

業 務

概覽

我們成立於一九九九年，為中國廣東省中山市綜合性汽車服務供應商，專注於中高檔中外合資及國際品牌。根據華通人報告，於二零一八年十二月三十一日，按4S經銷門店數量計，我們為中山市最大的4S經銷集團，並於廣東省私營4S經銷集團中被華通人排名第13位。

我們為客戶提供全面的汽車相關產品及服務，包括機動車銷售(新車及二手車)及其他綜合性汽車服務，即維修服務(包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務及二手車保修服務)、配件銷售、保險代理服務及其他增值服務。

於往績記錄期間，我們主要透過位於中國廣東省中山市的13個4S經銷門店、一家汽車快修中心、5個快修服務點及一家保險代理公司開展業務。於往績記錄期間，我們經營4S經銷門店專營相關汽車製造商授權的以下品牌：東風日產、北京現代、一汽豐田、一汽大眾、東風啟辰、雪佛蘭及別克。於往績記錄期間，我們並無銷售任何新能源汽車。新捷豹路虎4S經銷門店已於二零一九年第二季度開業，我們預期新凱迪拉克門店將於二零二零年第一季度開業，其目前在建設中。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的收益分別約為人民幣1,834.7百萬元、人民幣1,904.9百萬元、人民幣1,940.3百萬元及人民幣568.3百萬元，毛利分別約為人民幣122.4百萬元、人民幣145.4百萬元、人民幣174.4百萬元及人民幣54.3百萬元。下表載列我們於所示期間按服務劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年	
	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	%
機動車銷售	1,573,106	85.7	1,635,342	85.8	1,658,936	85.5	444,848	83.7	487,702	85.8
其他綜合性汽車服務										
維修服務 ^(附註1)	146,895	8.0	152,477	8.0	172,388	8.9	57,611	10.9	62,292	11.0
配件銷售	72,429	4.0	68,813	3.6	71,019	3.7	16,705	3.1	12,142	2.1
保險代理服務	30,002	1.6	37,019	2.0	27,755	1.4	9,128	1.7	3,605	0.6
其他 ^(附註2)	12,269	0.7	11,268	0.6	10,213	0.5	3,008	0.6	2,588	0.5
小計	<u>261,595</u>	<u>14.3</u>	<u>269,577</u>	<u>14.2</u>	<u>281,375</u>	<u>14.5</u>	<u>86,452</u>	<u>16.3</u>	<u>80,627</u>	<u>14.2</u>
總計	<u>1,834,701</u>	<u>100.0</u>	<u>1,904,919</u>	<u>100.0</u>	<u>1,940,311</u>	<u>100.0</u>	<u>531,300</u>	<u>100.0</u>	<u>568,329</u>	<u>100.0</u>

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列我們於所示期間按服務劃分的毛利：

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年	
	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	%
機動車銷售	16,442	13.4	33,591	23.1	60,621	34.8	13,183	29.6	32,480	59.8
其他綜合性汽車服務										
維修服務 ^(附註1)	24,816	20.3	29,539	20.3	35,052	20.1	10,925	24.6	11,264	20.7
配件銷售	40,084	32.8	36,435	25.1	42,878	24.6	8,909	20.0	5,129	9.4
保險代理服務	30,002	24.5	37,019	25.5	27,755	15.9	9,128	20.5	3,290	6.1
其他 ^(附註2)	11,021	9.0	8,838	6.0	8,072	4.6	2,349	5.3	2,149	4.0
小計	<u>105,923</u>	<u>86.6</u>	<u>111,831</u>	<u>76.9</u>	<u>113,757</u>	<u>65.2</u>	<u>31,311</u>	<u>70.4</u>	<u>21,832</u>	<u>40.2</u>
總計	<u>122,365</u>	<u>100.0</u>	<u>145,422</u>	<u>100.0</u>	<u>174,378</u>	<u>100.0</u>	<u>44,494</u>	<u>100.0</u>	<u>54,312</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 維修服務包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務及二手車保修服務。
2. 於往績記錄期間，其他指汽車上牌服務及二手車所有權轉讓登記。

於往績記錄期間，收益於截至二零一七年十二月三十一日止年度較截至二零一六年十二月三十一日止年度增加3.8%，於截至二零一八年十二月三十一日止年度較截至二零一七年十二月三十一日止年度增加1.9%，及於截至二零一九年四月三十日止四個月較截至二零一八年四月三十日止四個月增加7.0%，而毛利於截至二零一七年十二月三十一日止年度較截至二零一六年十二月三十一日止年度增加18.8%，於截至二零一八年十二月三十一日止年度較截至二零一七年十二月三十一日止年度增加19.9%，及於截至二零一九年四月三十日止四個月較截至二零一八年四月三十日止四個月增加22.1%。

於往績記錄期間，機動車銷售收益及毛利均表現良好。機動車銷售的毛利由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣16.4百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣33.6百萬元，增幅為104.9%，其後增加至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣60.6百萬元，增幅為80.4%。機動車銷售毛利由約人民幣13.2百萬元增加至截至二零一九年四月三十日止四個月的約人民幣32.5百萬元，增幅為146.2%。我們相信，我們將從品牌組合（主要由構成中國主流品牌的中高檔中外合資或國際品牌組成）中受益。誠如華通人報告所述，於二零一八年，東風日產、北京現代、一汽豐田、一汽大眾、東風啟辰、雪佛蘭及別克（於往績記錄期間組成我們的品牌組合）產生的銷量佔中國中高檔乘用車總銷量的約47.8%。根據華通人報告，按銷量計，我們的授權品牌在中山市市場處於領先地位。根據華通人報告，於二零一八年，東風日產在中山市的市場份額為75.5%，一汽豐

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

田、一汽大眾、北京現代、雪佛蘭及別克的市場份額分別為29.3%、42.6%、81.4%、52.6%及29.9%。截至二零一八年年底，我們亦為中山市東風啟辰的獨家經銷商。

本集團的主要增長策略之一為發展及擴張其他綜合性汽車服務業務。於往績記錄期間，其他綜合性汽車服務的毛利率超過27.0%，而機動車銷售的毛利率低於10.0%。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，其他綜合性汽車服務產生的毛利分別約為人民幣105.9百萬元、人民幣111.8百萬元、人民幣113.8百萬元及人民幣21.8百萬元。

根據華通人報告，於過去的十年，由於機動車變得越來越便宜，擁有機動車變得越來越普遍，我們的維修服務經歷大幅增長。於二零零一年，我們透過一個國產品牌開業首家維修中心。此後及直至往績記錄期間，我們已經發展為擁有13家全服務式4S經銷門店、一家汽車快修中心及五個附屬於4S經銷門店的汽車快修服務點的網絡。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，維修服務產生的毛利分別約為人民幣24.8百萬元、人民幣29.5百萬元、人民幣35.1百萬元及人民幣11.3百萬元。

保險代理服務毛利由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣30.0百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣37.0百萬元，增幅為23.4%，其後減少至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣27.8百萬元，減幅為24.9%。保險代理服務的毛利由截至二零一八年四月三十日止四個月的約人民幣9.1百萬元減少至截至二零一九年四月三十日止四個月的約人民幣3.3百萬元，減幅為63.7%。

為拓展其他綜合性汽車服務組合，鑑於市場潛力及為支持拓寬客戶基礎的策略，我們於二零一七年五月開始提供二手車保修服務並開設一家二手車交易中心，其於二零一八年十月開始營業，以進一步發展二手車業務。我們擬憑藉於中山市的龐大機動車銷售網絡及牢固地位進一步發展其他綜合性汽車服務，以提高整體盈利能力。有關更多詳情，請參閱本節「策略」一段及本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

為嘉獎我們強大的銷售及營銷能力，我們於二零一五年、二零一六年及二零一七年被評選為廣東省汽車流通行業百強企業評選汽車經銷商集團二十強^(附註1)。菊城汽車於二零一七年獲得日產全球大獎^(附註2)。名城汽車於二零一七年獲東風日產評為新建優秀專營店^(附註3)。

附註：

1. 廣東省汽車流通協會為中國汽車流通協會的一個分支機構。中國汽車流通協會為唯一在中國民政部註冊登記的非盈利性國家級汽車流通協會。中國汽車流通協會總部設在北京，於一九九零年成立。其會員包括在中國從事機動車及零部件銷售、二手車評估管理、提供機動車美容及保養產品及服務

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

以及其他汽車相關業務的經銷商。中國汽車流通協會旨在促進中國機動車及零部件銷售以及其他相關業務。

2. 根據華通人報告，為嘉獎日產汽車經銷商的重大貢獻，日產向其全球經銷商50強(按零售量計)頒授日產全球大獎。於二零一七年，中國的20名經銷商獲授日產全球大獎。
3. 根據華通人報告，新建優秀專營店為東風日產就年度表現最佳的新建4S經銷門店授予經銷商的獎項。於二零一七年，僅兩家4S經銷門店獲得該獎項。

競爭優勢

我們為廣東省中山市領先的4S經銷集團，完全有能力在中國增長相對較快的市場中抓住機遇。

根據華通人報告，按經濟增長及乘用車市場增長計，中山市為增長較快的城市，依據如下：

- 廣東省為中國經濟發展水平最高的地區之一；
- 根據中國政府、香港政府、廣東政府及澳門政府於二零一七年七月訂立的《深化粵港澳合作推進大灣區建設框架協議》，中山市為重要經濟發展區大灣區的九個城市之一。根據華通人報告，粵港澳大灣區的推廣及深中大橋的竣工，將進一步改善廣東省及中山市的交通設施及加強區域互聯互通，促進廣東省及中山市經濟的持續快速增長，帶動廣東省及中山市乘用車市場的增長；
- 於二零一三年至二零一八年，中山市人均地區生產總值高於廣東省平均水平及中國全國平均水平；
- 中山市人均年度可支配收入不斷增長，華通人預計，於二零一九年至二零二三年，增長趨勢將會持續；及
- 於二零一三年至二零一八年，中山市的新乘用車登記數量增長高於廣東省及中國，按車輛及銷售收益計，複合年增長率分別為13.9%及14.0%。華通人預計，快速增長於未來幾年將會持續。

有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

我們為中山市領先的4S經銷集團：

- 按截至二零一八年十二月三十一日的4S經銷門店數量計，我們為中山市最大的4S經銷集團；

業 務

- 按銷量計，我們擁有中山市的大部分市場份額，主要品牌有東風啟辰、北京現代、東風日產及雪佛蘭；
- 我們總部設在中山市，擁有逾19年的機動車銷售經驗及約17年的維修服務經驗；及
- 我們在中山市擁有深厚的資源及汽車市場經驗，因此為我們在不同業務部門之間提供更強的協同效應及可令我們為客戶提供更具競爭力的汽車解決方案。

我們認為，作為中山市歷史悠久、銷售及服務網絡規模最大及最成熟的4S經銷集團之一，我們的經營於發展相對較快的中山市汽車市場處於有利地位。我們經驗豐富的銷售及維修人員、龐大的銷售及服務網絡以及其他綜合性服務產品，使我們能夠維持一個有競爭力的專屬生態系統，以滿足新潛在客戶及現有客戶的廣泛汽車需求。我們相信，這種一站式生態系統有助於本集團將其他經銷商的車主轉變為向我們購買機動車／訂閱我們的服務，並改善現有客戶的粘性。

我們認為，我們在汽車銷售及服務市場處於領先地位以及在中山市提供的廣泛服務亦使我們能夠實現對現有客戶的重複銷售／服務。例如，新車購買者可享有三至五年的保修期，而在此保修期內，大量該等客戶將訂購我們的保險代理服務，從而提高每名客戶的利潤。於往績記錄期間，約62.0%的維修服務交易總數及約50.0%的機動車保險續保總數來自二零一三年一月一日至二零一八年四月三十日向我們購買機動車的客戶。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月以及於二零一九年一月一日直至最後實際可行日期期間，各期間維修服務客戶的約27.9%、27.2%、25.2%、27.6%及34.6%乃向我們購買機動車且機動車保修期已屆滿的客戶。此外，於往績記錄期間，約39.0%、41.7%、37.1%及36.0%的維修服務收益來自向我們所購機動車的保修期已屆滿的新車銷售客戶。

因此，我們相信，我們的戰略重點及在中山市的市場領先地位，以及我們對中山市場的熟悉度，使我們能夠把握中山市及鄰近地區機動車銷售及綜合性汽車服務的強勁增長潛力。

我們的廣泛網絡、龐大客戶基礎、綜合性汽車服務範圍為我們進一步提升及發展其他綜合性汽車服務業務奠定堅實的基礎，其他綜合性汽車服務業務為高盈利的業務分部，為本集團的持續增長動力。

我們為客戶提供全面的汽車相關產品及服務，包括機動車銷售(新車及二手車)及其他綜合性汽車服務，即維修服務(包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務及二手車保修服務)、配件銷售、保險代理服務及其他增值服務。我們過去在提供其他綜合性汽車服務方面積累豐富的經驗，並於往績記錄期間得以增長。我們獨特的銷售及其他綜合性汽車服

業 務

務相結合，使我們在中山市汽車市場保持競爭力。董事認為，經考慮多年的機動車銷售及維修服務經驗，以及中山市4S經銷門店的數量，我們將銷售及其他綜合性汽車服務相結合，在中山市中高檔中外合資及國際汽車品牌市場中乃獨一無二的。我們相信我們的一站式汽車生態系統在中山市乃獨一無二的，因為根據華通人報告，我們是中山市唯一提供廣泛服務的經銷集團，服務範圍包括經營快修網絡、持有機動車及非機動車保險產品保險代理牌照及經營二手車交易中心。董事認為，我們的整體方案令我們比中山市的主要競爭對手具有競爭優勢。我們提供的許多服務需要特定的政府登記及／或批准，例如，根據華通人報告，於二零一八年十二月三十一日，我們為中山市僅有的七家二手車交易運營商之一。

於往績記錄期間，其他綜合性汽車服務佔收益的一小部分。然而，其佔毛利的86.6%、76.9%、65.2%及40.2%。於往績記錄期間，綜合性汽車服務的毛利率分別為40.5%、41.5%、40.4%及27.1%，而同期機動車銷售毛利率為1.0%、2.1%、3.7%及6.7%。由於其他綜合性汽車服務的毛利率較高，其不僅創造越來越多的經常性收益，而且對我們的整體盈利能力作出重大貢獻。

根據華通人報告，於過去的十年，由於機動車變得越來越便宜，擁有機動車變得越來越普遍，我們的維修服務經歷大幅增長。於二零零一年，我們透過首家4S經銷門店開業首家維修中心。此後及直至往績記錄期間，我們已經發展為擁有13家全服務式4S經銷門店、一家汽車快修中心及五個附屬於4S經銷門店的汽車快修服務點的網絡。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，維修服務產生的毛利分別約為人民幣24.8百萬元、人民幣29.5百萬元、人民幣35.1百萬元及人民幣11.3百萬元。

保險代理服務毛利由截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣30.0百萬元增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣37.0百萬元，增幅為23.4%，其後減少至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣27.8百萬元，減幅為24.9%。保險代理服務毛利由截至二零一八年四月三十日止四個月的約人民幣9.1百萬元減少至截至二零一九年四月三十日止四個月的約人民幣3.3百萬元，減幅為63.7%。

為拓展其他綜合性汽車服務組合，鑑於市場潛力及為支持拓寬客戶基礎的策略，我們於二零一七年五月開始提供二手車保修服務並開設一家二手車交易中心，其於二零一八年十月開始營業，以進一步發展二手車業務。

我們相信，我們擁有巨大的優勢可利用於中山市廣泛的汽車經銷及服務點網路以及龐大的客戶基礎，通過對客戶偏好及習慣的分析，向現有客戶提供更廣泛的其他綜合性汽車服務，而我們的其他綜合性汽車服務將成為吸引新客戶使用我們的綜合性汽車服務的切入點。

業 務

我們亦認為，經營擁有19年汽車行業經驗的歷史悠久4S經銷集團及中山市最大的汽車銷售及服務網絡，乃依靠龐大的現有客戶基礎及高質量的銷售及維修能力，允許我們繼續保持健康、可持續及具競爭力的汽車銷售及服務組合，構成我們獨特的生態系統，滿足新潛在客戶及現有客戶的廣泛汽車需求。透過發展此客戶組合及其他綜合性汽車服務，我們具備提高每名客戶盈利能力的強大基礎，同時繼續擴大使用其他綜合性汽車服務的客戶基礎，繼而提高整體盈利能力。

我們已與領先的中高檔乘用車製造商建立長期穩固的關係。

我們已與眾多領先的汽車製造商建立長期穩固的業務關係。我們創造銷售及利潤的既有能力有助於增強我們與該等製造商的持續關係及為戰略目標提供信譽。於往績記錄期間，我們於中山市經營4S經銷門店專營相關汽車製造商授權的以下品牌：東風日產、北京現代、一汽豐田、一汽大眾、東風啟辰、雪佛蘭及別克。

於二零零二年，我們的首家經銷店專營一汽大眾品牌。於二零零四年，北京現代經銷門店開業。於二零零五年，一汽豐田經銷門店開業。於二零零七年，我們收購東日汽車，於收購時東日汽車已經營一家東風日產經銷門店。根據華通人報告，按二零一八年的銷量計，所有該等品牌均在中山市處於領先地位。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，東風日產品牌機動車銷售分別產生約38.7%、44.6%、49.5%及50.7%的新車銷售收益。根據華通人報告，於二零一八年，按新上牌車輛數量計，我們於中山市東風日產汽車所佔的市場份額約為75.5%。於最後實際可行日期，我們亦為中山市獨家東風啟辰汽車的授權經銷商。此外，我們亦已就擬開設一家專營一汽大眾旗下新品牌捷達品牌的新經銷門店訂立意向書。

我們的現有經銷店已建立良好的往績記錄，並獲汽車製造商頒發眾多重要獎項，例如於二零一七年向菊城汽車授予的日產全球大獎及東風日產於二零一七年向名城汽車授予的新建優秀專營店。

我們相信，我們與領先的製造商建立的長期穩定的關係是取得新經銷權以進一步拓展經銷網絡的關鍵競爭優勢之一。

我們提供優質客戶服務。

我們的營運專長包括優質客戶服務。於公司分立前，我們的附屬公司東日汽車被授予二零一七年中國汽車服務金扳手獎作為對其優質客戶服務的認可。我們的若干附屬公司為獲認可經銷商，由汽車製造商向我們的附屬公司授出的各項獎項可見一斑，其詳情載於本節「獎項及成就」一段。

業 務

我們設有專門的客戶關係部門，透過收集客戶反饋及提供有針對性的溝通及促銷活動，積極與客戶接洽，鼓勵客戶回訪進行汽車保養及購買新車。通過客戶調查、客戶服務熱線或我們的網站，客戶可向我們提供反饋意見。

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊及一支穩定的技術人才隊伍。

我們擁有一支具有豐富行業經驗及強大專業背景的得力管理團隊。執行管理團隊包括主席兼執行董事羅先生、執行董事陳紹興先生以及執行董事兼聯席營運主管李惠芳女士。羅先生擁有逾26年的汽車貿易及分銷行業經驗。陳紹興先生擁有逾25年的會計及財務管理經驗。李惠芳女士擁有逾16年的汽車銷售及分銷行業經驗。

高級管理層已服務本公司十年以上。我們認為公司文化對業務成功起著至關重要的作用，而管理層的長期任職證明了我們文化的一致性。我們亦認為，管理層於本集團的營運經驗使彼等對業務及客戶有深入的了解，並對我們的成功作出巨大貢獻。作為一個以客戶為中心的企業，人員素質是我們成功的關鍵。

請參閱本文件「董事及高級管理層」一節所載的董事及高級管理層履歷。

策略

有關[編纂]的擬定分配以及[編纂]的理由及裨益，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

繼續透過內生增長或選擇性收購擴大機動車銷售及服務網絡

於往績記錄期間，我們主要透過位於中國廣東省中山市的13家4S經銷門店、一家汽車快修中心、5個快修服務點及一家保險代理公司開展業務。

根據華通人報告，儘管二零一九年全國乘用車銷量預計負增長率為1.7%，惟董事認為，對通過內生增長或選擇性收購擴大我們的機動車銷售及服務網絡有足夠的需求，依據如下：

- (a) 根據華通人報告，由於三四線城市經濟的快速發展，中國乘用車的銷售增長已轉移至三四線城市。於二零一三年至二零一八年，中山市新乘用車登記數量的複合

業 務

年增長率為13.9%，高於全國平均水平6.9%。鑑於由二零一九年至二零二三年中山市新乘用車登記數量預計將由141,000輛增加至169,000輛，複合年增長率為4.6%，董事認為，中山市新乘用車登記數量的預期增加為新車銷售需求提供依據；

