,305	134,238	176,594
所得稅	(41,930)	(66,809)	(48,091)	(34,340)	(43,529)
年內/期內利潤	119,709	193,998	140,214	99,898	133,065

概 要

合併財務狀況表部分項目

	於12月31日			於9月30日
	2010年	2011年	2012年	2013年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值.....	301,022	655,897	1,003,622	1,178,839
流動資產總值.....	708,797	1,453,098	2,178,348	1,964,922
流動負債總值.....	671,903	1,306,561	2,254,773	2,140,105
流動資產／(負債)淨值.....	36,894	146,537	(76,425)	(175,183)
總資產減流動負債.....	337,916	802,434	927,197	1,003,656
非流動負債.....	47,500	118,693	83,170	23,000
資產淨值.....	290,416	683,741	844,027	980,656
總權益.....	290,416	683,741	844,027	980,656

流動負債淨值

於2012年12月31日，我們的流動負債淨值為人民幣76.4百萬元，主要是因為擴充業務而導致短期銀行借貸由2011年12月31日人民幣485.0百萬元大幅增加至2012年12月31日的人民幣1,337.4百萬元所致。我們的流動負債淨值上升至2013年9月30日的人人民幣175.2百萬元，主要由於：

- (i) 已質押銀行存款由2012年12月31日的人人民幣401.0百萬元減少至2013年9月30日的人人民幣232.7百萬元，主要由於我們減少使用已質押銀行存款以抵押銀行承兌票據，原因是我們使用更多銀行貸款取代用以支付採購新車所用的銀行承兌票據，藉以減低我們的融資成本，加上我們使用年期較短的銀行承兌票據，致令我們的流動資金狀況好轉；
- (ii) 存貨由2012年12月31日的人人民幣753.0百萬元減少至2013年9月30日的人人民幣655.1百萬元，主要因為我們於截至2013年9月30日止九個月較截至2012年9月30日止九個月加大銷售力度促銷較舊型號，售出較多豪華及超豪華汽車，另一原因是我們加大銷售力度以致平均存貨周轉天數由2012年的40.8天減少至截至2013年9月30日止九個月的35.4天，以及因為2013年的銷售目標僅略高於2012年；及
- (iii) 預付款項、按金及其他應收款項由2012年12月31日的人人民幣628.5百萬元減少至2013年9月30日的人人民幣556.8百萬元，主要由於我們加緊管理向汽車供應商提供的預付款項以改善我們的流動資金狀況。

然而，我們的現金及現金等價物的增幅與上述行動所得現金增幅並不一致，主要因為我們於截至2013年9月30日止九個月為我們的新店舖及已規劃店舖動用部分現金

概 要

投資物業、廠房及設備以及土地使用權，其被轉入非流動資產以致我們的流動資產減少。截至2013年9月30日止九個月，我們動用人民幣270.5百萬元購置物業、廠房及設備以及人民幣113.8百萬元購置土地使用權。於2013年12月31日，我們的流動負債淨值大幅降至人民幣75.4百萬元。於2013年12月31日，我們的未動用及無限制銀行融資為人民幣13億元。董事相信，可用的銀行融資、經營活動所得現金及全球發售預期所得款項淨額將可進一步改善我們日後的流動資金狀況。請參閱載於本招股章程第34頁起的「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們於2012年12月31日及2013年9月30日錄得流動負債淨值狀況」。

經營現金流量

於2011年及2012年以及截至2012年9月30日止九個月，我們的經營現金流量為負，分別為人民幣12.9百萬元、人民幣294.5百萬元及人民幣223.0百萬元，主要由於我們的業務擴充導致營運資金需求增加。於2010年及截至2013年9月30日止九個月，我們的經營現金流量為正，分別為人民幣62.3百萬元及人民幣460.9百萬元。請參閱本招股章程第33頁的「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們曾經及可能繼續因迅速擴展而錄得負數經營現金流量」及第217頁起的「財務資料—流動資金及資本資源—經營活動所得／(所用)現金流量」。

主要營運數據

下表載列所示期間我們已營運至少一個財政年度的每個銷售點的平均收入：

截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
銷售點 數目	每個 銷售點 平均收入	銷售點 數目	每個 銷售點 平均收入	銷售點 數目	每個 銷售點 平均收入	銷售點 數目	每個 銷售點 平均收入	銷售點 數目	每個 銷售點 平均收入
	(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)		(人民幣 百萬元)
6	529.4	7	731.8	12	525.7	7	580.3	12	367.1