- (b) 截至二零一九年四月三十日止四個月，我們錄得新車銷量及銷售收益較同期增加。新車銷量增加約12.7%，或566輛，而機動車銷售收益由截至二零一八年四月三十日止四個月的約人民幣444.8百萬元增加約人民幣42.9百萬元，或約9.6%至截至二零一九年四月三十日止四個月的約人民幣487.7百萬元；及
- (c) 根據華通人報告，中國新能源乘用車的銷量由二零一三年的約13,000輛增加至二零一八年的約1,053,000輛，並預計將由二零一九年的約1,443,000輛增加至二零二三年的約3,274,000輛，複合年增長率為22.7%。此外，我們的汽車製造商於二零一九年推出多款新能源汽車車型。因此，董事認為，新能源乘用車市場將會擴展，其為本集團將機動車銷售及服務網絡多元化至能源汽車提供基礎。

因此，我們將繼續注重中山市及大灣區地區的拓展，該等地區的工業人口集中、可支配收入水平及交通網絡頗為類似。我們相信，中高檔中外合資及國際汽車品牌及綜合性汽車服務策略將繼續吸引中山市及周邊地區的大眾市場。我們計劃透過內生增長或選擇性收購擴大機動車銷售及服務網絡，其詳情載列如下。

1. 內生增長

我們的大部分收益來自銷售網絡，而銷售網絡繼而為利潤率較高的其他綜合性汽車服務業務提供穩定的汽車客戶來源。因此，我們認為，加強現有銷售網絡及擴大銷售網絡乃本集團的核心策略。

新捷豹路虎4S經銷門店已於二零一九年第二季度開始營業。我們計劃透過於可輔助現有銷售及服務網絡的位置開設新經銷門店，即新凱迪拉克門店、新捷達品牌（一汽大眾新品牌）門店及新能源汽車商城擴大銷售網絡。約[編纂]港元（或[編纂]的約[編纂]%)將用於撥付開設新凱迪拉克門店、新捷達品牌門店及新能源汽車商城。

本集團已就開設凱迪拉克門店及新捷達品牌（一汽大眾新品牌）門店訂立意向書，惟本集團建立經銷門店時須滿足汽車製造商的要求及／或預先訂購存貨等條件。

在新能源汽車商城，本集團不會將銷售限制在任何特定品牌的新能源汽車。本集團目前計劃在新能源汽車商城銷售多個國產及中外合資品牌。根據我們與汽車製造商

業 務

目前的經銷安排，我們可出售新能源車型。此外，於最後實際可行日期，我們正在與兩家國內新能源汽車的汽車製造商商議合作條款，惟尚未簽訂任何最終協議。

捷豹路虎門店

我們於二零一九年第二季度開始銷售豪華品牌捷豹路虎品牌旗下乘用車。根據華通人報告，中國捷豹路虎品牌旗下新上牌車輛數量由二零一三年的約91,000輛增加至二零一八年的約114,000輛，複合年增長率約為4.5%。於捷豹路虎4S經銷門店開業後，我們的品牌組合已因增加一個豪華機動車品牌而更加豐富。自捷豹路虎4S經銷門店開業起直至二零一九年七月三十一日止期間，捷豹路虎品牌旗下新車銷量為12輛，貢獻收益約人民幣5.1百萬元。捷豹路虎4S經銷門店產生的總收益(包括銷售機動車及其他綜合性汽車服務產生的收益)約為人民幣5.4百萬元。

就捷豹路虎門店而言：

- 其位於中國中山市西區沙港西路7號，建築面積約為7,400平方米；
- 捷豹路虎(作為承租人)與出租人(東日汽車)就捷豹路虎門店訂立租賃協議，租期為二零一九年二月一日至二零二一年十二月三十一日。由於租賃協議構成本集團的持續關連交易，租賃協議的條款及條件須受物業租賃框架協議項下的條款及條件規限。有關物業租賃框架協議的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易 — 非豁免關連交易 — 3.物業租賃框架協議」一節；
- 物業出租人已提供土地使用權證及房屋所有權證。據中國法律顧問所告知，該物業的出租人為合法所有人，倘我們與出租人訂立租賃協議，則我們可佔用及使用該物業；
- 預期收支平衡期(指門店產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為三年；
- 預期投資回本期(指該門店自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為六年；及

業 務

- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於中山市捷豹路虎品牌歷史表現的乘用車銷售及其他綜合汽車服務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)捷豹路虎品牌的估計毛利率；及(iv)參考現有4S經銷門店的估計營運開支。

凱迪拉克門店

我們計劃銷售凱迪拉克（均為具市場潛力的豪華品牌）旗下的乘用車以改善品牌組合。根據華通人報告，凱迪拉克旗下中國新上牌車輛數量由二零一三年的約42,000輛增加至二零一八年的228,000輛，複合年增長率約為39.9%。我們預期新凱迪拉克門店於二零二零年第一季度開業。

就凱迪拉克門店而言：

- 其將位於中山市西區彩虹大道44號，場地面積約為3,950平方米；
- 世紀凱迪（作為承租人）與出租人（中山創世紀）訂立租賃協議，租期為二零一九年二月一日至二零二一年十二月三十一日。由於租賃協議構成本集團的持續關連交易，租賃協議的條款及條件須受物業租賃框架協議項下的條款及條件規限。有關物業租賃框架協議的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易 — 非豁免關連交易 — 3.物業租賃框架協議」一節；
- 有關標的物業合規記錄的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 物業 — 租賃物業」一節所載有業權缺陷的租賃物業概要第1條；
- 預期施工時間為二零一八年十一月至二零一九年十二月；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於建設的資本開支；(ii)[編纂]港元將用於翻新；(iii)[編纂]港元將用於傢私及設備成本；及(iv)[編纂]港元將用於購買期初存貨；
- 於最後實際可行日期，(i)約[編纂]港元已用於建設的資本開支；(ii)約0.9百萬港元已用於翻新；及(iii)約0.3百萬港元已用於傢私及設備成本；

業 務

- 我們預計將產生[編纂]港元的額外開支，均擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；
- 預期收支平衡期(指門店產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為一年；
- 預期投資回本期(指該門店自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為三年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於中山市凱迪拉克品牌歷史表現的乘用車銷售及其他綜合汽車服務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)凱迪拉克品牌的估計毛利率；及(iv)參考現有4S經銷門店的估計營運開支。

捷達品牌門店

於二零一九年，我們已訂立意向書在中山市開設一個專營捷達品牌(一汽大眾新品牌)的新經銷門店。新捷達品牌為中國的新品牌，捷達品牌旨在彌合中國市場現有大眾品牌暢銷車型(官方指導價介乎每輛汽車約人民幣100,000元至人民幣300,000元以上，此定價乃基於大眾品牌現有車型作出)與入門級汽車(官方指導價介乎每輛汽車約人民幣40,000元至人民幣47,000元)之間的差距。鑑於大眾品牌與國產入門級品牌每輛汽車的官方指導價之間存在差距，捷達品牌擬專注於年輕人及首次購車者，定位在中國平均入門級汽車價格5,000至6,000歐元之上，並將其汽車的最低官方指導價設定為約人民幣65,800元，因而在入門級汽車中擁有大眾品牌之前並未涉及的極具吸引力的報價，因此，推出捷達品牌將能擴大大眾品牌的市場覆蓋率。經考慮捷達品牌將為一汽大眾於中國推出而定位不同於一汽大眾的新品牌，我們已就開設捷達品牌經銷門店訂立意向書，且目前我們為中山市首家訂立意向書及將成為捷達品牌唯一授權經銷商的汽車經銷商。董事於考慮到年齡在20至40歲之間的客戶為乘用車的主要需求群體，而捷達品牌的目標是首次購買機動車的買家後認為，開設新捷達品牌經銷門店將增強現有品牌組合，且只要我們為捷達品牌在中山市的唯一汽車授權經銷商，則將能夠吸收中山市捷達品牌乘用車需求產生的全部收益。

業 務

現有北京現代經銷門店及北京現代創現店將進行翻新，以容納新捷達品牌經銷店。我們預期該新捷達品牌經銷店將於二零二零年第一季度開業。於最後實際可行日期，我們尚未開始任何翻新工程。就新捷達品牌經銷門店而言：

- 其將位於中山市西區彩虹大道40號，總建築面積約為465平方米；
- 於最後實際可行日期，我們並無就捷達品牌門店訂立任何租賃協議。預期就捷達品牌門店訂立的租賃協議將構成本集團的持續關連交易，及租賃協議的條款及條件須受物業租賃框架協議項下的條款及條件規限。有關物業租賃框架協議的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易 — 非豁免關連交易 — 3.物業租賃框架協議」一節；
- 物業出租人已提供土地使用權證及房屋所有權證。據中國法律顧問所告知，該物業的出租人為合法所有人，倘我們與出租人訂立租賃協議，則我們可佔用及使用該物業；
- 預期翻修時間為二零一九年九月至二零一九年十二月；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於翻新及結構性添置；(ii)[編纂]港元將用於傢私及設備成本；及(iii)[編纂]港元將用於購買期初存貨；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；
- 我們預計將產生[編纂]港元的額外開支，其中(i)約[編纂]港元擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；及(ii)餘款約[編纂]港元擬將由內部資源及／或銀行貸款撥付；
- 預期收支平衡期(指門店產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為一年；
- 預期投資回本期(指該門店自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為一年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於中山市一汽大眾歷史表現的乘用車銷售及其他綜合性汽車服

業 務

務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)捷達品牌的估計毛利率；及(iv)參考現有4S經銷門店的估計營運開支。

新能源汽車

誠如華通人報告所述，中國新能源乘用車銷量由二零一三年的約13,000輛增加至二零一八年的約1,053,000輛，並預期將由二零一九年的約1,443,000輛增加至二零二三年的約3,274,000輛，複合年增長率為22.7%。這對於機動車零售商而言為一個良好的機遇，因為我們預期更多汽車製造商將生產新能源汽車。因此，我們計劃透過開設新能源汽車商城把握該機遇。我們預期將在新能源汽車商城出售一系列不同品牌的新能源汽車。新能源汽車商城預期於二零二零年開業。

就新能源汽車商城而言：

- 本集團正在中山市物色場地，總建築面積約為2,000平方米。於最後實際可行日期，我們並無就新能源汽車商城訂立任何租賃協議；
- 預期施工將於二零一九年十一月開始；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於建設的資本開支；(ii)[編纂]港元將用於翻新；及(iii)[編纂]港元將用於購買期初存貨；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；
- 我們預計將產生[編纂]港元的額外開支，其中(i)約[編纂]港元擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；及(ii)餘款約[編纂]港元擬將由內部資源及／或銀行貸款撥付；
- 預期收支平衡期(指新能源商城產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為一年；
- 預期投資回本期(指新能源汽車商城自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為六年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃經計及下列因素後計算得出：(i)基於中山市新能源乘用車歷史表現的乘用車及其他綜合性汽車服務的的預

業 務

期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)相關品牌的估計毛利率；及(iv)參考現有4S經銷門店的估計營運開支。

我們預期新能源汽車商城將於二零二零年開業。於最後實際可行日期，我們尚未開始建造新能源汽車商城。

升級現有門店

於二零一八年十二月三十一日，自上次翻新起，我們的4S經銷門店的平均店齡約為四年。其中若干門店自開業起從未進行翻新，其平均店齡約為六年，少數店齡超過七年。我們計劃翻新該等老店以為客戶提供更好的購物體驗。於最後實際可行日期，我們尚未開始任何現有門店的翻新工程，惟預期於二零二零年開始有關工程。我們擬以內部資源及／或銀行貸款結算裝修成本。

2. 選擇性收購

我們亦擬於未來通過選擇性收購進行擴張，且倘我們決定走這一道路，我們將採取審慎的方法。我們於物色潛在收購機會時將考慮以下因素：

1. 地理位置及市場潛力 — 我們將尤為注重中山市及大灣區地區周邊的拓展，該等地區具有類似的工業集中人口、可支配收入水平及交通網絡。我們預期中山市及大灣區在中高檔及豪華乘用車需求方面將擁有巨大增長潛力，從而增加市場份額。我們擬運用我們已經開展業務所在地區的當地知識、關係及地位，擴大及深化在具有強勁增長機會的鄰近地區的覆蓋範圍；
2. 品牌 — 我們將繼續專注於中高檔或中外合資及豪華國際品牌及會吸引中山市及大灣區大眾的有關其他品牌。根據華通人報告，於二零一八年十二月三十一日，大灣區總人口為71.2百萬人。於二零一八年，佛山、東莞及珠海等周邊城市的可支配收入水平分別為人民幣49,630.00元、人民幣49,331.00元及人民幣48,107.00元，而中山市的可支配收入水平為人民幣46,865.00元；
3. 協同效應 — 我們將特別關注目前並無採用綜合性汽車服務模式的目標。我們相信，我們在中山市將綜合性汽車服務與銷售網絡整合的成功，可以複製到該等銷售網點，從而提高有關收購目標的盈利能力；

業 務

4. 潛在目標資產淨值及利潤 — 我們將專注於資產淨值介乎人民幣20.0百萬元至人民幣40.0百萬元(相等於約22.0百萬港元至44.0百萬港元)業務規模與現有業務規模相當的目標公司；
5. 收購的估值及會計影響；
6. 對收購目標進行盡職審查的調查結果；及
7. 業務整合可能帶來的挑戰及產生的開支。

我們預期產生資本開支約人民幣[編纂]港元以實施收購計劃，其中(i)約[編纂]港元(或[編纂]的約[編纂]%)將用於撥付透過於合適機會出現時選擇性收購其他汽車經銷門店拓展網絡；及(ii)餘下[編纂]港元擬由內部資源及／或銀行貸款撥付。我們計劃於二零二零年前收購一至兩家汽車經銷門店。於最後實際可行日期，我們並無就任何收購、聯盟、合營公司或戰略投資訂立任何明確的諒解、承諾或協議，我們並無參與任何有關磋商，亦無訂立任何意向書。

拓展其他綜合性汽車服務

雖然我們的大部分收益源於機動車銷售的銷售網絡，但我們向客戶提供其他綜合性汽車服務產生更多毛利。於往績記錄期間，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，機動車銷售收益分別佔85.7%、85.8%、85.5%及85.8%，然而，於相關期間，機動車銷售的毛利率僅為1.0%、2.1%、3.7%及6.7%。於往績記錄期間，其他綜合性汽車服務業務收益分別佔截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月收益的14.3%、14.2%、14.5%及14.2%，而於相關期間，綜合性汽車服務的毛利率為40.5%、41.5%、40.4%及27.1%。

銷售網絡為維修保養服務、保險代理服務、二手車保修服務及機動車召回服務等其他綜合性汽車服務業務提供穩定的機動車銷售新客戶流。我們認為，使用其他綜合性汽車服務的客戶將繼而構成機動車銷售新客戶的客戶基礎。因此，我們的核心策略之一為整合一系列全面的汽車服務，以增加客戶粘性，並整體提高業務的總體盈利能力。我們相信此策略乃本公司獨有，其保持一站式的生態系統，最好地服務於客戶的汽車需求。

業 務

於往績記錄期間，我們主要透過13個4S經銷門店、一家汽車快修中心、5個快修服務點及一家保險代理公司內的不同服務櫃檯開展其他綜合性汽車服務。我們亦擁有一家二手車交易中心，其於二零一八年十月開業。我們的所有營業場所均位於中國廣東省中山市。於往績記錄期間，我們在不同地點提供的服務如下：

銷售點	服務類型	客戶基礎
1. 4S經銷門店	複雜維修服務、標準保養及汽車養護服務、新車保修服務、保險代理服務、配件、二手車服務	主要為各授權經銷商所涵蓋品牌的乘用車車主提供服務
a) 快修服務點	標準保養及汽車養護服務、配件	對所有類型客戶開放
2. 汽車快修中心	快修服務、標準保養及汽車養護服務、配件	對所有類型客戶開放
3. 保險代理公司	保險代理服務，主要包括機動車保險代理服務	對所有類型客戶開放

我們擬利用我們在中山市強大的影響力及穩固的客戶基礎，進一步發展其他綜合性汽車服務。約[編纂]港元(或[編纂]的約[編纂]%)將用於撥付拓展其他綜合性汽車服務，有關詳情載列如下：

(i) 擴展服務網絡

隨著二三線城市的經濟發展及收入增長，機動車需求迅速增長。因此，維修保養服務、保險代理服務、二手車保修服務及二手車服務等汽車服務正成為機動車所有權的自然延伸。提供優質汽車服務的速度及便利度，以及根據客戶的實際需求定制有關服務的能力，對汽車服務市場至關重要。

顧客對價格日益敏感。因此，在不斷變化的消費習慣中，能夠在價格上展開競爭，並提供及時、個性化及可靠的維修保養服務、機動車輛保險代理服務及二手車服務乃贏得新客戶及挽留老客戶的關鍵因素。

業 務

汽車快修中心

我們計劃於二零二一年年底前在中山市及大灣區增設約20家汽車快修中心。新汽車快修中心將策略性位於較繁華地帶，如毗鄰商場或其他汽車服務供應商門店的位置，以便我們能夠減少汽車維修及保養工作的複雜性，提供標準化、快速、便利及低成本的解決方案。該等中心亦將形成網絡覆蓋，方便客戶送達及提取需要重大服務的汽車，該等工作將於通常附屬於4S經銷門店並配有完備設施的場外維修保養中心進行。

在20家新增汽車快修中心中，我們計劃至少10家位於中山市。根據華通人報告，於二零一八年十二月三十一日，中山市人口為3.3百萬人，於二零一三年至二零一八年，中山市新乘用車登記數量由73,000輛增加至140,000輛，複合年增長率為13.9%，高於廣東省11.2%的平均水平及全國6.9%的平均水平。與此同時，於二零一三年至二零一八年，中山市新乘用車登記數量佔廣東省的比例由5.8%上升至6.5%。

新汽車快修中心將獨立運營。我們相信，我們將能夠透過4S經銷網絡，在我們已建立的現有客戶基礎上擴展汽車服務客戶基礎。

就汽車快修中心而言：

- 本集團正在大灣區(初步主要在中山市)物色場地，各快修中心的總建築面積約為200平方米，我們將於考慮戰略需求及場地的可用性後，在大灣區開設額外的汽車快修中心。於最後實際可行日期，我們並無就上述新汽車快修中心訂立任何租賃協議；
- 預期首家汽車快修中心的施工將於二零一九年十月開始；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中約(i)[編纂]港元將用於洗車設備及小型維修設備的開支；(ii)[編纂]港元將用於購買期初存貨；(iii)約[編纂]港元將用於營銷開支；(iv)約[編纂]港元將用於租金開支；及(v)約[編纂]港元將用於為每家汽車快修中心僱用九名員工；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；

業 務

- 我們預計建立該等汽車快修中心將產生約[編纂]港元的額外資本支出，擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；
- 預期收支平衡期(指汽車快修中心產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為四年；
- 預期投資回本期(指汽車快修中心自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為六年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於歷史表現的汽車快修中心的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)估計毛利率；及(iv)參考現有汽車快修中心的估計營運開支。

我們相信，戰略及便捷地布局於中山市人口密集地區，將提高我們在汽車服務市場的份額。為所有客戶類型提供服務的汽車快修中心的設立成本約為[編纂]港元。相對較低的成本結構將令我們對「快修」及複雜度較小的維修保養工程，如洗車、上蠟、汽車皮質座椅保養等的定價更具競爭力。

此外，在中山市及大灣區開設額外的汽車快修中心時，我們相信，我們能夠擴展我們的一站式汽車生態系統，並自業務的其他部分(包括機動車銷售、維修服務、保險代理服務、配件銷售)的現有客戶轉至快修服務，反之亦然。預計我們的客戶群將得到豐富，並將產生更多收益。

二手車服務

根據華通人報告，中國二手車業務產生的收益由二零一三年的約人民幣2,612億元增加至二零一八年的約人民幣10,790億元，複合年增長率為32.8%。

自二零零四年起，中國政府出台多項有利於二手車業務的政策。例如，於二零一八年三月，中國國務院發佈《政府工作報告》，據此，通過放寬對中國境內二手車置換的限制，進一步解除對二手車市場的管制。

業 務

我們相信，二手車市場擁有增長潛力，提供二手車相關服務可輔助其他綜合性汽車服務策略。我們提供二手車保修等可靠二手車服務的能力，進而在品質及持續維修保養等方面可提高二手車購買者購買我們所管理二手車的信心。為加強其他綜合性汽車服務生態系統，我們於二零一七年五月開始提供二手車保修服務並開設一家二手車交易中心，其於二零一八年十月開始營業，以進一步發展二手車業務。二手車交易中心提供二手車管理服務，目前主要包括二手車上牌服務。

— 二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓

目前，我們透過13家4S經銷門店及我們的二手車交易中心提供二手車服務。我們計劃於二零二零年前在中山市開設三個二手車交易市場及一棟二手車交易市場辦公樓。其將提供專門的一站式二手車服務，包括二手車估值及拍賣服務的實體交易平台，具體如下：

- **二手車買賣及拍賣：**二手車交易市場將提供一個平台，其中(i)本公司將買賣二手車，並從售價與我們收購二手車成本之間的差額中獲利；及(ii)本公司將提供二手車拍賣服務，並收取手續費；
- **處理所有權轉讓：**本公司將協助客戶處理前車主二手車的所有權轉讓登記並發出轉讓發票。本公司將就提供有關服務收取手續費；及
- **向二手車交易商出租展位：**除銷售二手車外，本集團亦會指定二手車交易市場內的某些區域，其中展位將租予其他二手車交易商，並就所提供的空間收取租金收入。

業 務

就三個二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓而言：

- 一個二手車市場將位於中山市民眾北路41號，總建築面積約為1,700平方米，本集團正在中山市物色另外兩個二手車交易市場的場地，各二手車交易市場的總建築面積約為2,000平方米，二手車交易市場辦公樓的總建築面積約為1,400平方米；
- 於最後實際可行日期，我們並無就三個二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓訂立任何租賃協議。預期就位於中山市民眾北路41號的二手車交易市場訂立的租賃協議將構成本集團的持續關連交易，及租賃協議的條款及條件須受物業租賃框架協議項下的條款及條件規限。有關物業租賃框架協議的進一步詳情，請參閱本文件「關連交易 — 非豁免關連交易 — 3.物業租賃框架協議」一節；
- 有關標的土地合規記錄的詳情，請參閱本文件「業務 — 物業 — 租賃物業」一節所載有業權缺陷的租賃物業概要第2條；
- 預期首家額外二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓的施工將於二零一九年十月開始；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於建設的資本開支；及(ii)[編纂]港元將用於翻新；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；
- 我們預計建立三個二手車交易市場及一棟二手車交易市場辦公樓將產生約[編纂]港元的開支，擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；
- 預期收支平衡期(指三個二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為二年；

業 務

- 預期投資回本期(指三個二手車交易市場及二手車交易市場辦公樓自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為五年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於中山市二手車市場歷史表現的二手車業務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)二手車交易市場的預期份額；(iv)估計毛利率；及(v)參考現有經銷店的估計營運開支。

一 二手車保修中心

二手車保修服務需要提供二手車質量保證。保修服務買家將於指定的時間內在4S經銷門店享受免費或折扣維修保養。於往績記錄期間，該等二手車保修服務乃透過我們的13家4S經銷門店及二手車交易中心提供。為將二手車保修服務與其他二手車服務區分開來，我們計劃到二零二零年在中山市開設二手車保修中心，以令二手車保修中心成為二手車保修服務的專用服務點。

於二手車保修中心，我們將提供二手車保修服務，包括(i)根據對二手車狀況進行的實際檢查評估二手車保修費；(ii)出售二手車保修服務；及(iii)有效保修計劃下的售後服務及客戶查詢。倘二手車保修客戶有此類需求，我們的員工亦可向客戶推薦其他二手車服務。

就二手車保修中心而言：

- 本集團正在中山市物色場地，總建築面積約為800平方米。於最後實際可行日期，我們並無就二手車保修中心訂立任何租賃協議；
- 預期施工將於二零二零年一月開始；
- 預期總資本開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於翻新；(ii)[編纂]港元將用於傢私及設備成本；(iii)約[編纂]港元將用於營銷開支；(iv)約[編纂]港元將用於租金開支；及(v)約[編纂]港元將用於僱用八名員工；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；

業 務

- 我們預計建立二手車保修中心將產生約[編纂]港元的資本支出，擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；
- 預期收支平衡期(指二手車保修中心產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為一年；
- 預期投資回本期(指二手車保修中心自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為六年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於中山市二手車市場歷史表現的二手車保修業務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)估計毛利率；及(iv)參考現有4S經銷門店的估計營運開支。

我們計劃與網上汽車平台運營商及知名二手車供應商合作，以建立我們服務的認可度及擴大客戶基礎。於最後實際可行日期，我們已與中國知名網上綜合服務供應商(根據其網站資料，其業務覆蓋機動車銷售、金融、招聘及生活服務產品)訂立推介及營銷協議。

(ii) 加大保險代理服務的交叉銷售力度及提升整體盈利能力

我們擬加大業務單位之間的交叉銷售水平，尤其在保險代理業務方面，以及透過往績記錄期間毛利率超過90%的保險代理服務提升整體盈利能力。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，保險代理業務分別產生毛利人民幣30.0百萬元、人民幣37.0百萬元、人民幣27.8百萬元及人民幣3.3百萬元。

根據華通人報告，自二零一三年至二零一八年，機動車輛保險產生的保險保費由約人民幣4,721億元增加至人民幣7,834億元，複合年增長率為10.7%。於二零二三年，機動車輛保險預期產生的保險保費將達約人民幣10,127億元，複合年增長率為5.2%。

誠如上文所述，保險代理服務等增值汽車服務已成為擁有機動車的自然延伸。根據客戶實際需求定制保險服務的能力乃於機動車輛保險市場立足的根本。我們的經營歷史悠久，憑藉在此過程中於客戶花銷、維修及事故記錄等方面積累的充裕資料，我們可為客戶提供個性化保險解決方案。

業 務

我們目前透過附屬公司創誠保險，並透過13家4S經銷門店中的其中一家擁有保險兼業代理牌照的門店提供多項保險代理服務(包括推廣及處理機動車輛保險服務)。由於本集團擬將保險業務擴展至不僅涉及機動車輛保險產品，我們認為設立專門的保險代理辦事處將有助於發展本集團為保險代理，而非擁有保險業務的4S經銷商集團。我們計劃於二零二零年第一季度在中山市設立一個保險代理辦事處，專門負責銷售及營銷保險代理服務，包括汽車及非汽車相關保險產品。

就保險代理辦公室而言：

- 本集團正在中山市物色場地，總建築面積約為1,200平方米。於最後實際可行日期，我們並無就保險代理辦公室訂立任何租賃協議；
- 預期施工將於二零一九年十月開始；
- 預期總初步開支將約為[編纂]港元，其中(i)約[編纂]港元將用於翻修的資本開支；(ii)[編纂]港元將用於傢私及裝置成本；(iii)[編纂]港元將用於營銷開支；(iv)[編纂]港元將用於租金開支；及(v)[編纂]港元將用於僱用約15名保險代理；
- 於最後實際可行日期，我們並無產生任何開支；
- 我們預計建立保險代理辦事處將產生約[編纂]港元的資本支出，擬將由[編纂]撥付，相當於[編纂]的約[編纂]%；
- 預期收支平衡期(指保險代理辦事處產生收益等於銷售成本及其他營運成本所需的時間)約為一年；
- 預期投資回本期(指保險代理辦事處自其開業以來的累計純利收回就設立其業務產生的總資本開支所需的時間)約為一年；及
- 預期收支平衡期及預期投資回本期乃董事經計及下列因素後最佳估計得出：(i)基於保險代理服務歷史表現的保險代理服務的預期收益及增長；(ii)市況及前景；(iii)保險代理服務的估計毛利率；及(iv)參考現有經銷店的估計營運開支。

業 務

(iii) 大數據分析及網上營銷

我們計劃依靠信息技術服務供應商及信息技術平台令數據收集及分析工具的若幹方面實現自動化，以精簡數據收集、分析及線上及線下服務整合流程。此可令我們憑藉於中山市豐富的從業經驗及客戶過往消費習慣(i)更好地評估不同業務單位的表現及(ii)採取個性化營銷策略提升交叉銷售的成功率，從而提高每名客戶的利潤。

更具體而言，就內部評估而言，我們將繼續專注提高所有業務方面的營運效率，包括集中採購存貨、資本統籌與管理、財務報告、價格管制、客戶服務管理、零部件及配件管理、實時存貨監察及內部存貨分配。我們會利用信息技術系統，繼續收集及分析與各服務方面有關的各種數據，加強操作流程、策略及決策支持。

為更好地服務客戶，我們計劃進一步投資於信息技術系統，促進透過網上媒介及社交媒體提供客戶服務，如為車主預約或提供車輛歷史及狀況的網上查詢，將該等服務與相關線下服務(如試駕或快修)進行整合。我們相信此將提高我們的整體競爭力。

約[編纂]港元(或[編纂]的約[編纂]%)將用於優化及升級信息技術系統。

就網絡擴張內生增長而言，董事預期折舊開支將因資本開支而增加。就拓展其他綜合性汽車服務而言，董事預期(i)銷售成本將因僱用額外員工(如保險服務員工)而增加；及(ii)營銷開支將增加。

鑑於其他綜合性汽車服務(如保險代理服務業務)的毛利率高於機動車銷售，董事預期純利潤率將增加。

由於未來計劃涉及建立自有場地作為門店及租用物業作為汽車快修中心，董事認為該初始投資成本結構將會靈活控制拓展的時間範圍，並可更容易管理有關拓展的風險。

業 務

業務

經銷網絡

現有網絡

於往績記錄期間，我們主要透過均位於中國廣東省中山市的13家4S經銷門店、一家汽車快修中心、5個快修服務點及一家保險代理公司開展業務。

根據華通人報告，於二零一八年，按中國新上牌乘用車數量計，廣東省為最大的市場，市場份額約為10.3%。中山市為廣東省內主要的乘用車市場。隨著經濟的快速增長及消費者購買力的不斷增強，中山市對乘用車的需求迅速增長。於二零一三年至二零一八年，中山市新乘用車登記數量由73,000輛增加至140,000輛，複合年增長率為13.9%，高於廣東省11.2%的平均水平及全國6.9%的平均水平。與此同時，於二零一三年至二零一八年，中山市新乘用車登記數量佔廣東省的比例由5.8%上升至6.5%。同期，中山市新乘用車銷售收益由人民幣123億元增加至人民幣237億元，複合年增長率為14.0%。未來幾年，中山市乘用車市場有望繼續快速增長。

於二零零二年，本集團的首個4S經銷門店在中山市開始營業，從事一汽大眾品牌旗下的乘用車銷售。於二零零二年至二零一六年期間，經銷門店網絡穩步擴展。於建立首個經銷門店後，我們獲得東風日產、北京現代及一汽豐田的支持。於二零零四年，北京現代經銷門店開業。於二零零五年，一汽豐田經銷門店開業。於二零零七年，我們收購東日汽車，於收購時東日汽車已經營一家東風日產經銷門店。

為提高整體盈利能力及輔助機動車銷售業務，我們於二零一五年開設一家汽車快修中心並於二零一七年五月開展二手車保修業務，及於二零一八年十月開設保險代理及二手車交易中心以進一步發展二手車業務。多年以來，汽車快修業務已發展成為一個包括一家汽車快修中心及位於4S經銷門店內的五個汽車快修服務點的汽車快修連鎖店。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於最後實際可行日期的4S經銷門店位置：

門店	位置	開業日期 (附註1)	經銷協議到期日	物業權益性質 (租賃期滿) (附註12)
東風日產				
1. 創世紀東風日產 西區東日店	中山市西區沙港西路7號	二零零七年 五月 (附註3)	二零二零年 十二月 三十一日 (附註4)	租賃物業 (二零二一年十二月 三十一日) (附註13)
2. 創世紀東風日產 小欖菊城店	中山市菊城大道西東村 工業區3-225、3-226幢	二零零八年 五月	二零二零年 十二月三十一 日 (附註4)	租賃物業 (二零二七年七月 三十一日)
3. 創世紀東風日產 民眾創誠店	中山市民眾大道北41號	二零一四年 九月	二零二零年 十二月三十一 日 (附註4)	租賃物業 (二零二一年十二月 三十一日) (附註13)
4. 創世紀東風日產 南區創日店	中山市南區城南四路33號	二零一一年 十月	二零二零年 十二月三十一 日 (附註4)	自有物業
5. 創世紀東風日產 東區名城店	中山市東區長江北路361號	二零一六年 十月	二零二零年 十二月三十一 日 (附註4)	租賃物業 (二零二九年十二月 三十一日)
北京現代				
6. 創世紀北京現代 西區創現店	中山市西區彩虹大道40號	二零零四年 一月	二零一九年 十二月三十一日 (附註6)	租賃物業 (二零二一年十二月 三十一日) (附註13)
7. 創世紀北京現代 南區城南店	中山市南區城南四路1號之一	二零一二年 七月	二零一九年 十二月三十一日 (附註6)	租賃物業 (二零四一年五月 十五日)
一汽豐田				
8. 創世紀一汽豐田 西區店 (附註2)	中山市西區彩虹大道91號	二零零五年 三月	二零二二年 六月三十日 (附註7)	租賃物業 (二零二一年十二月 三十一日) (附註13)

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

門店	位置	開業日期 (附註1)	經銷協議到期日	物業權益性質 (租賃期滿) (附註12)
一汽大眾				
9. 創世紀一汽大眾西區店	中山市西區彩虹大道40號	二零零二年十月 (附註5)	二零二一年四月三十日 (附註8)	租賃物業 (二零二一年十二月三十一日) (附註13)
東風啟辰				
10. 創世紀東風啟辰西區東月店	中山市西區沙港西路7號	二零一三年一月	二零二零年六月三十日 (附註9)	租賃物業 (二零二一年十二月三十一日) (附註13)
11. 創世紀東風啟辰東區名城店	中山市東區長江北路361號	二零一六年十月	二零二零年六月三十日 (附註9)	租賃物業 (二零二九年十二月三十一日)
別克				
12. 創世紀別克南區創通店	中山市南區城南四路1號之二	二零一二年六月	二零二二年六月三十日 (附註10)	租賃物業 (二零四一年五月十五日)
雪佛蘭				
13. 創世紀雪佛蘭西區創志店	中山市西區彩虹大道44號	二零一三年三月	二零二零年六月三十日 (附註11)	租賃物業 (二零二一年十二月三十一日) (附註13)
捷豹路虎				
14. 創世紀捷豹路虎西區店	中山市西區沙港西路7號	二零一九年六月	二零二四年三月三十日 (附註14)	租賃物業 (二零二一年十二月三十一日) (附註13)

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

附註：

1. 開業日期指門店開始營業的日期，乃經參考門店向客戶開具的首張銷售發票日期或本集團與客戶訂立首份銷售合約的日期(以較早者為準)釐定。
2. 我們亦經營一汽豐田三鄉店作為一汽豐田4S經銷門店的衛星店。
3. 於二零零七年七月，我們收購東日汽車，其於收購時已在中山市經營一家東風日產經銷門店。
4. 經銷協議經雙方同意後可予以續期。續期書面通知須於期限屆滿前至少三個月送達。
5. 於二零零二年一汽大眾4S經銷門店開業前，該門店被用作一家汽車商場。
6. 經銷協議續期至二零一九年十二月三十一日，並將自動續期至二零二零年訂立經銷協議為止。於屆滿後，其僅可自動續期一次。經銷協議經雙方同意後可再次續期。續期通知須於期限屆滿前至少三個月送達。我們計劃通過送達所需續期通知續期經銷權。
7. 經銷協議於二零一九年七月一日簽立。
8. 經銷協議於二零一八年四月三十日簽訂，自簽訂日期起為期三年，經雙方同意後可予以續期。本集團須於期限屆滿前至少六個月遞交書面重續申請。
9. 經銷權經雙方同意後可予以續期。續期書面通知須於屆滿期前至少三個月送達。
10. 經銷協議於二零一九年七月簽立。經銷權經雙方同意後可予以續期。續期書面通知須於屆滿期前至少30日送達。
11. 經銷權經雙方同意後可予以續期。續期書面通知須於屆滿期前至少30日送達。
12. 有關存在業權缺陷的自有及租賃物業以及最新狀況的更多詳情，請參閱本節「物業」一段。
13. 該等物業由控股股東羅先生根據物業租賃框架協議租賃予本集團。有關更多詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。
14. 經銷權經雙方同意後可予以續期。續期書面通知須於屆滿期前至少三個月送達。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於各所示日期按汽車品牌劃分的我們所營運的4S經銷門店明細及各期間變動：

	於 二零一六年			於 二零一六年 十二月 三十一日			於 二零一七年 十二月 三十一日			於 二零一八年 十二月 三十一日		
	於 二零一六年 一月一日 的4S經銷 門店數目	截至二零一六年 十二月三十一日止年度的 變動		於 二零一六年 十二月 三十一日 的4S經銷 門店數目	截至二零一七年 十二月三十一日止年度的 變動		於 二零一七年 十二月 三十一日 的4S經銷 門店數目	截至二零一八年 十二月三十一日止年度的 變動		於 二零一八年 十二月 三十一日 的4S經銷 門店數目		
		新開業	停業		新開業	停業		新開業	停業			
東風日產	4	1	—	5	—	—	5	—	—	5		
北京現代	2	—	—	2	—	—	2	—	—	2		
一汽豐田	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1		
一汽大眾	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1		
東風啟辰	1	1	—	2	—	—	2	—	—	2		
別克	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1		
雪佛蘭	1	—	—	1	—	—	1	—	—	1		
國產品牌 ^(附註)	1	—	—	1	—	1	—	—	—	—		
捷豹路虎	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
總計	12	2	—	14	—	1	13	—	—	13		

	於 二零一八年 十二月三十一日 的4S經銷 門店數目			截至二零一九年 四月三十日止四個月 的變動		於 二零一九年 四月三十日的4S 經銷門店數目		於二零一九年 五月一日至最後實際 可行日期的變動		於最後實際 可行日期的4S 經銷門店數目
		新開業	停業		新開業	停業	新開業	停業		
東風日產	5	—	—	5	—	—	—	5		
北京現代	2	—	—	2	—	—	—	2		
一汽豐田	1	—	—	1	—	—	—	1		
一汽大眾	1	—	—	1	—	—	—	1		
東風啟辰	2	—	—	2	—	—	—	2		
別克	1	—	—	1	—	—	—	1		
雪佛蘭	1	—	—	1	—	—	—	1		
國產品牌 ^(附註)	—	—	—	—	—	—	—	—		
捷豹路虎	—	—	—	—	—	—	1	—		
總計	13	—	—	13	—	—	1	14		

附註：於往績記錄期間，我們經營一家專注國產品牌的4S經銷門店，直至經銷權於二零一七年七月終止，乃主要因為我們的業務重心為中高檔中外合資或國際品牌。

業 務

除所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無經銷協議遭任何汽車製造商終止，亦無任何汽車製造商拒絕重續任何經銷協議，且我們概無收到終止任何經銷協議的任何書面通知。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經銷協議概無出現任何重大不利變動。

我們須取得汽車製造商的批准以開設新門店。我們在為新門店挑選店址時會考慮汽車製造商的指示及偏好以及其他因素，包括當地人均可支配收入、消費模式及機動車保有率等。於挑選新店地址時，我們會考慮地點便捷性、車流量、停車位、是否毗鄰富裕地區、與其他4S經銷門店的距離及場地大小及容積率等因素。每家落成的4S經銷門店須通過汽車製造商檢驗後方可開始營業。

經計及本集團於重組及翻新4S經銷門店前所擁有樓宇的總建設開支，就該等於往績記錄期間已達到回本或收支平衡點的4S經銷門店而言，投資回本期指根據歷史管理賬戶各相關4S經銷門店的累計淨溢利收回總資本開支所需的時間，介乎於約四至十年，而收支平衡期指根據歷史管理賬戶各相關4S經銷門店產生收益等於銷售成本及其他間接成本所需的時間，自該等4S經銷門店開業之日起介乎於約一至五年。

下表載列於往績記錄期間各4S經銷門店的收益及各4S經銷門店的同店增長情況，其指經營相關4S經銷門店的各附屬公司(i)名城汽車，其經營創世紀東風日產東區名城店及創世紀東風啟辰東區名城店；及(ii)彩虹大道40號創世紀西區店，其經營一汽大眾、北京現代及國產品牌相關業務除外)的財務資料，且其各自的資料乃單獨呈列。此外，下表並無包括快車道服務、創城保險、創世紀二手車、世紀捷虎及世紀凱迪的財務資料。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