我們已營運至少一個財政年度的每個銷售點的平均收入由2011年的人民幣731.8百萬元減少至2012年的人民幣525.7百萬元，並由截至2012年9月30日止九個月的人民幣580.3百萬元減少至截至2013年9月30日止九個月的人民幣367.1百萬元。我們在2011年開設五個新銷售點，包括一個賓利銷售點、一個奧迪銷售點、一個大眾進口銷售點、一個凱迪拉克銷售點及一個雷克薩斯銷售點。我們需時全面壯大這五間店舖的營運。此外，這五個銷售點中兩個為展廳，並不提供售後服務，故所產生的收入通常較4S經銷店為少。我們已營運至少一個財政年度的每個銷售點的平均收入減少，主要是上述因素的合併影響所致。

概 要

下表載列所示期間按汽車品牌劃分的收入及收入貢獻的百分比：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比
	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)	(人民幣 百萬元)	(%)
超豪華品牌										
保時捷	638.0	19.6	1,162.7	21.7	1,942.2	27.0	1,442.0	26.9	1,550.3	28.5
賓利	—	—	15.1	0.3	151.1	2.1	91.2	1.7	114.6	2.1
法拉利/瑪莎拉蒂	—	—	—	—	15.7	0.2	1.9	0.0	77.4	1.4
小計	<u>638.0</u>	<u>19.6</u>	<u>1,177.8</u>	<u>22.0</u>	<u>2,109.0</u>	<u>29.3</u>	<u>1,535.1</u>	<u>28.6</u>	<u>1,742.3</u>	<u>32.0</u>
豪華品牌										
奧迪	1,104.5	33.9	1,505.3	28.2	2,522.6	35.0	1,844.6	34.4	2,063.6	37.8
大眾進口	375.4	11.5	970.3	18.1	1,160.0	16.1	867.7	16.1	800.2	14.7
雷克薩斯	425.8	13.1	588.7	11.0	489.9	6.8	420.2	7.8	238.8	4.4
凱迪拉克	232.1	7.1	508.6	9.5	350.4	4.8	260.4	4.8	222.0	4.1
克萊斯勒	—	—	—	—	26.7	0.4	18.1	0.3	13.8	0.3
小計	<u>2,137.8</u>	<u>65.6</u>	<u>3,572.9</u>	<u>66.8</u>	<u>4,549.6</u>	<u>63.1</u>	<u>3,411.0</u>	<u>63.4</u>	<u>3,338.4</u>	<u>61.3</u>
中檔市場品牌										
豐田	480.8	14.8	597.7	11.2	546.6	7.6	428.6	8.0	366.6	6.7
總計	<u>3,256.6</u>	<u>100.0</u>	<u>5,348.4</u>	<u>100.0</u>	<u>7,205.2</u>	<u>100.0</u>	<u>5,374.7</u>	<u>100.0</u>	<u>5,447.3</u>	<u>100.0</u>

我們於2012年所提供的豪華及超豪華品牌汽車的平均售價整體較2011年減少，而我們於截至2013年9月30日止九個月所提供的大部分豪華及超豪華品牌汽車的平均售價較截至2012年9月30日止九個月有所減少。售價下跌主要由於(i)為配合市場需求變動，我們的汽車供應商促銷較低配置的型號以迎合客戶需求的轉變，因此我們供應的汽車型號組合轉移至較低配置的型號，以及售價較進口型號低的國產汽車的供應有所增加；及(ii)我們因應汽車供應商的政策及要求，降低部分低銷量汽車的售價，以刺激較舊型號的銷量。我們相信該等因素的合併影響導致我們2012年新車銷售的毛利率有所減少。雖然我們的平均售價於截至2013年9月30日止九個月有所減少，但我們得以改善我們向客戶所提供的汽車型號組合，這使我們截至2013年9月30日止九個月新車銷售的毛利率得以增加。有關進一步資料，請參閱本招股章程第193頁起的「財務資料」。

概 要

主要財務比率

下表載列所示期間及於所示日期我們的主要財務比率：

	截至12月31日止年度 及於12月31日			截至9月30日止九個月 及於9月30日	
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年
盈利能力					
股本回報率.....	41.2%	28.4%	16.6%	—	13.6%
總資產回報率.....	11.9%	9.2%	4.4%	—	4.2%
流動資金					
流動比率.....	1.1	1.1	1.0	—	0.9
資本充足率					
負債權益比率.....	60.8%	57.6%	138.6%	—	106.6%
盈利對利息倍數.....	11.5	7.4	2.6	2.8	2.9