	收益				同店增長					
	截至十二月三十一日止年度				截至四月三十日止四個月					
	二零一六年 人民幣千元	二零一七年 人民幣千元	二零一八年 人民幣千元	二零一九年 人民幣千元	二零一七年相對 二零一六年 人民幣千元	%	二零一八年相對 二零一七年 人民幣千元	%	二零一八年四月三十日相對 二零一九年四月三十日 人民幣千元	%
創世紀東風日產西區東日店	291,176	303,829	346,540	107,742	12,653	4.3	42,711	14.1	24,425	29.3
創世紀東風日產小龍菊城店	160,239	187,489	194,487	61,067	27,250	17.0	6,998	3.7	11,436	23.0
創世紀東風日產民眾創誠店	76,865	97,070	95,719	25,812	20,205	26.3	(1,351)	(1.4)	2,955	12.9
創世紀東風日產南區創日店	149,755	154,806	176,134	51,164	5,051	3.4	21,328	13.8	4,624	9.9
創世紀東風日產東區名城店 (附註1)	26,687	83,659	108,013	24,026	56,972	213.5	24,354	29.1	10,410	9.7
創世紀北京現代南區城南店	77,765	47,201	60,573	12,930	(30,564)	(39.3)	13,372	28.3	(736)	(5.4)
創世紀一汽豐田西區店	272,314	280,911	275,664	83,426	8,597	3.2	(5,247)	(1.9)	(3,114)	(3.6)
彩虹大道40號創世紀西區店 (附註2)	439,115	377,982	337,182	106,795	(61,133)	(13.9)	(40,800)	(10.8)	18,699	21.2
— 一汽大眾 (附註3)	135,497	131,377	131,017	41,062	(4,120)	(3.0)	(360)	(0.3)	12,499	43.8
— 北京現代 (附註3)	192,267	139,400	127,956	49,154	(52,867)	(27.5)	(11,444)	(8.2)	14,292	41.0
— 國產品牌 (附註3)	37,127	33,626	5,503	0	(3,501)	(9.4)	(28,123)	(83.6)	(1,910)	(100.0)
— 二手車及其他綜合性汽車服務 (附註4)	74,224	73,579	72,706	16,579	(645)	(0.9)	(873)	(1.2)	(6,182)	(27.2)
創世紀東風啟辰西區東月店	103,254	104,550	110,115	28,827	1,296	1.3	5,565	5.3	2,118	7.9
創世紀東風啟辰東區名城店 (附註1)	2,256	23,884	16,254	8,735	21,628	958.7	3,109	13.0	(7,519)	(46.3)
創世紀別克南區創通店	141,876	127,357	119,677	26,804	(14,519)	(10.2)	(7,680)	(6.0)	(11,107)	(29.3)
創世紀雪佛蘭西區創志店	92,833	115,600	87,875	20,589	22,767	24.5	(27,725)	(24.0)	(9,070)	(30.6)
總計	1,834,135	1,904,338	1,938,972	557,917	70,203	3.8	34,634	1.8	43,121	8.4

附註：

- (1) 創世紀東風日產東區名城店及創世紀東風啟辰東區名城店於二零一六年十月開業。
- (2) 彩虹大道40號創世紀西區店包括兩家4S經銷門店，即創世紀一汽大眾西區店及創世紀北京現代西區創現店。於往績記錄期間，彩虹大道40號創世紀西區店包括(i)銷售三個品牌的新車：即一汽大眾、北京現代及國產品牌，及(ii)銷售二手車及其他綜合性汽車服務。
- (3) 該收益金額指彩虹大道40號創世紀西區店銷售各品牌旗下新車產生的收益。
- (4) 該收益金額指彩虹大道40號創世紀西區店銷售二手車及其他綜合性汽車服務產生的收益。

業 務

網絡擴張

我們迄今為止一直透過內生增長及(在較小程度上)選擇性收購進行網絡擴張，於往績記錄期間，為致力優化品牌組合，我們對網絡進行了完善。於二零零七年，我們收購東日汽車，於收購時其為東風日產品牌旗下的乘用車授權經銷商並已經營一家經銷門店。除收購東日汽車外，其他所有4S經銷門店均由我們開設。於二零一九年第二季度，捷豹路虎4S經銷門店開始營業。

於最後實際可行日期，新凱迪拉克門店尚在建設中，預期將於二零二零年第一季度開業，我們已訂立意向書以在中山市增設一個專營捷達品牌(為一汽大眾新品牌)的經銷門店，預期將於二零二零年第一季度開業。

有關擴張計劃的更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及**[編纂]**用途」一節。

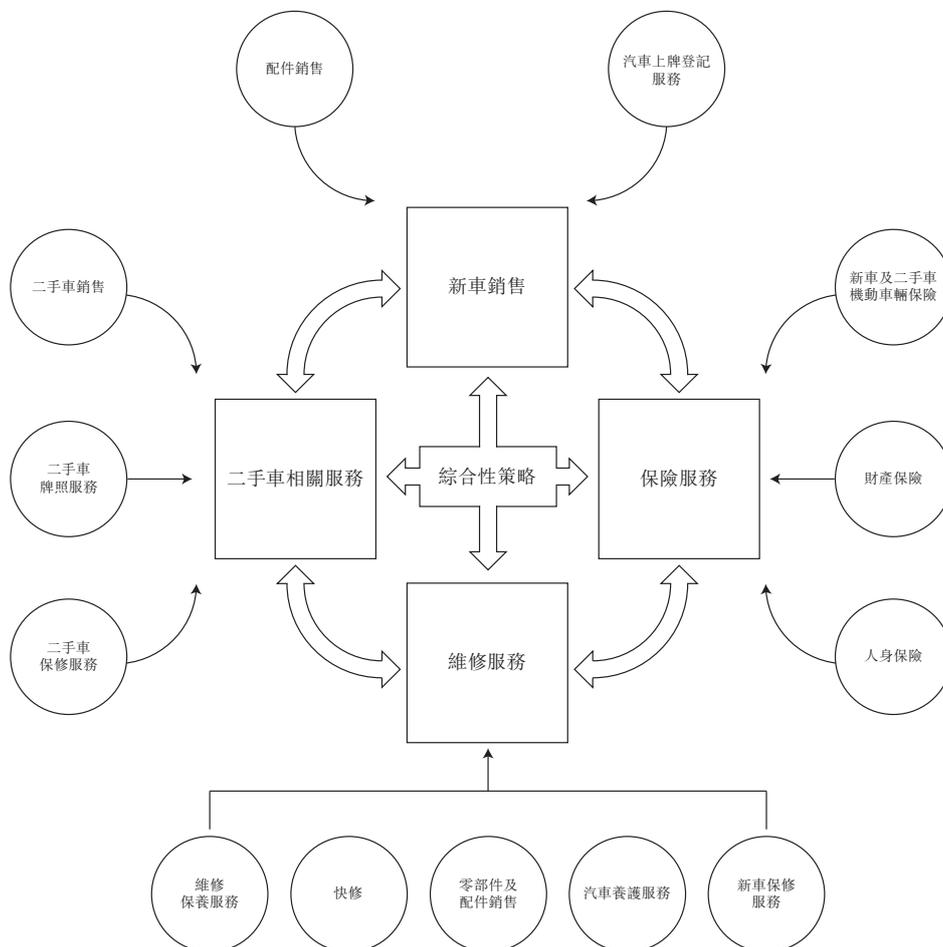
業務分部

業務分部包括：(1)機動車銷售(新車及二手車)；及(2)其他綜合性汽車服務，即(i)維修服務(包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務及二手車保修服務)；(ii)配件銷售；(iii)保險代理服務；及(iv)其他增值服務(包括汽車上牌登記服務及二手車所有權轉讓登記)。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

我們的核心策略之一為整合一系列全面的汽車服務以打造一站式汽車生態鏈，以增加客戶粘性，並整體提高業務的總體盈利能力。下圖旨在展示汽車服務之間的相互關係：



綜合性汽車服務生態鏈

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列我們於所示期間按服務劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年	
	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	%
機動車銷售	1,573,106	85.7	1,635,342	85.8	1,658,936	85.5	444,848	83.7	487,702	85.8
其他綜合性汽車服務										
維修服務 (附註1)	146,895	8.0	152,477	8.0	172,388	8.9	57,611	10.9	62,292	11.0
配件銷售	72,429	4.0	68,813	3.6	71,019	3.7	16,705	3.1	12,142	2.1
保險代理服務	30,002	1.6	37,019	2.0	27,755	1.4	9,128	1.7	3,605	0.6
其他 (附註2)	12,269	0.7	11,268	0.6	10,213	0.5	3,008	0.6	2,588	0.5
小計	261,595	14.3	269,577	14.2	281,375	14.5	86,452	16.3	80,627	14.2
總計	1,834,701	100.0	1,904,919	100.0	1,940,311	100.0	531,300	100.0	568,329	100.0

下表載列我們於所示期間按服務劃分的毛利：

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年	
	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	%
機動車銷售	16,442	13.4	33,591	23.1	60,621	34.8	13,183	29.6	32,480	59.8
其他綜合性汽車服務										
維修服務 (附註1)	24,816	20.3	29,539	20.3	35,052	20.1	10,925	24.6	11,264	20.7
配件銷售	40,084	32.8	36,435	25.1	42,878	24.6	8,909	20.0	5,129	9.4
保險代理服務	30,002	24.5	37,019	25.5	27,755	15.9	9,128	20.5	3,290	6.1
其他 (附註2)	11,021	9.0	8,838	6.0	8,072	4.6	2,349	5.3	2,149	4.0
小計	105,923	86.6	111,831	76.9	113,757	65.2	31,311	70.4	21,832	40.2
總計	122,365	100.0	145,422	100.0	174,378	100.0	44,494	100.0	54,312	100.0

附註：

1. 維修服務包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務及二手車保修服務。
2. 於往績記錄期間，其他指汽車上牌登記服務及二手車所有權轉讓登記。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

新車銷售受季節性影響。於往績記錄期間，我們於下半年錄得較高的乘用車銷量。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，新車銷售分別佔機動車銷售收益的99.5%、99.3%、98.9%及99.2%。有關我們於往績記錄期間銷售的新車的平均售價以及價格、銷量及產品組合大幅波動的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 經營業績主要項目闡述 — 收益 — 機動車銷售」一段。不同品牌汽車未來價格趨勢取決於彼等的受歡迎程度、車型的年齡及汽車製造商的定價政策。

機動車銷售

新車銷售

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們來自汽車銷售的收益分別約為人民幣1,573.1百萬元、人民幣1,635.3百萬元、人民幣1,658.9百萬元及人民幣487.7百萬元，其中有關期間約99.5%、99.3%、98.9%及99.2%來自新車銷售。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期間按品牌劃分的銷量及新車銷售收益明細：

品牌	二零一六年				截至十二月三十一日止年度				二零一八年			
	新車銷售		新車銷售		新車銷售		新車銷售		新車銷售		新車銷售	
	銷量 (輛)	平均售價 (附註2) (人民幣 千元)	新車銷售 收益 (人民幣 千元)	新車銷售 收益貢獻 百分比 (%)	銷量 (輛)	平均售價 (附註2) (人民幣 千元)	新車銷售 收益 (人民幣 千元)	新車銷售 收益貢獻 百分比 (%)	銷量 (輛)	平均售價 (附註2) (人民幣 千元)	新車銷售 收益 (人民幣 千元)	新車銷售 收益貢獻 百分比 (%)
東風日產	6,313	96	605,805	38.7	7,422	97	723,447	44.6	8,484	96	812,561	49.5
一汽豐田	2,094	107	223,495	14.3	2,127	108	230,104	14.2	1,972	112	219,975	13.4
北京現代	2,530	103	259,985	16.6	1,851	95	176,681	10.9	2,113	85	178,770	10.9
一汽大眾	1,188	114	135,497	8.7	1,186	111	131,377	8.1	1,177	111	131,017	8.0
東風啟辰	1,313	73	96,054	6.1	1,372	84	115,918	7.1	1,510	79	118,770	7.2
雪佛蘭	904	90	81,806	5.2	1,042	99	103,291	6.3	780	96	74,740	4.6
別克	1,115	112	125,073	8.0	956	114	109,037	6.7	908	110	100,108	6.1
國產品牌及其他 (附註1)	909	41	37,127	2.4	715	47	33,626	2.1	93	59	5,503	0.3
	16,366	96	1,564,842	100.0	16,671	97	1,623,481	100.0	17,037	96	1,641,444	100.0

品牌	二零一八年				二零一九年			
	銷量 (輛)	平均售價 (附註2) (人民幣千元)	新車 銷售收益 (人民幣千元)	新車銷售 收益貢獻 百分比 (%)	銷量 (輛)	平均售價 (附註2) (人民幣千元)	新車銷售收益 (人民幣千元)	新車銷售收益貢 獻百分比 (%)
東風日產	2,018	99	199,282	45.3	2,495	98	245,179	50.7
一汽豐田	679	103	69,689	15.9	626	106	66,294	13.7
北京現代	492	93	45,869	10.4	709	84	59,578	12.3
一汽大眾	246	116	28,563	6.5	354	116	41,062	8.5
東風啟辰	436	87	37,899	8.6	450	74	33,078	6.9
雪佛蘭	254	99	25,229	5.7	196	87	17,077	3.5
別克	285	111	31,511	7.2	185	116	21,395	4.4
國產品牌及其他 (附註1)	39	49	1,910	0.4	0	0	0	0
	4,449	99	439,952	100.0	5,015	96	483,663	100.0

附註：

1. 於往續記錄期間，我們經營一家國產品牌4S經銷門店，直至經銷權於二零一七年七月終止。於將業務重心轉移至中高檔中外合資及國際品牌後，我們已終止國產品牌的經銷權。此外，於往續記錄期間，我們銷售少量國產品牌及中日品牌商用車。
2. 特定品牌汽車的平均售價乃根據該品牌汽車產生的收益除以該品牌汽車的銷量計算。

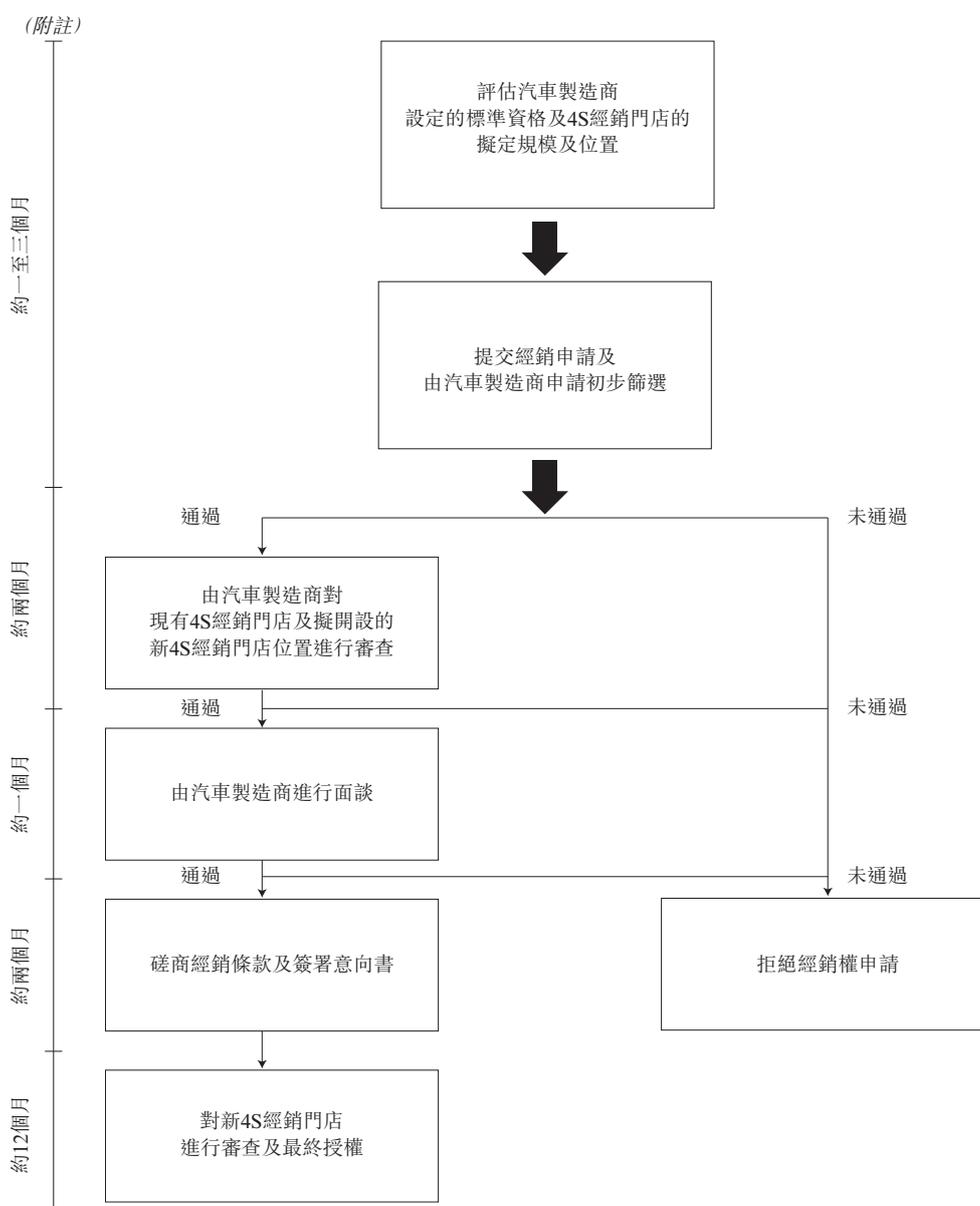
本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

除少數商用車外，我們於往績記錄期間出售的所有汽車均為乘用車。於往績記錄期間，我們的絕大部分收益來自中高檔品牌。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，東風日產品牌新車銷售分別產生38.7%、44.6%、49.5%及50.7%的新車銷售收益。

物色新經銷權

以下流程圖載列我們基於汽車製造商網站可得資料的新經銷權內部申請流程：



附註：上述時間乃基於往績記錄期間我們成立現有4S經銷門店各步驟所用的概約時間。

業 務

評估汽車製造商設定的標準資格及4S經銷門店的擬定規模及位置

對於我們目前作為其授權經銷商的汽車製造商，我們作為現有授權經銷商，將收到其建立額外經銷門店的意向通知。對於我們目前不作為其授權經銷商的汽車製造商，招聘新授權經銷商的通知將於汽車製造商的官方網站上公佈。我們的團隊致力於經銷權申請，包括主席兼執行董事羅先生及本集團聯席營運主管陳華泉先生負責評估我們感興趣品牌的市場潛力，初步評估我們擬計劃開設的新4S經銷門店的數量，以及新4S門店的擬定規模及位置。我們選擇汽車製造商及品牌的主要標準包括：(i)未來的品牌經銷權是否與我們的市場定位及業務戰略相符；及(ii)相關品牌的市場份額及市場潛力。我們亦將審查汽車製造商的經銷商選擇標準，其通常與財務資源、營運資金、行業經驗、管理團隊組成及經銷權申請人的誠信等有關。汽車製造商通常在其官方網站上提供經銷權／新4S經銷門店申請表，經銷商選擇標準，對經銷商網絡擴展開放的地理區域以及4S經銷門店的規模及佈局要求。或者，汽車製造商可能會尋求通過現有經銷商而非招募新的經銷商擴大其經銷商網絡。

提交經銷申請及由汽車製造商進行申請初步篩選

我們通過汽車製造商的官方網站、其他在線渠道或郵件提交經銷權申請。倘通過初步篩選，我們會在提交申請後約兩個月內獲汽車製造商通知。

由汽車製造商對現有4S經銷門店及擬開設的4S經銷門店位置進行審查

汽車製造商其後將安排對我們的現有4S經銷門店及擬開設的4S經銷門店的位置進行現場審查。汽車製造商按其規模(例如建築面積及樓層數)對不同的4S經銷門店進行分類。

由汽車製造商進行面談

倘我們通過現場審查，汽車製造商的經銷網絡開發團隊將安排與我們的指定申請團隊成員及新4S經銷門店的擬定門店經理進行面談，以更好地了解(其中包括)經銷權／4S經銷門店申請的背景、擬開設的新4S經銷門店的位置及投資回本分析。

業 務

磋商經銷條款及簽署意向書

倘我們通過面談，指定申請團隊成員及擬定門店經理將就經銷權的條款及新4S經銷門店的建設(如4S經銷門店的佈局要求、建築期限及項目團隊架構)與汽車製造商的網絡開發團隊展開磋商。我們負責支付所有建築費用且並無任何成本分攤安排。

在此階段預計將簽立有關建造4S經銷店的意向書或協議。意向書或協議書可能包含於簽立無條件經銷協議之前需要滿足的某些條件，例如建立符合汽車製造商要求的新4S經銷門店，以及完成汽車製造商的必要培訓及評估。在某些情況下，即使尚未建成新門店，我們亦會簽立無條件經銷協議。

對新4S經銷門店進行審查及最終授權

汽車製造商會於建設完工後對新4S經銷門店進行審查，以確保其符合其佈局要求。我們通常在現場審查獲通過後簽署無條件經銷協議。

定價政策

新車的零售價乃經參考製造商的建議零售價、具體車型的市場需求、同等車型乘用車的存貨數目及經銷對手的參與情況後釐定。

與客戶的安排

我們通常就新車銷售與客戶訂立銷售合約。就因需求強勁而出現供應短缺的流行車型而言，交付週期可長達三個月。交付週期取決於包括存貨水平及製造商產能在內的多項因素。客戶一般須於簽立銷售合約後支付按金約人民幣5,000元至人民幣10,000元。我們通常於收到付款後七天左右交車。倘必要，我們亦幫助客戶安排融資。於此情況下，我們一般於融資方授出貸款批准後向客戶交車。我們的賬單通常以現金或銀行轉賬方式結算。

在少數情況下，客戶可將瑕疵品退還予我們。於往績記錄期間，我們並無出現任何客戶退還瑕疵車輛的情況。

返利

根據華通人報告，返利指汽車製造商向其授權經銷商提供的現金或實物形式的獎勵。汽車製造商會將通過考慮(包括但不限於)相關期間彼等各自的銷售計畫、業務策略、業績目標、市場狀況等因素不時制定彼等自身的激勵計劃，此乃市場慣例。此乃汽車製造商通過激勵其授權經銷商以增加其市場份額而採用的一種手段。

業 務

根據汽車行業的一般慣例，作為授權汽車經銷商，我們有權參與製造商的獎勵計劃。獎勵計劃乃汽車製造商銷售及營銷策略以及質量控制措施的一部分。製造商力圖透過獎勵計劃推廣新產品、降低積壓存貨、擴大分銷網絡及提升終端消費者的品牌忠誠度。

汽車製造商提供不同結構的獎勵計劃，不同汽車製造商的獎勵返利金額亦有所不同。

一般而言，汽車製造商按月度、雙月、季度或年度基準向我們提供獎勵計劃，以修訂現行返利政策或引入新的激勵政策。於各期間開始後，汽車製造商將設定具體目標，並根據各經銷商的情況計算返利。汽車製造商設定的具體目標有時會有所不同。我們的獎勵返利通常根據以下參數釐定：(i) 乘用車採購量；(ii) 乘用車銷量；及(iii) 汽車製造商對我們表現的評估。就基於數量的目標而言，汽車製造商將根據其指定信息技術系統中的銷售及採購記錄釐定我們有權獲得的相關獎勵返利金額。

(i) 乘用車採購量

於往績記錄期間，汽車製造商根據乘用車採購量提供獎勵返利，以鼓勵減少特定車型的存貨。常見的例子包括(i) 基於特定車型／規格的固定金額返利；(ii) 基於汽車製造商就向汽車製造商採購的每輛乘用車設定的建議零售價的固定百分比返利；(iii) 基於特定車型雙月或季度存貨採購量目標的不同達成情況（從60%開始）的返利；及(iv) 基於特定車型採購的季節性返利。在我們合資格收取返利前，汽車製造商亦可能施加先決條件，例如達成特定車型的銷量目標。就根據經銷商採購量目標的達成水平分級授予的返利而言，當我們的採購量達到所需的最低等級時，4S經銷門店將有權獲得相關返利，而倘我們的採購量達到頂級，則有權獲得最高返利率，一般視乎汽車製造商於相關期間的返利政策介乎90%至110%。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，倘汽車製造商向我們提供具體的採購量返利，並根據相關汽車製造商指定信息技術系統的採購記錄，除一汽豐田於往績記錄期間並未設立門店的採購量目標，及東風啟辰於截至二零一六年十二月三十一日止年度因東風啟辰名城店於二零一六年十月開業而並無評估其採購量目標外，我們分別有一家、四家、三家及兩家4S經銷門店，其總採購量低於相關年度／期間總採購量目標的100%，而相關汽車製造商於相關期間授予我們的返利金額受到影響。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期間各經銷門店採購量目標達成比率：

4S經銷門店	採購量目標達成比率 <small>(附註1)</small>				截至
	截至十二月三十一日止年度			二零一九年	
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	四月三十日	
	%	%	%	止四個月	
				<small>(附註2)</small>	
	%	%	%	%	
創世紀東風日產西區東日店	108.0	111.5	112.0	116.9	
創世紀東風日產小欖菊城店	106.3	118.3	110.9	115.7	
創世紀東風日產民眾創誠店	107.9	118.5	113.0	116.0	
創世紀東風日產南區創日店	107.1	116.1	113.3	117.0	
創世紀東風日產東區名城店	108.1	116.9	112.1	110.4	
創世紀北京現代西區創現店	108.5	100.0	100.0	100.0	
創世紀北京現代南區城南店	107.7	100.0	100.0	100.0	
創世紀一汽豐田西區店 <small>(附註3)</small>	不適用	不適用	不適用	不適用	
創世紀一汽大眾西區店	80.8	90.6	97.9	90.4	
創世紀東風啟辰西區東月店	112.0	96.9	94.2	87.5	
創世紀東風啟辰東區名城店 <small>(附註4)</small>	不適用	87.4	93.1	108.2	
創世紀別克南區創通店	107.4	80.2	101.8	100.0	
創世紀雪佛蘭西區創志店	100.0	100.0	100.0	100.0	

附註：

- (1) 採購量目標達成比率乃根據(i)基於汽車製造商提供的信息技術系統或各期間與汽車製造商的通信所示的信息所得的本集團各經銷店的採購量，除以(ii)相關汽車製造商根據其於各年度的激勵計劃提供的具體採購量目標的月度、雙月、季度或年度(視情況而定)的總數計算。

業 務

- (2) 由於創世紀一汽大眾西區店(一汽大眾品牌的4S經銷門店)、創世紀別克南區創通店(別克品牌的4S經銷門店)及創世紀雪佛蘭西區創志店(雪佛蘭品牌的4S經銷門店)均為季度目標，故上表僅載列有關該等三家門店於二零一九年一月至三月的資料。
- (3) 由於一汽豐田並未於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月為創世紀一汽豐田西區店設定任何目標銷量，故相關期間的採購量達成比率並不適用於創世紀一汽豐田西區店。
- (4) 創世紀東風啟辰東區名城店於二零一六年十月開業，汽車製造商就開始運營後的第一年度的採購量目標提供寬限期，因此截至二零一六年十二月三十一日止年度的採購量目標未按100%履約基準評估。

(ii) 乘用車銷量

於往績記錄期間，汽車製造商根據乘用車銷售量提供獎勵返利，以推廣汽車製造商的車型推出策略或對市況作出反應。常見的例子包括(i)各已售乘用車的固定金額返利；(ii)基於特定車型雙月或季度銷量目標的不同達成情況(從70%開始)的固定百分比返利；及(iii)基於特定車型銷售的季節性返利。在我們合資格收取返利前，汽車製造商亦可能施加先決條件，例如達成特定車型的採購量目標。就根據經銷商銷量目標達成的水平分級授予的返利而言，當我們的銷量達到所需的最低等級時，4S經銷門店將有權獲得相關返利，而倘我們的銷量達到頂級，則有權獲得最高返利率，一般視乎汽車製造商於相關期間的返利政策介乎90%至110%。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，倘汽車製造商向我們提供具體的銷量返利，並根據相關汽車製造商指定信息技術系統的銷量記錄，除東風啟辰於往績記錄期間並無就返利評估東風啟辰東月店及東風啟辰名城店的銷量目標外，我們分別擁有三家、零、零及零家4S經銷門店，其總銷量低於相關年度／期間總銷量目標的100%，而相關汽車製造商於相關期間授予我們的返利金額受到影響。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期間各經銷門店銷量目標達成比率：

4S經銷門店	銷量目標達成比率 ^(附註1)			
	截至十二月三十一日止年度			截至 二零一九年 四月三十日 止四個月 _(附註2)
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	%
	%	%	%	%
創世紀東風日產西區東日店	103.7	108.0	100.1	110.5
創世紀東風日產小欖菊城店	85.8	109.5	107.2	110.9
創世紀東風日產民眾創誠店	123.5	117.9	101.7	107.1
創世紀東風日產南區創日店	88.8	107.9	107.3	110.3
創世紀東風日產東區名城店	105.1	127.8	111.1	105.0
創世紀北京現代西區創現店	100.0	101.7	101.7	100.0
創世紀北京現代南區城南店	100.4	100.4	103.3	100.0
創世紀一汽豐田西區店	100.2	101.4	102.7	101.0
創世紀一汽大眾西區店	85.3	108.7	107.4	108.9
創世紀東風啟辰西區東月店 _(附註3)	不適用	不適用	不適用	不適用
創世紀東風啟辰東區名城店 _(附註3)	不適用	不適用	不適用	不適用
創世紀別克南區創通店	110.5	100.4	102.7	105.0
創世紀雪佛蘭西區創志店	100.0	100.0	100.0	110.0

附註：

- (1) 銷量目標達成比率乃根據(i)基於汽車製造商提供的信息技術系統或各期間與汽車製造商的通信所示的信息所得的本集團各經銷店的銷量，除以(ii)相關汽車製造商根據其於各年度的激勵計劃提供的具體銷量目標的月度、雙月、季度或年度(視情況而定)的總數計算。

業 務

- (2) 由於創世紀一汽大眾西區店(一汽大眾品牌的4S經銷門店)、創世紀別克南區創通店(別克品牌的4S經銷門店)及創世紀雪佛蘭西區創志店(雪佛蘭品牌的4S經銷門店)均為季度目標，故上表僅載列有關該等三家門店於二零一九年一月至三月的資料。
- (3) 上表不包括創世紀東風啟辰西區東月店及創世紀東風啟辰東區名城店的銷量目標，原因為汽車製造商並未評估截至二零一六年十二月三十一日及二零一七年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月的銷量目標達成情況，而截至二零一八年十二月三十一日止年度，若干銷量目標乃由汽車製造商提供以作為本集團採購額外返利的先決條件。

(iii) 汽車製造商對我們表現的評估

於往績記錄期間，汽車製造商亦可能根據衡量經銷商質量的指標提供獎勵返利。質量指標包羅萬有，而不同生產商可側重不同的指標。有關質量指標的若干例子包括我們在製造商對客戶關懷及服務過程的審核中的表現，以及我們在製造商進行的「神秘顧客」計劃中的得分，當中涉及透過未有事先指明的評估員所作的突擊探訪中對經銷店的評價，以及我們在客戶滿意程度調查的得分。

根據上文所載的返利政策所載的參數，各品牌門店經理及相關營銷團隊在考慮(i)本集團於去年同期及上一季度的銷量、採購量資料及銷售訂單資料；(ii)當前存貨水平及其構成；(iii)基於若干汽車製造商提供的返利計算機制計算的估計返利金額後，應制定各品牌乘用車的銷售計劃及採購計劃。其後，聯席營運主管將批准銷售計劃及採購計劃。

其後，門店經理將根據制定的銷售計劃及購買計劃(i)每週申請乘用車採購資金；(ii)將銷售計劃交付予銷售人員，並通過每週銷售會議每週監控銷售進度。營銷部門亦將根據銷售表現修訂營銷策略，以獲得更高的獎勵返利，從而降低銷售成本。

返利通常採取後續新乘用車購買折扣以及後續零部件或配件購買折扣的方式。返利於我們的賬目中確認為銷售成本削減。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的返利分別約為人民幣187.6百萬元、人民幣239.3百萬元、人民幣340.5百萬元及人民幣139.4百萬元，分別佔機動車銷售收益的約11.9%、14.6%、20.5%及28.6%。

根據華通人報告，汽車製造商將向全國或相關地區的授權經銷商應用相同的激勵政策，包括不同指標各自的返利率，此乃行業慣例。因此，就總銷量而言，本集團的返利率與作為相關汽車製造商授權經銷商的業內同行大致相當。此外，據華通人所告知，授權經銷商在汽車製造商旨在提高銷量、擴大市場份額時及／或市場條件不利時獲得大量返利的情況並不罕見。由於汽車製造商決定彼等自己的返利政策及做法是一種市場慣例，故授權經銷商

業 務

對返利的依賴程度與其於相關時間的品牌組合直接相關。因此，據華通人所告知，於相關期間，品牌組合及業績與本集團相似的授權汽車經銷商嚴重依賴汽車製造商返利的情況並不罕見。

向4S經銷門店出售

於往績記錄期間，為令營運更加靈活，本集團亦向其他4S經銷門店出售汽車。我們不時在其他4S經銷門店需要時向其出售汽車。此舉可令經銷店更為迅速地滿足客戶的特定訂單，並令經銷店在存貨管理上更加靈活，從而帶來更佳客戶滿意度。有關存貨轉售出乃由汽車製造商的系統或申報程序促成。據華通人所告知，於汽車行業，向分銷商銷售乃屬慣例。據中國法律顧問所告知，根據《汽車銷售管理辦法》，供應商不得限制經銷商之間相互轉售汽車相關產品，由於有關存貨轉售已透過本集團與相關汽車製造商的聯絡由汽車製造商知曉，或存貨轉售乃由汽車製造商的系統促成，故有關活動並不違反相關經銷協議。於往績記錄期間，銷售予其他4S經銷門店的收益少於收益的約5%。董事認為，此對我們的業務營運並不重要。

二手車銷售

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，二手車銷售應佔收益分別約為人民幣8.3百萬元、人民幣11.9百萬元、人民幣17.5百萬元及人民幣4.0百萬元，及分別約0.5%、0.7%、1.1%及0.8%的收益來自機動車銷售。

二手車零售價乃主要由具備中華人民共和國人力資源和社會保障部發出的二手車鑒定評估師資格的員工參考二手車的估值(其受車型、車齡、行駛里程及車況影響)、外部線上數據庫內所列同型號汽車的歷史價格及至少三名第三方二手車批發商所提供同型號新車的市場批發價釐定。

其他綜合性汽車服務

其他綜合性汽車服務包括維修服務、保險代理服務及配件銷售等，其詳情載列如下：

維修服務

維修服務包括維修及保養服務、零部件銷售、汽車養護服務、二手車保修服務。我們於4S經銷門店提供複雜維修服務及標準保養及汽車養護服務，而於汽車快修連鎖中心及快修服務點提供快修服務及標準保養及汽車養護服務。

業 務

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們自維修服務產生的收益約為人民幣146.9百萬元、人民幣152.5百萬元、人民幣172.4百萬元及人民幣62.3百萬元，分別相當於收益約8.0%、8.0%、8.9%及11.0%。於同期，維修服務的毛利分別約為人民幣24.8百萬元、人民幣29.5百萬元、人民幣35.1百萬元及人民幣11.3百萬元，毛利率分別約為16.9%、19.4%、20.3%及18.1%。

4S經銷門店提供的維修服務

我們一般於4S經銷門店為授權經銷店所涵蓋品牌旗下的車主提供複雜維修服務及標準保養及汽車養護服務。維修及保養服務指包修期內維修及包修期外維修服務，囊括從簡單的機油更換到複雜的引擎替換等多類服務。另一方面，汽車養護服務包括洗車、上蠟、發動機清潔、內飾清潔及皮質座套清潔。

根據三包規定，我們作為賣家負責於三包有效期內保障家用汽車產品的維修、置換及退貨。三包有效期為兩年或汽車累計行駛里程達到50,000公里（以較早者為準）。三包有效期自購車稅務發票出具日期起計算。

我們亦提供包修期內維修，包括與零部件或工藝缺陷或正常磨損有關的若干維修類型。新車包修期通常為三年或新車累計行駛里程達到100,000公里（以較早者為準）。然而，某些汽車零部件的包修期可能會因品牌、車型及汽車零部件類型的不同而有所不同。另外，若干車型的包修期達五年。包修期自購車稅務發票出具日期起計算。

倘汽車零部件的損壞乃由零部件或工藝缺陷或正常磨損造成，且符合各汽車製造商制定的政策，客戶通常有權於上述包修期內享受免費維修服務。

於三包有效期或包修期屆滿後，客戶可選擇付費的包修期外維修服務。原包修期則一般可延長最多兩年。

我們與汽車製造商合作，提供全部三種類型的包修。包修條款乃由汽車製造商預先釐定。我們有權獲得汽車製造商的若干賠償。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，於提供保修服務後汽車製造商返利的金額分別約為人民幣20.3百萬元、人民幣22.2百萬元、人民幣25.3百萬元及人民幣8.0百萬元。一般而言，倘(i)產品／汽車的相關缺陷由三包涵蓋；(ii)相關缺陷發生在三包有效期內；及(iii)相關缺陷乃歸因於汽車製造商，則我們就三包維修產生的成本依法享有汽車製造商的補償。我們歷史

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

上曾自汽車製造商收到有關成本補償，因此根據我們的會計政策，我們並無及將不會就往績記錄期內及未來三包項下之補償索償作出撥備。

維修技術人員參加我們根據其工作職能及業務具體需求設計的定期培訓項目，以及汽車製造商提供的培訓項目。

零部件銷售及配件通常為維修及保養服務不可或缺的一部分。然而，我們亦單獨向客戶零部件銷售及配件。

維修及保養服務的定價一般參考所用零部件及配件(如有)的成本及技術人員的時薪釐定。汽車製造商向我們提供零部件及配件的建議零售價以及技術人員的建議時薪。其僅作參考用途，而我們可參考市況及售後服務需求(倘適用)自由調整費用。

汽車養護服務不在保修範圍內。汽車養護服務費主要參考勞工成本釐定。在此方面，我們會與其他汽車養護服務供應商進行合作。

汽車快修連鎖中心及快修服務點提供的維修服務

我們在汽車快修中心及五個附屬於4S經銷門店的快修服務點向所有類型的客戶提供快修服務及標準保養及汽車養護服務。我們提供的快修服務通常較簡單，週轉時間通常最多兩個小時。然而，位於4S經銷門店的設備齊全維修保養服務中心，可支持更複雜的維修工作。

快修服務的定價乃一般參考所用零部件及配件的成本(如有)以及技術人員的時薪釐定。

機動車召回

4S經銷門店通過向車主發佈信息及作出補救維修協助汽車製造商處理召回。不同汽車製造商的召回程序各異。在發出公開召回前，汽車製造商一般會通知其授權經銷商，並提供如何補救問題及回應車主詢問的指示。在接獲通知後，我們通常會聯絡可能受影響的客戶，要求其將汽車送至門店，以根據相關汽車製造商的指示進行必要的維修。我們亦對仍在存貨中的召回汽車(如有)於銷售前進行補救維修。汽車製造商一般就產品召回(主要為我們提供的維修服務)涉及的成本對我們進行補償。據中國法律顧問所告知，根據中國法律法規，我們毋須承擔消除缺陷產生的成本及運輸有缺陷汽車產品產生的必要開支。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 有關業務的風險 — 產品缺陷及機動車召回可對業務營運、財務狀況及增長前景造成負面影響」及「監管概覽 — 機動車召回」一節。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間由汽車製造商公告並通知我們處理的所有召回事件：

品牌	型號	受影響組件	召回通知／公告日期 (附註1)
東風日產	奇駿2014	尾門氣支撐	二零一六年四月十一日△
	奇駿2014/2015	油箱嘴	二零一六年十二月十六日△
	新樓蘭2015/2016	ABS控制器	二零一六年十二月十六日△
	新樓蘭2013	轉向高壓油管	二零一七年三月二十二日△
	新天籟2016	剎車燈開關	二零一七年七月二十八日△
	新逍客2015	安全氣囊	二零一七年十二月八日△
	軒逸、新軒逸、新藍鳥、騏達、新騏達	燃油調節器	二零一八年二月八日△
	天籟、藍鳥、陽光	安全氣囊	二零一八年四月十六日△
	新軒逸、新騏達、新藍鳥、新陽光、軒逸、騏威	車鑰匙	二零一八年九月二十七日△
	一汽豐田	RAV4	後座結構
皇冠4.3L Royal Saloon VIP		音頻擴放器	二零一六年四月十八日
普銳斯		(1)安全氣囊；及 (2)油箱取油器	二零一六年七月二十九日
卡羅拉、威馳、卡羅拉		安全氣囊	二零一六年十月二十八日
RAV4 2.5L		引擎	二零一六年十二月二日
卡羅拉		引擎艙口	二零一七年二月十四日
柯斯達		濾油器	二零一七年二月十四日
威馳		引擎艙鎖	二零一七年二月十四日
卡羅拉、威馳、花冠EX		安全氣囊	二零一七年三月三十一日
卡羅拉雙擊		安全氣囊傳感器	二零一八年二月二日(首次召回)及二零一八年五月十八日(擴大召回)
卡羅拉、威馳、花冠EX		安全氣囊	二零一八年三月二十八日
威馳、威馳FS、卡羅拉、卡羅拉HV		車窗玻璃	二零一八年七月十七日
卡羅拉		前燈	二零一八年十二月七日
威馳		安全氣囊	二零一八年十二月二十日
奕澤	變速器	二零一八年十二月二十一日	
卡羅拉、花冠EX	安全氣囊	二零一九年一月二十九日	

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

品牌	型號	受影響組件	召回通知／公告日期 (附註1)
北京現代	新途勝1.6T	雙離合變速器 TCU程序	二零一六年九月三十日△
	新途勝1.6T DCT	後牽引臂	二零一七年一月三日
	新勝達	引擎	二零一七年六月二十三日
	新途勝	控制桿	二零一八年一月二十九日△
	新途勝	引擎	二零一八年十月二十六日
一汽大眾	速騰A5、高爾夫A6	車燈	二零一七年五月十七日△
	CC、邁騰B6、邁騰B7L	燃油調節器	二零一七年九月四日△
	寶來	安全氣囊	二零一七年九月十四日△
	速騰	後懸掛裝置系統	二零一七年十二月二十二日△
	新寶來、蔚領	儀錶板線束	二零一八年二月二十八日△
	邁騰	天窗燈	二零一八年十二月二十九日△
東風啟辰	啟辰M50V	手剎	二零一七年五月九日
	新啟辰R50、新啟辰R50X、新啟辰T70	車鑰匙	二零一八年九月六日
別克	英朗GT/XT、昂科拉	曲軸箱通風調 節閥	二零一六年五月十三日
	昂科威	制動管	二零一六年十一月三十日△
	新英朗	離合器總泵	二零一七年二月十四日△
	英朗GT/XT、昂科拉	安全氣囊	二零一七年九月十五日
	昂科威、威朗兩廂、新英朗、 新生代君越、VELITES、新君威	懸架系統	二零一八年九月二十八日
雪佛蘭	創酷、愛唯歐	奧迪汽車提示 系統	二零一六年五月十九日
	科魯茲、景程、愛唯歐	曲軸箱通風調 節閥	二零一六年五月十三日
	科沃茲、樂風RV	離合器總泵	二零一七年三月一日
	新賽歐EMT	變速箱	二零一七年八月四日
	科魯茲、愛唯歐、創酷	安全氣囊	二零一七年九月十五日
	科魯茲	電子系統	二零一七年十二月二十五日
	科魯茲、科魯茲(兩廂)、 邁銳寶XL、探界者、科沃茲	懸架系統	二零一八年九月二十八日