近期發展

截至2014年1月31日止四個月，我們售出5,777輛新車，而售後服務的維修台次為60,462輛。我們截至2014年1月31日止四個月的收入、毛利及毛利率較截至2013年1月31日止四個月有所增加。董事確認，經對本集團進行合理的盡職審查後，本集團的財務或經營狀況或前景自2013年10月1日起至本招股章程日期並無重大不利變動。

就董事所知悉，自2013年10月1日起至本招股章程日期，中國整體的整體經濟、市場狀況或汽車行業或我們營運所在的市場概無任何變動足對我們的業務營運或財務狀況造成重大不利影響。

上市開支

全球發售的估計開支約為人民幣61.7百萬元，當中約人民幣45.0百萬元乃直接產生自向公眾人士發行新股份，並將於2014年全球發售完成時自權益扣減後入賬。餘下未能以同樣方式扣減的估計上市開支約人民幣16.7百萬元已經或將會自損益扣除，當中約人民幣10.0百萬元已於往績記錄期內扣除，約人民幣2.4百萬元估計於截至2013年12月31日止三個月產生，而約人民幣4.3百萬元則預期於2014年全球發售完成之前或之時產生，上述計算乃以指示性發售價範圍每股發售股份3.65港元至4.55港元的中位數為基準，並假設根據全球發售預期將予發行150,000,000股股份及緊隨全球發售後有600,000,000股股份發行在外(假設超額配股權不獲行使)。

控股股東及首次公開發售前投資

緊隨全球發售完成後(假設超額配股權不獲行使)，Golden Speed及Win Force將聯合持有我們58.5%發行在外的股份。Golden Speed由胡先生全資擁有，Win Force由趙女

概 要

士全資擁有。Golden Speed、Win Force、胡先生及趙女士將被視為我們的控股股東，於上市後合共持有我們約58.5%發行在外的股份。

根據我們的創辦人(連同其直接及間接全資附屬子公司)與Standard Chartered Private Equity於2011年4月10日訂立的股份認購協議(「股份認購協議」)，Standard Chartered Private Equity認購5,000股Top Wheel A系列優先股(「A系列優先股」)，認購價約為34.37百萬美元，相當於Top Wheel當時經悉數攤薄及已轉換基準擴大的已配發及已發行股本的20%(「首次公開發售前投資」)。預期緊接全球發售完成前，A系列優先股將予轉換為Top Wheel的普通股，有關股份將其後由Top Wheel購回。Top Wheel將轉讓其持有的90,000,000股股份予Standard Chartered Private Equity作為該次購回的對價。緊隨上述換股完成時，Standard Chartered Private Equity將不再為Top Wheel的股東，並將持有90,000,000股本公司股份，相當於緊接全球發售前我們已發行股本總額的20%及全球發售完成時本公司已發行股本約15%(假設超額配股權不獲行使)至14.5%(假設超額配股權獲悉數行使)。

有關首次公開發售前投資更多詳情及條款，請參閱本招股章程第97頁起的「歷史及重組—首次公開發售前投資」一段。

發售統計數據

下表載列的所有統計數據乃假設超額配股權將不獲行使。

	根據發售價3.65港元	根據發售價4.55港元
我們股份的市值 ⁽¹⁾	2,190.0百萬港元	2,730.0百萬港元
每股股份未經審核備考經調整有形資產淨值 ⁽²⁾	2.84港元	3.06港元

附註：

- (1) 市值乃按預期全球發售將發行150,000,000股股份及假設全球發售後有600,000,000股已發行股份計算。
- (2) 每股股份未經審核備考經調整有形資產淨值乃於作出本招股章程附錄二所述的調整後，按全球發售後有600,000,000股已發行股份的基準計算。

未經審核備考經調整合併有形資產淨值

未經審核備考經調整合併有形資產淨值僅就說明用途而編製，且基於其假設性質使然，其未必真實反映假設全球發售已於2013年9月30日或任何未來日期完成的情況。其乃基於本招股章程附錄一會計師報告所載我們於2013年9月30日的合併資產淨值編製，並已作出下述調整。未經審核備考經調整合併有形資產淨值並不構成本招股章程附錄一所載會計師報告的一部分。