附註：

- 倘我們自汽車製造商接獲的召回通知有具體日期，則該欄日期為通知日期。倘相關通知並無具體日期，則該欄日期為汽車製造商刊發召回公告的日期。
- 「△」所指相關日期為汽車製造商刊發召回公告的日期。

二手車保修服務

於二零一七年五月，我們開展二手車保修服務，輔助二手車銷售及其他綜合性汽車服務。

業 務

客戶訂購二手車保修服務，根據我們的政策，其保修期介乎六個月至兩年。二手車保修服務定價一般經參考零部件成本及勞工成本，以及品牌、車型、維修服務種類及保修期限釐定。

維修服務的競爭優勢

儘管維修服務的收益貢獻相對較小，維修服務的毛利佔往績記錄期間毛利的20%以上。我們認為，此乃主要歸因於下列因素：

1. 我們提供優質服務的能力 — 我們受益於與汽車製造商的長期關係。我們的技術支持及客戶服務人員已接受汽車製造商的多年培訓並具備所需的技能及知識。我們將此視為我們的優勢，原因是機動車維修時常充滿技術挑戰，而我們認為大部分人士傾向選擇授權經銷商運營的可靠維修門店進行複雜維修工作。汽車製造商亦通過向我們授予獎項表彰我們的優質服務，如東風日產向東日汽車頒授的二零一七年中國汽車服務金扳手獎；
2. 我們及時提供便捷服務的能力 — 除主要為授權經銷店所涵蓋的車主提供服務且設施齊全的維修保養中心外，我們於中山市設有一家汽車快修連鎖中心及五個附屬於4S經銷門店的快修服務點，其向所有類型客戶開放並可提供二十四小時應急維修服務。我們處理快修服務訂單迅速，視乎所涉及的維修及保養服務的規模及複雜程度，通常可於兩小時內對機動車進行處理並交付予客戶；及
3. 我們採購優質零部件及配件的能力 — 為維持零部件及配件的品質，我們的絕大部分零部件及配件乃採購自汽車製造商及其獲准供應商。同時，我們可靈活地自其他供應商採購，以控制成本。

配件銷售

作為營銷及推廣投入的一部分，我們不時在銷售新車時配套贈送全球定位系統(GPS)追蹤裝置、座套、汽車窗膜及空氣清新劑等配件。配件零售價的釐定方式與新車零售價的釐定方式相似。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，儘管同期收益貢獻分別約為4.0%、3.6%、3.7%及2.1%，配件銷售分別產生毛利約人民幣40.1百萬元、人民幣36.4百萬元、人民幣42.9百萬元及人民幣5.1百萬元，分別相當於毛利的32.8%、25.1%、24.6%及9.4%。

業 務

保險代理服務

於往績記錄期間，我們擔任中國保險公司的商業保險代理人，推廣並處理機動車輛保險，包括但不限於機動車第三方強制責任險及商業汽車保險。我們亦就人身保險及財產保險產品等其他非機動車輛保險產品為中國保險公司提供保險代理服務。

我們與中國領先的保險公司合作，保險公司主要通過我們的保險代理辦事處及4S經銷網絡推廣及分銷機動車輛保險產品，我們再從相關保險公司收取佣金。我們根據我們與保險公司簽訂的保險代理協議擔任保險代理。在這種情形下，我們通常會協助客戶購買保險產品，為保險公司收取保費，佣金一般以保險公司通過我們銷售的保單的保費為基礎。佣金率視乎保險產品的類型而有所不同。本集團收取的各類保險產品的佣金率及往績記錄期間的市場費率如下：

	保險產品的佣金率範圍		
	根據本集團與 保險公司 訂立的協議	本集團收取的 月平均 佣金率 ⁽¹⁾	平均市場 佣金率 ⁽²⁾
機動車輛強制第三方責任險	4%	4%	4%
商業汽車保險	0%–70%	20.3%至36.7%	8%–25%
非機動車輛財產保險	0%–70%	33.7%至42.6%	15%–25%
人身保險	0%–75%	70%	通常根據具體情 況釐定

附註1：月平均佣金率乃根據往績記錄期間各月相關保險產品的保險代理服務產生的月收入除以相關保險產品的保險總額計算。

附註2：有關數據來自華通人報告。

與往績記錄期間相關保險產品保險代理服務的平均市場費率相比，就(i)機動車輛強制第三方責任險而言，本集團收取的月平均佣金率與平均市場費率一致；(ii)商用汽車保險而言，月平均佣金率的下限與平均市場費率一致，而本集團所收取月平均佣金率的上限高於平均市場費率，乃主要由於保險公司向本集團提供較高的佣金率所致；(iii)非機動車輛財產保

業 務

險而言，本集團收取的月平均佣金率高於平均市場費率，乃主要由於不同保險產品的佣金率可能不同所致；及(iv)人身保險而言，本集團按個別基準收取佣金率，與市場慣例一致。

據中國法律顧問所告知，於往績記錄期間，4S經銷門店已就提供保險代理服務取得從事保險兼業代理業務及保險代理所需的牌照。由於我們擬透過經營保險代理牌照的持有人創誠保險提供保險代理服務，故於最後實際可行日期，本集團並未重續保險兼業代理業務牌照。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，儘管同期收益貢獻分別約為1.6%、2.0%、1.4%及0.6%，保險代理服務產生毛利約人民幣30.0百萬元、人民幣37.0百萬元、人民幣27.8百萬元及人民幣3.3百萬元，分別相當於毛利的約24.5%、25.5%、15.9%及6.1%。

於二零一八年六月，中國銀行保險監督管理委員會頒佈《中國銀保監會辦公廳關於商業車險費率監管有關要求的通知》，據此，各財產保險公司應向中國銀行保險監督管理委員會報送手續費的取值範圍和使用規則，包括所有手續費、服務費、推廣費、薪酬、績效、獎金、傭金等，各財產保險公司不得以任何形式開展不正當競爭。於二零一八年六月，中國幾家主要的保險公司建議對機動車輛保險的佣金費率實行限額，規定二手車保險的佣金費率不得超過20%，新車保險的佣金費率不得超過25%。於二零一八年中中期發佈上述通知後，二零一八年下半年商用車保險產品的平均市場佣金率大幅下降，導致二零一八年的平均市場佣金率約為20%至25%。根據華通人報告，二零一九年的平均佣金率預計約為18%至23%，略低於二零一八年。於二零一九年初，月平均佣金率有所回升。截至二零一九年四月三十日止四個月，商用汽車保險產品的月平均佣金率介乎約21.6%至25.4%，略高於二零一八年下半年的月平均佣金率約20.3%至22.1%。根據截至最後實際可行日期的最新通訊及與保險公司的通訊，董事認為，本集團於二零一九年下半年收取的平均佣金率與本集團於二零一八年收取的平均佣金率將保持相對穩定，約為23.1%（即將截至二零一八年十二月三十一日止年度商用汽車保險產生的總收入除以截至二零一八年十二月三十一日止年度商用車保險的總保額）。因此，董事認為，有關商用汽車保費佣金率的新規定不會對本集團截至二零一九年十二月三十一日止年度的業務營運造成重大不利影響。

其他服務

於往績記錄期間，其他服務指汽車上牌登記服務及二手車所有權轉讓登記。鑑於市場潛力及為提升綜合性汽車服務生態鏈，我們開設一家二手車交易中心，其於二零一八年十月開始營業，以進一步發展二手車業務。

業 務

二手車交易中心提供二手車管理服務，目前主要包括二手車所有權轉讓登記。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，儘管於同期的收益貢獻分別約為0.7%、0.6%、0.5%及0.5%，其他服務產生毛利分別約人民幣11.0百萬元、人民幣8.8百萬元、人民幣8.1百萬元及人民幣2.1百萬元，分別相當於毛利的9.0%、6.0%、4.6%及4.0%。

我們一直與網上二手車交易平台及線上綜合服務供應商合作，以建立對二手車服務的認可，並確保客戶的來源。於二零一八年，我們訂立兩份轉介及營銷協議，主要涉及在業務夥伴的網上交易平台推廣二手車型，業務夥伴將有興趣的二手車客戶轉介予本集團。營銷及轉介費用包括會員年費及以積分形式預付的服務費，積分可在協議所載的有效期內兌換。我們有權享受預付費服務，直至所有積分兌換為止。可兌換積分可在有效期內充值，充值方式為預付服務費。於最後實際可行日期，我們與網上二手車交易平台的合作已終止，我們與網上綜合服務供應商訂立另一份轉介及營銷協議，該協議將於二零二一年六月屆滿。

於往績記錄期間，我們透過13家4S經銷門店及二手車交易中心提供二手車服務。我們計劃於二零二零年前開設約三家二手車商城。有關商城將專門提供一站式二手車服務，包括提供二手車拍賣及估值服務的實體交易平台。

獎項及成就

我們獲汽車製造商及行業貿易協會頒獎無數，備受肯定。下表載列我們獲得的著名獎項：

獎項	獎項持有人	頒發機構	年份
廣東省汽車流通行業百強企業 評選汽車經銷商集團二十強	中山創世紀	廣東省汽車流通協會 (附註1)	二零一七年
為表彰二零一七年傑出的表現 而授予的二零一八年Nissan Global Award大獎(附註2)	菊城汽車	Nissan Motor Corporation	二零一七年
二零一八年中珠江區五星榮譽 最佳售後營銷團隊	東日汽車、菊城汽車	東風日產	二零一八年
新建優秀專營店(附註3)	名城汽車	東風日產營銷總部	二零一七年

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

獎項	獎項持有人	頒發機構	年份
千單俱樂部	創現汽車	北京現代	二零一七年
二零一七年售後服務五星專營店	東日汽車	東風日產	二零一七年
二零一七年中國汽車服務金扳手獎	東日汽車	東風日產	二零一七年
第六屆中山(西區)汽車消費節品牌企業獎	中山創世紀東風日產東日專營店(大眾西區專營店)	主辦方：中山市人民政府西區辦事處，承辦方：中山廣播電視台及廣東聲屏傳媒股份有限公司	二零一七年
二零一七年年銷售超越獎	創誠汽車	東風日產華南二營銷中心	二零一七年
二零一七年度廣東省汽車流通行業百強企業評選 — 優秀汽車經銷店	中山創世紀(大眾西區專營店)、創世紀豐田(豐田西區專營店)	廣東省汽車流通協會 ^(附註1)	二零一七年
啟辰D60預售領先獎	東月汽車(東風啟辰東月專營店)	東風啟辰南區	二零一七年
東風啟辰二零一六年度汽車金融優秀專營店	東月汽車	東風汽車有限公司、東風啟辰汽車公司	二零一六年
二零一六年度售後服務五星級專營店	東風啟辰東月專營店	東風汽車有限公司、東風啟辰汽車公司	二零一六年

附註：

1. 廣東省汽車流通協會為中國汽車流通協會的一個分支機構。中國汽車流通協會為唯一在中國民政部註冊登記的非盈利性國家級汽車流通協會。中國汽車流通協會總部設在北京，於一九九零年成立。其會員包括在中國從事機動車及零部件銷售、二手車評估管理、提供機動車美容及保養產品及服務

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

以及其他汽車相關業務的經銷商。中國汽車流通協會旨在促進中國機動車及零部件銷售以及其他相關業務。

2. 根據華通人報告，為嘉獎日產汽車經銷商的重大貢獻，日產向其全球經銷商50強（按零售量計）頒授日產全球大獎。於二零一七年，中國的20名經銷商獲授日產全球大獎。
3. 根據華通人報告，新建優秀專營店為東風日產就年度表現最佳的新建4S門店授予經銷商的獎項。於二零一七年，僅兩家4S經銷門店獲得該獎項。

銷售及營銷

我們各4S經銷門店的客戶關係部門負責維護客戶關係及吸引新客戶。我們的銷售及營銷策略主要包括以下方面：

1. 客戶調查 — 客戶關係部門不時通過電話、社交媒體平台進行客戶調查，找出客戶滿意度水平及收集市場情報；
2. 配套產品及服務 — 我們提供購買折扣、配件優惠券、汽車養護服務優惠券，協助獲得機動車輛保險代理服務，延長產品保修期，以吸引客戶；
3. 參與由汽車製造商舉辦的市場推廣活動 — 汽車製造商不時為我們提供市場推廣及促銷支持。例如，我們於二零一七年在中山市與一家附屬一汽豐田的合作社團組織馬拉松；
4. 透過電台、報章、電視及廣告牌進行宣傳；
5. 透過電子媒體營銷 — 我們透過各種電子媒體平台提供最新發展及營銷資料；及
6. 官方網站 — 我們的官方網站(<http://www.car2000.com.cn/>)載有關於我們的產品及服務的資料。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的廣告費用分別約為人民幣10.2百萬元、人民幣7.7百萬元、人民幣9.7百萬元及人民幣2.9百萬元。

客戶

我們的客戶主要包括機動車批發商及零售商、個人、企業及政府機關。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，五大客戶的收益貢獻分別為0.5%、1.7%、0.6%及2.9%。由於乘用車經銷業務的零售性質使然，我們並無擁有任何主要的單一客戶，且我們相信，於往績記錄期間，五大客戶佔總收益的百分比不及30.0%。

業 務

於往績記錄期間，本集團五大客戶均為獨立第三方。據董事所知，於往績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人、或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本超過5%的任何股東於本集團任何五大客戶中擁有任何直接或間接權益。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，新車銷售分別佔機動車銷售收益的約99.5%、99.3%、98.9%及99.2%。客戶通常須於下達新車訂單時支付按金或預付款，且大多數到期餘額須於機動車由客戶提取或交付予客戶前以現金或銀行轉賬結算或以獲批准的汽車融資作抵押。請參閱本節「業務分部 — 機動車銷售 — 新車銷售」一段。

經銷協議的主要條款

我們的各4S經銷門店與相關汽車製造商訂立經銷協議。各4S經銷門店的業務主要受相關經銷協議條款及汽車製造商不時制定的指引所約束。我們列出經銷協議的若干一般條款：

- **指定區域** — 我們獲授權在指定區域銷售相關品牌的乘用車及零部件。我們所有的經銷店均為非獨家；
- **經銷期限** — 經銷期限通常最多為三年；
- **重續經銷權的選擇** — 經銷協議通常可於期限屆滿前最多三個月發出重續通知重續。有關詳情，請參閱本節「業務 — 經銷網絡 — 現有網絡」一段；
- **初步目標** — 我們的經銷協議一般不提供任何最低採購或銷售規定。然而，汽車製造商可能設量化目標，說明將售出或購買的新機動車數量，或要求我們的每家經銷店於年初時同意有關目標作為該年度的指南。有關目標或會基於汽車製造商自身考量於年內更新。據中國法律顧問所告知，達成初步目標的要求一般屬非約束性質，因為未能達成初步目標不會觸發任何違反或終止相關經銷協議。我們並未因未能達到初始銷量及採購量目標而遭受任何處罰。基於銷量的獎勵返利一般乃根據相關汽車製造商年內於激勵計劃提供的特定月份、雙月、季度或年度目標予以評估；
- **建議零售價格** — 我們銷售乘用車的零售價格乃參考汽車製造商的建議零售價格及定價指引而制定，但我們保留釐定實際零售價格的靈活性，經銷協議不會對製造商的建議零售價格施加特定的價格調整範圍；

業 務

- **返利** — 我們可能有權根據經銷協議收取返利，但有關返利的詳情通常載於製造商的指引，而非經銷協議內。有關進一步詳情，請參閱本節「業務分部 — 機動車銷售 — 新車銷售 — 返利」一段；
- **零部件及配件採購** — 我們通常被鼓勵從汽車製造商採購零部件及配件，但這並非強制性的。倘我們決定從其他供應商採購，我們通常須保證該等零部件及配件的質量與製造商的零部件及配件相當。於若干協議中，概無明確採購要求；
- **保證金** — 我們可能須向汽車製造商支付保證金；
- **門店佈局及設計** — 我們須滿足4S經銷門店的佈局及設計標準；
- **營銷及推廣** — 我們須遵守營銷準則，參與製造商的營銷活動；
- **培訓** — 我們須為僱員提供持續培訓；
- **知識產權** — 我們有權以與製造商制定的標準一致的方式，使用商號、商標及其他形式的品牌，以提高通過4S經銷門店銷售的乘用車的品牌知名度；
- **信息獲取** — 我們須定期向相關製造商編製及提交財務、銷售及市場信息；及
- **終止** — 倘經銷店在任何重大方面未能遵守經銷協議的條款，包括但不限於失去對就經銷店營運而言屬必要的場地及設施的控制權、經銷店破產、經銷店存在重大業務風險（例如，我們不當行為產生的風險）、我們未能遵守製造商的政策或我們的營運表現持續低迷，製造商可以通知形式終止經銷協議。

於往績記錄期間，就若干經銷店於若干期間內並無100%達成特定銷量目標的情況而言，董事確認，其並無導致任何處罰，亦無收到汽車製造商的任何整改警告或要求。據中國法律顧問告知，就經銷店於往績記錄期間的有關表現的情況而言，其並不構成可能會導致經銷協議立即終止的事件。因此，董事認為，有關未能100%達成若干特定銷量目標對我們與汽車製造商的关系並無影響。有關詳情，請參閱本節「業務分部 — 機動車銷售 — 新車銷售 — 返利」一段。

業 務

於往績記錄期間，我們經營一家專營國產品牌的4S經銷門店，直至經銷權於二零一七年七月終止為止。國產品牌經銷權終止的原因乃主要由於我們的業務中心為中高檔中外合資或國際品牌。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經銷協議概無遭任何汽車製造商終止，亦無任何汽車製造商拒絕重續任何經銷協議，我們亦無收到任何終止任何經銷協議的書面通知。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，經銷協議條款概無重大不利變動。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無收到任何製造商有關經銷協議項下的重大違約或重大未能履約的任何通知或投訴。

鑑於上文所述，董事認為，我們將能夠於經銷協議屆滿時重續所有經銷協議或訂立新經銷協議。

供應商及採購

供應商

成本基礎的主要組成部分乃與為開展經銷業務而採購新車有關。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，銷售成本分別約為人民幣1,712.3百萬元、人民幣1,759.5百萬元、人民幣1,765.9百萬元及人民幣514.0百萬元。新車銷售成本變動影響毛利。商品定價在一定程度上受成本影響，我們可能會根據市況調整價格。

五大供應商為新乘用車及零部件製造商。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，自五大供應商的採購總額分別佔採購總額的86.5%、82.9%、92.0%及84.0%，而自單一最大供應商的採購總額分別佔採購總額的39.2%、41.6%、38.1%及15.8%。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期間本集團五大供應商應佔本集團的採購額明細：

截至二零一六年十二月三十一日止年度

	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額的 概約百分比
1. 東風日產汽車銷售有限公司	633,486	39.2%
2. 供應商X	231,652	14.3%
3. 供應商Y	221,005	13.7%
4. 供應商Z	196,762	12.2%
5. 一汽大眾銷售有限責任公司	114,958	7.1%
五大供應商合計	1,397,863	86.5%

截至二零一七年十二月三十一日止年度

	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額的 概約百分比
1. 東風日產汽車銷售有限公司	751,407	41.6%
2. 供應商Y	219,060	12.1%
3. 供應商X	218,927	12.1%
4. 供應商Z	185,091	10.2%
5. 一汽大眾銷售有限責任公司	124,346	6.9%
五大供應商合計	1,498,830	82.9%

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一八年十二月三十一日止年度

	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額的 概約百分比
1. 東風日產汽車銷售有限公司	886,996	38.1
2. 供應商Z	630,858	27.1
3. 供應商Y	247,901	10.6
4. 供應商X	200,103	8.6
5. 一汽大眾銷售有限責任公司	177,546	7.6
五大供應商合計	2,143,403	92.0

截至二零一九年四月三十日止四個月

	採購總額 (人民幣千元)	佔本集團 採購總額的 概約百分比
1. 東風日產汽車銷售有限公司	368,982	53.0%
2. 供應商Y	92,821	13.3%
3. 一汽大眾銷售有限責任公司	51,186	7.3%
4. 東風啟辰汽車銷售有限公司	39,584	5.7%
5. 供應商X	32,641	4.7%
五大供應商合計	585,214	84.0%

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期間本集團五大供應商的背景資料：

供應商	向本集團出售的產品及／或提供的服務	背景及主要業務	業務關係年限(概約)	信貸期限及支付方式
東風日產汽車銷售有限公司	乘用車及零部件	一家從事汽車及零部件銷售的中國日產機動車領先經銷商的附屬公司	11年	通過銀行匯款預付
供應商X	乘用車及零部件	一家從事機動車及零部件銷售的中外合資企業的分公司	15年	通過銀行匯款預付或以銀行承兌票據支付
供應商Y	乘用車及零部件	一家從事乘用車及零部件銷售的中外合資企業	14年	通過銀行匯款預付
供應商Z	乘用車及零部件	一家中外合資企業，為機動車領先經銷商	6年	通過銀行匯款預付
一汽大眾銷售有限責任公司	乘用車及零部件	一家從事大眾及其他品牌乘用車及零部件銷售的中外合資企業的附屬公司	16年	通過銀行匯款預付
東風啟辰汽車銷售有限公司	乘用車及零部件	一家從事啟辰品牌乘用車銷售及零部件銷售的中外合資企業的附屬公司	2年	通過銀行匯款預付

五大供應商全部為獨立第三方。概無董事、其聯繫人或我們的任何當前股東(就董事所知，擁有我們的股本5%以上者)於五大供應商中擁有根據上市規則須予披露的權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何存貨供應短缺或延誤。

採購新乘用車、零部件及配件

我們直接向汽車製造商採購新乘用車。汽車製造商為其每家4S經銷門店設定初步年度銷售目標、激勵計劃、客戶滿意程度及其他績效指標。達成有關指標與否將作為相關汽車製造商評估經銷店表現及決定日後新乘用車銷售分配的考慮因素。截至二零一六年十二月三十一日止年度，授權經銷店所有品牌的初步年度銷售目標達成率(按特定品牌的實際年度銷

業 務

量除以其初步年度銷售目標計算)均為90%以上。截至二零一七年十二月三十一日止年度，除三個品牌外，授權經銷店其他品牌的初步年度銷售目標達成率(按特定品牌的實際年度銷量除以其初步年度銷售目標計算)均為90%以上。截至二零一八年十二月三十一日止年度，除兩個品牌外，授權經銷店所有品牌的初步年度銷售目標達成率均為90%以上。截至二零一九年四月三十日止四個月的初步年度銷售目標達成率並不適用，因其不可與年度數字比較。

汽車製造商通常要求於交付前支付全額購款。若干製造商亦可能要求在下達訂單後支付定額按金或購款的一定比例。根據我們與汽車製造商訂立的經銷協議，與新乘用車及零部件有關的風險在出貨或交付時轉嫁予我們。零部件及配件供應商通常向我們授出三至六個月的信貸期。

於往績記錄期間，本集團自五大供應商的所有採購額(相當於本集團總採購額約86.5%、82.9%、92.0%及84.0%)乃由國內合營企業、中國境外國家的製造商(即日本、德國、韓國及美國)製造或供應。由於我們並未從海外直接進口乘用車，故我們毋須就乘用車繳付任何進口徵稅、海關徵稅或關稅。我們並未從事平行進口乘用車到中國的業務。

就零部件及配件而言，大部分授權製造商均對供應來源有特定要求。因此，我們決定自汽車製造商或彼等的授權供應商採購絕大部分的零部件及配件，以監控零部件及配件的質量。

我們有權向供應商退回有製造缺陷的乘用車及零部件。倘於運輸過程中引致產品缺陷，我們一般會向物流及運輸公司提起損害索賠。於往績記錄期間，我們於採購乘用車或零部件方面並無出現任何重大退貨。

存貨管理

我們積極監控經銷店的乘用車、零部件及配件存貨，以確保成本效益、品質控制和及時分銷。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的平均存貨週轉天數分別為45天、36天、43天及57天。此外，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，機動車存貨平均週轉天數分別為48天、38天、45天及63天。我們致力於維持最佳的存貨水平，以滿足客戶需求，同時管理營運資金需求，為存貨提供資金。

我們參考各4S經銷門店的存貨水平及汽車製造商制定的銷售目標制定存貨目標，指導經銷店的採購及銷售計劃，並密切監控存貨水平及各經銷店的週轉情況。4S經銷經理根據內部指引評估及規劃採購及銷售。我們的政策為一年至少進行四次存貨盤點。部分製造商就新乘用車、零部件及配件建議最低存貨水平，並鼓勵我們維持這一水平以隨時應對客戶需

業 務

求。倘我們能達致汽車製造商制定的存貨目標，我們可獲得返利。存貨積壓可導致我們享有的汽車製造商返利減少。

信息技術

我們的多數經銷店須使用各汽車製造商開發並提供的指定信息技術系統，該等系統適用於同一製造商授權的所有經銷店，對銷售記錄、存貨記錄及採購記錄等方面進行管理。我們會根據汽車品牌審閱並分析此信息，以便能更好地了解客戶的喜好及消費模式，並能引導我們的業務決策。我們亦可監測主要績效指標，如新乘用車的存貨週轉及現金流。

僱員

我們致力於整個業務運營中招聘、培訓及挽留技術純熟且經驗豐富的人員。我們擬透過提供具競爭力的薪酬待遇以及專注於培訓及職業發展來達到此目標。

於最後實際可行日期，我們擁有合共955名全職僱員，彼等均位於中國。下表載列我們於最後實際可行日期按職能劃分的全職僱員總數。

職能	僱員人數
高級管理層	7
經銷經理	15
銷售	232
售後營運	529
營銷	23
客服	46
財務及會計	63
行政、採購及人力資源	40
總計	955

我們透過政府組織的人才市場、社交媒體、於學校公告欄張貼廣告及內部轉介招聘員工。

根據中國法律及法規，我們須為合資格享有福利的僱員向住房公積金作出強制性供款。於最後實際可行日期，除本節「法律訴訟及監管合規 — 不合規事件」一段所披露者外，繼開立彼等的社會保險及住房公積金賬戶後，我們已正式為僱員作出全部規定的強制性供款。

我們認為我們與僱員之間的關係良好。於往績記錄期間，我們未曾經歷任何罷工、停工或重大勞資糾紛，亦無在招聘或挽留合資格員工方面遭致任何重大困難。

業 務

我們提供具有競爭力的薪酬待遇及福利以吸引優秀人才。該等評估結果將與報酬及晉升掛鈎。我們不時檢討僱員的薪酬待遇。

我們已制訂並成功實施一項內部培訓計劃，以培養及發展經銷店經理，而經銷店經理對於4S經銷門店的成功至關重要。我們直接服務客戶的一線僱員透過參加內部培訓課程以及製造商就新車型及彼等的管理、銷售及服務標準提供的培訓研討會而獲得培訓。我們亦與製造商及當地的教育機構合作，對汽車技術人員進行培訓。

競爭

中國汽車經銷行業競爭十分激烈且分散。根據華通人報告，於二零一八年，中國前五大經銷集團（按收益計）的市場份額約為10.8%。

根據華通人報告，4S經銷門店已成為中國乘用車零售的主導平台。於二零一七年七月一日生效的《汽車銷售管理辦法》，允許在有或並無授權經銷協議的情況下進行機動車銷售。其亦規定，除經銷協議另有約定外，汽車製造商不得在指定授權經銷商的地理區域內向客戶進行直接銷售。

新能源汽車製造商亦採用一種新興的商業模式，在該模式下，該等製造商將利用互聯網及技術（例如移動應用程式）向客戶直接銷售機動車，而非指定授權經銷商作為彼等的分銷商。

儘管上文所述，根據華通人報告，由於(i)新形式的機動車零售商，如機動車超市、機動車商店、機動車電商等仍從現有授權經銷店購買乘用車，但僅利用該等新形式作為發展汽車融資等衍生業務的機遇；及(ii)僅有少數汽車製造商向其客戶直接銷售機動車，授權經銷店預期將繼續主導中國乘用車經銷市場。

另一方面，根據華通人報告，買賣二手車的形式眾多，包括二手車公司、二手車代理商及二手車電子商務平台，其中二手車電子商務平台發展迅速。該等二手車電子商務平台使二手車供應商可在線銷售彼等的二手車，客戶亦可以在線完成二手車銷售。彼等亦為其客戶提供二手車所有權轉讓登記及車輛融資安排。儘管如此，根據華通人報告，二手車客戶更願意從4S經銷門店購買二手車，因為4S經銷門店銷售的二手車質量更好，且4S經銷門店可向客戶提供各種綜合性汽車服務，如維修服務。鑑於本集團將能夠提供一站式二手車服務，包括二手車估值及拍賣服務、二手車所有權轉讓登記以及二手車保修服務，董事認為，二手車服務不會受到二手車電子商務平台競爭的重大影響。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

華通人認為，中國乘用車市場面臨以下機遇：(i)三四線城市乘用車市場迅速增長；(ii)道路乘用車增加將促進對售後服務的需求；(iii)中國居民機動車消費結構升級；及(iv)經銷店潛在併購加快。

另一方面，華通人認為，中國乘用車市場面臨以下主要威脅：(i)經濟不明朗因素可能會減緩中國乘用車市場的增長；(ii)全球貿易環境變化可能影響中國乘用車市場結構；(iii)汽車共享的日益普及可能導致乘用車的市場需求減少；及(iv)新能源汽車補貼減少。

根據華通人報告，中國乘用車經銷行業在資金、人力資源、汽車製造商授權等方面的進入壁壘相對較高。乘用車經銷行業的市場參與者主要在品牌組合、服務質量、車型、車價等方面進行競爭。董事認為，我們在中國汽車行業的競爭中處於有利地位。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已(i)在香港註冊一個商標；(ii)在中國註冊四個商標；及(iii)在中國註冊一個域名。

此外，於最後實際可行日期，我們並無專利。此外，根據一般經銷協議，我們有權在促銷活動中使用製造商的商號、商標及其他品牌材料，惟所採取的方式須與製造商所制定的標準一致。為保護我們的知識產權及我們獲授權使用的知識產權，我們透過定期進行互聯網搜索(包括各工商行政管理局網頁)監控我們的品牌是否遭受侵權。於往績記錄期間，本集團並無因我們的知識產權被侵犯而向其他第三方提出任何重大法律訴訟。

有關知識產權的更多詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — 有關業務的其他資料 — 知識產權」。

物業

於最後實際可行日期，我們就業務營運佔用26項物業，包括一項自有物業及25項租賃物業。物業用於非物業業務(定義見上市規則第5.01(2)條)，包括我們的門店物業，以及位於廣東省中山市的若干附屬樓宇。

根據《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(2)條，就公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段規定須就本集團在土地或樓宇方面的一切權益編製估值報告而言，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條規定，原因為於截至二零一九年四月三十日，我們各物業的賬面值佔綜合資產總值15%以下。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

自有物業

於最後實際可行日期，我們於中國擁有一項物業，其詳情載列如下：

編號	自有物業	土地面積 (平方米)	建築面積 (平方米)	登記擁有人
1.	中山市南區城南四路33號	11,923.1	6,855.75	創日汽車

創世紀東風日產南區創日店乃建於我們的自有物業上。

據中國法律顧問所告知，於往績記錄期間，創日汽車於完成驗收前交付自有物業以供使用。此乃由於著手驗收的員工不熟悉相關程序及規定所致。因此，存在創日汽車可能被處以相當於總建造成本2%至4%的罰金的風險。

於最後實際可行日期，創日汽車已於二零一九年六月十七日就土地使用權及房屋所有權取得相關不動產所有權證。

此外，我們於二零一九年七月十九日獲得中山市自然資源局發出的確認，確認創日汽車未因違反任何有關國土資源的法律法規而受到處罰。根據《中華人民共和國土地管理法》，縣級以上人民政府土地行政主管部門對違反土地管理法律、法規的行為進行監督檢查。中國法律顧問認為，中山市自然資源局為提供該確認的主管部門。

我們已獲得中山市人民政府金融工作局發出的確認，確認經向中山市消防大隊查詢後，並基於中山市消防大隊的回复，創日汽車未因違反任何有關消防安全的法律法規而受到處罰。根據《中華人民共和國消防法》，縣級以上地方人民政府公安機關對本行政區域內的消防工作進行監督管理，有關人民政府公安機關消防部門負責開展消防工作。根據中山市人民政府金融工作局在其官方網站上公佈的職能描述，其有權為[編纂]企業[編纂]提供指導及協助。中國法律顧問認為，中山市消防安全大隊及中山市人民政府金融工作局分別為基於中山消防安全大隊的回應，發出上述確認的主管部門及有關部門。

業 務

截至最後實際可行日期，上述確認尚未受到任何上級部門的質疑。中國法律顧問認為，上述確認受到上級部門質疑的風險極微，因為發出確認的各地方政府部門為主管部門。於最後實際可行日期，創日汽車已取得主管部門的上述確認，亦已完成驗收檢查並取得自有物業的房產證，我們在完成驗收檢查前交付使用物業而被相關政府部門處罰的風險極微。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們於中國租賃合共25項物業。本公司已租賃一處建築面積為100平方米的辦公室。中國營運附屬公司租賃24項物業，其中總面積約77,844平方米用於經銷門店，及總面積約7,889平方米主要用於汽車快修中心、辦公物業、停車位及員工宿舍。彼等主要用作4S經銷門店、汽車快修中心、辦公物業、停車位及員工宿舍。此包括用於經營新凱迪拉克門店的在建樓宇，其所在租賃地塊的總佔地面積約為3,950平方米。

除除外集團(有關詳情，請參閱本節「業務 — 經銷網絡 — 現有網絡」一段及本文件「關連交易 — 非獲豁免交易 — 3.物業租賃框架協議」一節)外，所有出租人均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們於重續租賃協議方面並無經歷任何困難或失敗。

業 務

該表載列有業權缺陷的租賃物業概要：

有業權缺陷的租賃物業性質	業權缺陷的後果及最高處罰	已採取的整改措施及於最後實際可行日期的狀況	中國法律顧問的意見
<p>1. 五項用於營運4S經銷門店(其中一個正建設中)的物業，總佔地面積約為29,790平方米，出租人未能提供相關土地使用權證及/或房屋所有權證。</p> <p>五項物業中的三項乃由控股股東羅先生間接全資擁有。我們已獲得中山市金融工作局的確認，確認經向中山市自然資源局查詢後，並基於中山市自然資源局的回應及中山市人民政府辦公室的批准，政府根據政府城市規劃並未發出房屋所有權證。</p> <p>就其他兩項物業而言，出租人為中山市南區政府的聯屬公司。據董事所知，業權缺陷乃主要由於出租人未能取得土地使用權證及房屋所有權證。根據租賃協議，出租人為相關證書及批准的適當申請人，將盡最大努力取得相關批准。</p>	<p>據中國法律顧問所告知，存在我們可能無法繼續租用該物業及主管部門可能責令拆除該等建築的風險。</p>	<p>中國法律顧問已訪問出租人並確認彼等有權租賃相關物業的所有權。中國法律顧問已訪問(i)中山市南區工作委員會，為五項物業中兩項的主管部門；及(ii)中山市西區住房和城鎮建設局，為其他三項物業的主管部門。主管部門均確認(i)我們將有權繼續佔用及使用該等物業；(ii)我們尚未因使用該等物業而受到處罰或被起訴；及(iii)概無有關使用該等物業的任何爭議。</p>	<p>據中國法律顧問所告知，</p> <p>(i) 我們可繼續使用該等物業；</p> <p>(ii) 建築被有關政府部門拆除的風險甚微；及</p> <p>(iii) 我們身為承租人，被有關政府部門處罰的風險甚微。</p>
		<p>截至最後實際可行日期，上述確認尚未受到任何上級部門的質疑。中國法律顧問認為，上述確認受到上級部門質疑的風險極微，因為發出確認的各地方政府部門為主管部門。</p>	
		<p>出租人已承諾賠償我們因該等物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。控股股東已同意賠償我們因該等物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。</p>	
		<p>就出租人為中山市南區政府聯屬公司的兩項物業而言，我們已採取積極措施與相關出租人聯絡，要求其糾正業權缺陷。於最後實際可行日期，我們尚未收到其反饋。</p>	

業 務

有業權缺陷的租賃物業性質	業權缺陷的後果及最高處罰	已採取的整改措施及於最後實際可行日期的狀況	中國法律顧問的意見
<p>2. 一項用於營運4S經銷門店的物業，佔地面積約為8,908平方米。</p> <p>— 出租人未能提供樓宇的房產證。</p> <p>我們自中山創世紀(由控股股東間羅先生間接全資擁有)租用一塊土地。該土地購買於當地政府招商引資平台，以代表中山市園中區政府促進地方發展。於二零一八年四月二十五日，出租人與中山市園中區政府簽訂土地使用權複墾協議，據此，政府因變更省級公路建設計劃而尋求收回部分土地用於基礎設施建設。出租人已獲得續期土地使用權證。</p> <p>出租人正在辦理樓宇的房產證。</p> <p>— 此外，相關地塊指定作工業用途，但目前其用作經營4S經銷門店，因而與指定用途不符。</p>	<p>據中國法律顧問所告知，就土地用途變更而言，(i)倘土地管理部門頒令要求出租人交回地塊，則存在我們可能無法繼續使用該物業的風險；及(ii)存在我們因土地用途變更而受處罰的風險。</p>	<p>中國法律顧問已訪問主管部門中國中山市民眾鎮人民政府，並確認(i)我們將有權繼續佔用及使用該等物業；(ii)我們尚未因使用有關業權缺陷物業而受到處罰或被起訴；(iii)概無有關使用該等物業的爭議；及(iv)概無出租人獲得樓宇的房產證的法律障礙。</p> <p>截至最後實際可行日期，上述確認尚未受到任何上級部門的質疑。中國法律顧問認為，上述確認受到上級部門質疑的風險極微，因為發出確認的各地政府部門為主管部門。</p> <p>於最後實際可行日期，中山創世紀身為出租人正在辦理並已承諾取得樓宇的房產證。</p> <p>控股股東將盡最大努力促使中山創世紀取得樓宇的房產證。預計中山創世紀將於二零一九年年底前取得樓宇的房產證。</p> <p>控股股東已同意賠償我們因該等物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。</p> <p>倘我們須搬遷相關的4S經銷門店，我們將實施應急計劃。董事認為，鑑於可資比較物業的可用性與預期搬遷成本並不重大，該搬遷不會對我們的經營及財務狀況造成重大不利影響。</p>	<p>中國法律顧問認為：</p> <p>(i) 我們能夠繼續使用該物業及出租人有權出租該物業。</p> <p>(ii) 於完成一切所需程序后，出租人概無取得樓宇的房產證的法律障礙。</p> <p>(iii) 我們作為承租人因改變土地用途而被相關政府部門處罰的風險極微。</p>

業 務

有業權缺陷的租賃物業性質	業權缺陷的後果及最高處罰	已採取的整改措施及於最後實際可行日期的狀況	中國法律顧問的意見
3. 五項建於集體所有土地上用於營運4S經銷門店的租賃物業，總面積約為10,669平方米。	中國法律顧問認為(i)由於出租人未能明確說明彼等有權租賃相關物業，租賃協議可能會被視為無效；(ii)存在我們可能無法繼續使用該等物業及建築可能被主管部門拆除的風險。	我們已與集體所有土地村委確證，彼等已就批准相關租賃辦理一切所需手續。我們亦與村委會及出租人確證：(i) 我們可繼續使用有關物業；及(ii)概無有關物業使用權的爭議。	據中國法律顧問所告知，根據村委會的確認或訪問，租賃已根據中國法律由至少三分之二的村民或村民代表批准，故業權缺陷不會對業務營運造成任何重大不利影響。
— 出租人未能提供房屋所有權證及/或土地使用權證。		出租人已承諾賠償我們因該等物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。控股股東已同意賠償我們因該等物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。	
— 出租人無法證明彼等有權租賃相關物業。根據《廣東省建設用地集體使用權流轉管理辦法》，租賃集體所有土地必須經三分之二以上村民會議成員或村民代表的批准。		我們亦於二零一八年三月二日取得主管部門中山市小欖鎮住房和城鄉建設局就五項物業中的一項出具的確證，我們可繼續使用該等物業且我們尚未因使用該物業而受到處罰或承擔責任。截至最後實際可行日期，上述確證尚未受到任何上級部門的質疑。中國法律顧問認為，上述確證受到上級部門質疑的風險極微，因為發出確證的各地方政府部門為主管部門。	
據董事所知，由於城市規劃的歷史原因，出租人未能取得房屋所有權證及/或土地使用權證。			