概 要

	於2013年 9月30日		未經審核備考		
	本公司所有人 應佔合併 有形資產淨值	全球發售估計 所得款項淨額	經調整合併 有形資產淨值	每股股份未經審核備考 經調整合併有形資產淨值	
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣	(港元等值)
按發售價每股股份3.65港元計算...	973,291	370,790	1,344,081	2.24	2.84
按發售價每股股份4.55港元計算...	973,291	475,035	1,448,326	2.41	3.06

所得款項用途

在扣除我們就全球發售應付的包銷費用及佣金(包括酌情激勵費用)以及估計開支後，預期全球發售所得款項淨額約為**536.8**百萬港元(假設發售價為每股股份**4.10**港元，即估計發售價範圍的中位數)。我們擬將是次發售將獲得的所得款項淨額作下列用途：

- 我們的所得款項淨額約**85%**(約**456.3**百萬港元，假設發售價為每股股份**4.10**港元，即估計發售價範圍的中位數)將用於自建擴充銷售點網絡，且倘出現適當機會時，則透過選擇性收購擴充我們的銷售點網絡。就用於自建增長的所得款項而言，我們預期動用**30%**用於購置土地使用權、**55%**用於建設及裝飾我們的銷售點，**10%**用於設備及傢俬以及**5%**用於採購試駕用汽車；
- 我們的所得款項淨額約**5%**(約**26.8**百萬港元，假設發售價為每股股份**4.10**港元，即估計發售價範圍的中位數)將用於現有銷售點的升級、保養及整修；及
- 我們的所得款項淨額約**10%**(約**53.7**百萬港元，假設發售價為每股股份**4.10**港元，即估計發售價範圍的中位數)將用於營運資金及其他一般企業用途。

有關更多詳情，請參閱本招股章程第**241**頁起的「未來計劃及所得款項用途」。

風險因素

我們相信我們的營運涉及若干風險及不確定因素，當中部分並非我們所能控制。該等風險及不確定因素已分類為：**(i)**與我們的業務有關的風險；**(ii)**與我們的行業有關的風險；**(iii)**與於中國經營業務有關的風險；及**(iv)**與全球發售有關的風險。有關我們所面臨風險的進一步詳情，請參閱本招股章程第**28**頁起的「風險因素」。

法律及合規

我們的董事已確認，於往績記錄期，我們或任何董事概無面臨任何訴訟或仲裁程序，且就彼等所深知，彼等亦不知悉任何待決或面臨威脅的訴訟或仲裁程序而已經或可能會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

有關我們過往不合規事件的詳情，請參閱本招股章程第166頁起的「業務—法律及合規」。

我們的物業

我們大部分的銷售點均建於我們擁有土地使用權的場所內，董事認為，相比以租賃場所開設銷售點的競爭對手而言，我們在向汽車供應商申請新經銷授權方面因此較具優勢。於最後實際可行日期，我們於中國擁有19項物業及租賃15項物業，並於香港擁有一項物業。

在該等自有及租賃物業中，其中23處對我們而言屬重要，此乃由於我們在其上經營銷售點及零配件分銷中心，合共佔往績記錄期收入的絕大部分。有關該等物業的詳情，請參閱本招股章程附錄六「法定及一般資料—有關我們業務的進一步資料—重大物業」一節。

於最後實際可行日期，我們有三項自有物業存在業權瑕疵，而八項我們租賃的物業存在業權瑕疵，此乃由於出租人並未於向我們出租相關地點(屬國有土地或集體所有用地)前向主管機關取得所須業權證書或所須批文。我們已採取多項補救措施，包括(其中包括)申請業權證書、向出租人就我們可能因業權瑕疵所產生的虧損取得彌償保證、要求出租人取得所須業權證書、批文及/或向主管機關就該等業權瑕疵取得確認。

有關我們自有及租賃物業、業權瑕疵、已採取的補救措施及有關瑕疵的潛在處罰的進一步詳情，請參閱本招股章程第159頁起的「業務—我們的物業」。

截至2013年12月31日止年度的利潤估計

根據「附錄三—利潤估計」所載的基準，且在並無不可預見的情況下，本集團截至2013年12月31日止年度的若干利潤估計數據載列如下：

截至2013年12月31日止年度 母公司所有人應佔估計合併利潤	不少於人民幣183.2百萬元 (相當於232.5百萬元)
每股股份未經審核備考估計盈利	不少於人民幣0.31元 (相當於0.39港元)