業 務

已採取的整改措施及於最後實際可行日期的狀況	業權缺陷的後果及最高處罰	有業權缺陷的租賃物業性質	中國法律顧問的意見
<p>我們已經向出租人發出有關業權缺陷的通知，並要求出租人取得房屋所有權證。於最後實際可行日期，我們尚未收到其反饋。</p>			
<p>我們尚未取得主管部門就集體土地上建立的其餘四項物業的確認，因為(i)董事認為營運規模相對較小，本集團一直在積極尋求具有可比較規模的新物業進行搬遷；及(ii)出租人不願意與我們合作取得相關確認，因為彼認為給予我們的賠償已經足以保障我們的權益。</p>			
<p>該等餘下四項物業的其中一項的租賃協議已於二零一九年五月屆滿。就該等餘下三項物業而言，我們已與各出租人就搬遷新物業訂立意向書。據中國法律顧問確認，建議租賃物業概無任何業權缺陷。董事認為，搬遷的可能性極微，倘需搬遷，其將不會對營運及財務狀況造成重大不利影響。</p>			

業 務

董事的意見

董事認為，上文所述自有或租賃物業的業權缺陷不會對業務營運造成任何重大不利影響，理由如下：

1. 除上文租賃物業表第3項所述的集體所有土地上建造的五項物業外，中國法律顧問認為，我們(i)無法繼續使用；及(ii)因業權缺陷而遭處罰的風險極微；
2. 雖然有無法繼續使用第3項下的物業的風險，但無論如何，搬遷不會對我們的業務或財務狀況造成重大不利影響，原因為(i)截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，建於集體所有土地上的租賃物業產生的收益分別約為人民幣165.9百萬元(佔收益的約9.0%)、人民幣196.4百萬元(佔收益的約10.3%)、人民幣202.8百萬元(佔收益的約10.5%)及人民幣67.5百萬元(佔收益的約11.9%)，該等物業產生的毛利分別約為人民幣11.9百萬元(佔毛利約9.7%)、人民幣14.4百萬元(佔毛利約9.9%)、人民幣19.2百萬元(佔毛利約11.0%)及人民幣4.2百萬元(佔毛利約7.7%)；(ii)該等物業可由其他合適物業取代；(iii)搬遷時間估計在兩至三個月之內；及(iv)搬遷費用被認為並不重大；
3. 據相關主管部門所確認，我們尚未因自有或租賃物業的業權缺陷而受到處罰或承擔責任。於最後實際可行日期，我們尚未因本集團或出租人未取得房屋所有權證及／或土地使用權證而捲入任何訴訟或糾紛；
4. 於簽立經銷協議前，我們已向汽車製造商提交有關經銷店所有權或租賃物業的文件，包括相關業權文件。相關汽車製造商在與我們訂立經銷協議前已知悉任何業權缺陷。此外，於籌備[編纂]期間，我們已於二零一九年第一季度再次通知有關汽車製造商上述業權缺陷。據中國法律顧問所告知，就四個品牌(即東風日產、一汽豐田、一汽大眾及東風啟辰)的汽車製造商而言，相關物業的現有業權缺陷不會構成相關經銷協議的違約。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們於該等四個品牌的物業上營運產生的收益分別約為人民幣1,521.7百萬元、人民幣1,614.2百萬元、人民幣1,582.3百萬元及人民幣441.7百萬元，分別佔收益的約82.9%、84.7%、81.5%及77.7%；而我們於該等四個品牌的物業上營運產生的毛利分別約為人民幣100.5百萬元、人民幣121.7百萬元、人民幣141.2百萬元及人民幣42.6百萬元，分別佔毛利約82.1%、83.7%、81.0%及78.4%。另一方面，據中國法律顧問所告

業 務

知，就其他三個品牌（即別克、雪佛蘭及北京現代）的汽車製造商而言，鑑於(a)相關汽車製造商於與我們訂立相關經銷協議前已知悉現有業權缺陷、(b)我們尚未因該等物業的任何業權缺陷而受到任何重大索償或被要求整改，現有業權缺陷不會觸發任何相關汽車製造商終止經銷協議。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們於該等三個品牌的物業上營運產生的收益分別約為人民幣312.5百萬元、人民幣290.2百萬元、人民幣356.7百萬元及人民幣116.2百萬元，分別佔收益的約17.0%、15.2%、18.4%及20.4%；而我們於該等三個品牌的物業上營運產生的毛利分別約為人民幣21.8百萬元、人民幣23.7百萬元、人民幣32.8百萬元及人民幣10.8百萬元，分別佔收益約17.8%、16.3%、18.8%及19.9%；

5. 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無經銷協議因上述物業的業權缺陷而被任何汽車製造商終止；
6. 我們並不知悉在相關物業並無有效業權的情況下我們須繳付的地價與租金之間有任何差異；
7. 出租人已承諾賠償我們因租賃物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失；及
8. 控股股東已承諾賠償我們因自有或租賃物業任何業權缺陷引致的任何責任或損失。

保險

我們承購的保險覆蓋門店的固定資產及存貨等財產損失及損壞，以及火災、洪災及各類其他天災（地震及海嘯除外）導致的損失。然而，我們並無承購承保範圍覆蓋日常業務過程中可能產生的所有潛在責任的責任保險，且並無就業務中斷承購任何保險。我們認為，我們的保險範圍充足並符合中國行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險申索。然而，倘任何財產、存貨或其他資產受到並無投保的嚴重損毀，或遭提出債務申索，我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到不利影響。有關更多資料，請參閱本文件「風險因素 — 有關業務的風險 — 我們的保險範圍可能不足以保障我們免受若干種類的損失」。

法律訴訟及監管合規

我們並無捲入，亦不知悉管理層認為可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何法律、仲裁或行政訴訟。然而，在日常業務過程中，我們可能不時捲入各種法律、仲裁或行政訴訟。

業 務

不合規事件

有關自有或租賃物業的不合規事件詳情載於本節「物業」一段。

下表載列本集團於往績記錄期間涉及的重大不合規事件：

不合規事件及原因	潛在最高罰款	補救行動及於最後實際可行日期的狀況
1. 社保供款 於往績記錄期間，我們並無為我們的中國僱員註冊及/或提供足額社保供款。我們估計，於截至二零一八年十二月三十一日止三個月及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們欠繳的社保供款金額分別約為人民幣3.4百萬元、人民幣3.3百萬元、人民幣3.8百萬元及人民幣1.7百萬元。	根據《中華人民共和國社會保險法》，用人單位未辦理社會保險登記的，由社會保險行政部門責令限期辦理；逾期不辦理的，對用人單位應繳社會保險費數額一倍以上三倍以下的罰款。用人單位未按時足額繳納社會保險費的，由社會保險費徵收機構責令限期繳納或者補足，並自欠繳之日起，按日加收萬分之五的滯納金；逾期仍不繳納的，由有關行政部門處欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款或向法院申請強制供款。	我們已獲得中山市人力資源和社會保障局確認，除崇杰管理於確認時並無任何僱員外，所有中國附屬公司均未因未能為中國僱員登記及/或提供足額社保供款遭受任何處罰或對此負責。 中國法律顧問認為，中山市人力資源和社會保障局為出具確認函的主管部門。 於最後實際可行日期，有關政府部門並無就此事件作出行政行為、罰款或處罰，本公司亦尚未收到支付未繳社會保險供款的任何指令。我們並不知悉任何僱員投訴或要求繳納社會保險款項，亦未就此捲入任何糾紛或仲裁。 我們已為社保供款計提撥備。截至二零一八年十二月三十一日止三個月及截至二零一九年四月三十日止四個月，社保供款撥備分別約為人民幣3.4百萬元、人民幣3.3百萬元及人民幣1.7百萬元。 中國法律顧問認為，我們面臨補繳未繳金額及潛在經濟處罰，或受到處罰的風險甚微。 控股股東已同意就不合規事件引起的任何負債或損失向我們作出彌償。

業 務

不合規事件及原因

2. 住房公積金供款

於往績記錄期間，我們並無在《住房公積金管理條例》規定的時限內為中國僱員註冊及／或提供足額住房公積金供款。我們估計，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們少繳的住房公積金付款金額分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣2.6百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣0.7百萬元。

不合規乃主要由於人力資源經理不熟悉相關監管規定。此外，我們的部分僱員不願意與中國附屬公司合作繳納住房公積金供款。

潛在最高罰款

根據中國《住房公積金管理條例》，(i)新設立的單位應當自設立之日起30日內到住房公積金管理中心辦理住房公積金繳存登記。單位不辦理住房公積金繳存登記的，由住房公積金管理中心責令限期辦理；逾期不辦理的，處人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款；及(ii)用人單位自僱員錄用之日起30日內未能繳付住房公積金的，相關住房公積金管理中心可責令用人單位在規定期限內支付未繳住房公積金，逾期未繳納的，住房公積金管理中心可向相關法院申請法庭命令強制執行還款。

補救行動及於最後實際可行日期的狀況

我們已取得中山市住房公積金管理中心書面及／或口頭確認，其各自表明：(i)各中國附屬公司已於該中心設立住房公積金賬戶(崇杰管理除外，其於確認時並無任何僱員)；(ii)自二零一六年一月一日起，該中心並無收到任何僱員有關住房公積金供款不合規的投訴；及(iii)自二零一六年一月一日起，該中心並未對中國附屬公司處以處罰或要求其採取任何補救措施。

據中國法律顧問所告知，中山市住房公積金管理中心為出具該等確認書的主管機關。基於確認書，我們的中國法律顧問認為，我們被處罰的風險極微。

於最後實際可行日期，有關政府部門並無就此事件作出行政行為、罰款或處罰，本公司亦尚未收到支付未繳住房公積金供款的任何指令。我們並不知悉任何僱員投訴或要求繳納社會保險或住房公積金供款，亦未就此捲入任何糾紛。

我們已為住房公積金供款計提撥備。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，住房公積金供款撥備分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣2.6百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣0.7百萬元。

中國法律顧問認為，我們面臨補繳未繳金額及潛在經濟處罰，或受到處罰的風險甚微。

控股股東已同意就不合規事件引起的任何負債或損失向我們作出彌償；概無實施行政處罰。

業 務

董事認為，不合規事件將不會對我們的經營或財務狀況造成任何重大不利影響，原因如下：

- i. 我們已訪問主管部門或取得主管部門的書面確認，所有中國附屬公司尚未受到處罰或被要求採取任何補救行動；
- ii. 我們並不知悉任何僱員投訴或要求繳納社會保險或住房公積金供款，亦未就此捲入任何糾紛；
- iii. 於往績記錄期間，我們已為社會保險或住房公積金供款作出充足撥備；及
- iv. 控股股東已同意就不合規事件引起的任何負債或損失向我們作出彌償。

據中國法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上文及本節「物業」一段所披露者外，我們在所有重大方面已遵守適用中國法律法規，且我們已從有關政府部門取得對我們在中國經營業務而言屬重大的一切必要執照、批文和許可證，該等牌照、批文及許可仍然有效，及概無存在任何情況可導致其撤銷、註銷或失效，且中國營運附屬公司在其各自業務範圍內開展業務經營並不受任何法律阻礙。

內部控制及風險管理

於二零一八年八月三十一日，我們已委聘哲慧企管專才有限公司擔任獨立內部控制顧問（「**內部控制顧問**」）對我們有關（其中包括）過往不合規事件的內部控制政策進行合規程序審閱。哲慧企管專才有限公司（前稱為天職香港內控及風險管理有限公司及企業管治專才有限公司）為Baker Tilly Hong Kong的一部分，該公司為Baker Tilly International的聯屬公司。內部控制顧問為一間提供（其中包括）內部控制評審服務的公司，其先前曾為多家在聯交所上市的公司及準備在香港**[編纂]**的公司進行內部控制評審項目。工作範疇涵蓋(i)不合規佔用及使用中國租賃物業；及(ii)社會保險及住房公積金供款。內部控制顧問對過往違規事件進行審閱。根據其結論，內部控制顧問提出其推薦建議。尤其是，董事確認由內部控制顧問提供的以下推薦建議已經或將要落實：

有關存在業權缺陷的自有或租賃物業的內部控制政策

為更好地保障股東的持續利益，避免在上述存在業權缺陷的自有或租賃物業上的經營風險，我們將在實際可行情況下盡最大努力，採取一切合理措施安排業權整改，要求並協助出租人安排業權整改。先前，由於人力資源部門缺乏法律知識及缺乏及時的

業 務

內部溝通，我們並無指定任何人員處理與物業有關的合規事宜。根據內部控制顧問的建議，我們已指定施工監理Wei Kun He先生處理施工合規事宜，以確保我們在施工開始前取得所有必要的批准及許可，土地及建築物的用途符合其許可的用途。Wei Kun He先生於二零一一年加入本集團，擁有助理工程師資格。彼自二零一一年起，一直協助我們4S經銷門店的施工項目。我們指定人員連同建築承包商將監督辦理竣工驗收及環境評估，確保所有測試結果妥善備案及正式簽收。

根據內部控制顧問的建議，我們制定了建築項目管理政策，其中規定(其中包括)在施工開始前取得必要批准及許可，及完成必要的竣工檢查的程序。

展望未來，倘我們對未來擁有或租用物業的業權、使用權或施工有疑問，我們將於訂立任何最終物業或施工合約前尋求外部法律顧問的意見。

我們將於年度／中期報告中披露上述有業權缺陷的租賃物業的最新整改情況。此外，我們將於年度／中期報告中及以單獨公告的形式披露汽車製造商、地方政府及出租人就同意我們的潛在搬遷的最新狀況。

有關社會保險及住房公積金供款的內部控制政策

人力資源及會計人員將登記所有社會保險及住房公積金供款，計算社會保險及住房公積金供款的金額供財務總監批准。我們將每月作出規定供款。

離職僱員所在部門負責為離職僱員作出社會保險及住房公積金備案，並將該等僱員的離職通知人力資源及會計人員。人力資源及會計人員將確保所有離職僱員的社會保險及住房公積金供款金額正確。

其他內部控制政策

其他有關內部控制政策包括以下方面：

1. 考慮到營運中所發生的違規事件，我們將於[編纂]後委聘外部法律顧問以就適用法律、規則及法規向董事會及其他相關員工提供及時的法律意見；
2. 我們已根據上市規則第3A.19條委任富強金融資本有限公司擔任我們於[編纂]後的合規顧問，以確保(其中包括)我們就遵守上市規則獲得恰當的指引及建議；

業 務

3. 我們已委任梁潔心女士及陳毅奮先生擔任聯席公司秘書，以確保我們的營運符合相關法律及法規。有關彼等各自的更多履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 聯席公司秘書」一節；
4. 我們已設立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會（主要由獨立非執行董事組成），以持續為董事提供有關本集團財務申報過程、內部控制及風險管理系統有效性的獨立檢討及監控審計程序以及履行董事所委派的其他職責及責任。有關成員履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；及
5. 董事於[編纂]前已參加由香港法律顧問舉辦的有關上市公司董事於若干適用法律及法規（包括上市規則）項下的持續義務、職責及責任的培訓。

內部控制顧問於二零一九年二月十日就內部控制系統的修正情況進行跟進檢討，結果令人滿意。現有內部控制系統乃經妥善設計，以避免再次發生該等過往不合規事件。

董事及獨家保薦人的觀點

考慮到(i)不合規事件的性質、原因及後果；(ii)我們已採取的整改措施；(iii)中國法律顧問的法律意見；(iv)相關政府主管部門的確認；(v)我們已採納的經加強內部控制措施；(vi)不合規事件並非蓄意而為，並無涉及執行董事或高級管理層的任何不正當或欺詐行為，且並無對執行董事的誠信產生任何質疑，董事認為我們所採納的經加強內部控制措施屬充足及有效，且該等過往不合規事件不影響董事根據上市規則第3.08條及第3.09條擔任[編纂]董事的合適性，以及本公司根據上市規則第8.04條[編纂]的合適性。獨家保薦人認同董事的有關觀點，其所依據的基準與上文載述者相同。

業 務

產品責任及客戶投訴

我們負責在向經銷店交貨前，對乘用車、零部件及配件進行檢測。授權經銷協議規定，於汽車製造商同意的交付期間內，我們有權於產品檢測時更換有缺陷的機動車。

絕大部分經銷協議並無規定汽車製造商將於乘用車由我們驗收後承擔產品責任。

中國法律顧問確認，於中國出售乘用車引致的產品責任受中國法律法規的強制性規定（即產品質量法及三包規定）規管。根據該等法律法規，任何購得瑕疵品的客戶可向製造商或零售商尋求索賠。倘缺陷歸因於製造商，則零售商可向製造商尋求賠償，除非製造商與零售商之間的任何協議另行規定則除外。有關更多詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 產品質量」一節。

絕大部分經銷協議對產品責任申索導致的責任分配並無明確規定。儘管如此，對大部分因三包規定而產生的客戶對機動車產品維修、更換及退貨的索賠，我們希望能夠尋求及獲得汽車製造商的補償。

我們的客服人員負責處理客戶關係。本集團已採納客戶投訴政策，規管本集團或汽車製造商所收到的投訴。我們的客戶服務人員應進行客戶滿意度評估，以獲得客戶的反饋。如客戶對我們的服務不滿意，我們會邀請客戶填寫客戶投訴表格，客戶投訴會在收到投訴表格後立即由客戶服務部主管跟進。

於往績記錄期間，我們並無收到客戶的任何重大投訴。

健康、工作安全、社會及環境事宜

環保事宜

於提供維修服務期間，其將涉及廢氣的排放。於二零一九年九月二十三日，我們已採納污染物排放的內部政策，包括申請設立4S經銷門店的環境檢驗、申請污染物排放許可證及持續監測污染物排放的程序。

於往績記錄期間，我們並未在重大方面違反任何適用的環境法律法規。我們的業務受當地環保部門的監管及定期檢查。倘我們未能遵守現行或未來的法律法規，我們將受到罰款

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

或停業。於往績記錄期間，我們並未因違反環境法律或法規而受到重大行政處分或處罰。於往績記錄期間，我們因遵守環境法律法規而產生合規成本約人民幣0.8百萬元，而預期年度合規成本約為人民幣0.3百萬元。

健康、工作安全及社會事宜

我們已採用一項制度，記錄及處理維修服務過程中發生的事故。倘發生事故，員工將向其主管報告，而主管將向我們的維修服務經理及人力資源部門報告。我們亦會記錄該等事故。此外，我們亦已採用中山市機動車維修行業協會頒佈的職業安全程序。

於往績記錄期間，本公司在經營過程中無重大事故發生，無重大人身或財產損失索賠，亦無重大員工賠償。

於往績記錄期間，我們在重大方面並無違反任何適用的安全生產法律法規。我們的業務須受當地安全生產部門的規管及定期檢查。倘我們未能遵守現有或未來的法律法規，我們將面臨罰款或停業。於往績記錄期間，我們尚未因違反安全法律或法規而受到重大行政制裁或處罰。於往績記錄期間，我們尚未及預計不會因遵守安全法律法規而產生重大成本。

牌照、許可及批文

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已取得於中國進行業務營運所需的所有重大牌照、許可及批文，詳情載列如下：

牌照	持有人	發牌／備案機構	牌照詳情	屆滿日期
道路運輸經營許可證 (附註1)	創世紀豐田	中山市交通運輸局	一類機動車維修 (小型車輛維修)	二零二三年六月三十日
	創日汽車		二類機動車維修 (小型車輛維修)	二零二一年九月三十日
	城南汽車		三類機動車維修 (車身維修)	二零二二年九月三十日
	創通汽車			二零二三年九月三十日
	東月汽車			二零一九年九月三十日
	創志汽車			二零二一年六月三十日
	創誠汽車			二零二三年九月三十日
	名城汽車			二零二三年三月三十一日
	快車道服務			二零二一年三月三十一日

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

牌照	持有人	發牌／備案機構	牌照詳情	屆滿日期
二手車交易市場 經營者備案	創誠汽車 創世紀二手車	廣東省商務廳	二手車銷售備案	不適用
經營保險代理業務 許可證	創城保險	中國保監會	在廣東省行政管轄區內 代理銷售保險產品	二零二一年六月四日
全國汽車流通信息管理 系統備案	(1) 創世紀汽車 銷售服務 (2) 創世紀豐田 (3) 創現汽車 (4) 東日銷售服 務 (5) 菊城汽車 (6) 創日汽車 (7) 城南汽車 (8) 創通汽車 (9) 東月汽車 (10) 創志汽車 (11) 創誠汽車 (12) 名城汽車 (13) 世紀捷虎 (14) 世紀凱迪 (15) 創世紀二手 車	商務部	不適用	不適用

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本申請版本時，必須一併細閱本申請版本首頁「警告」一節。

業 務

附註：

1. 由於中山市交通運輸局根據於二零一八年七月二十八日頒佈的國務院頒佈的《國務院關於取消一批行政許可等事項的決定》不會發佈新的道路運輸經營許可證，據中國法律顧問所告知，在現有道路運輸經營許可證到期後，本集團將不再須就開展機動車維修及保養業務取得新的道路運輸經營許可證(或同等牌照)，但須遵守備案規定。我們已獲得相關運輸部門的確認，於最後實際可行日期，由於相關部門尚未頒佈有關備案系統的相關政策及程序，本集團可於相關政策及程序公佈後進行備案。董事已承諾，一旦相關部門頒佈相關政策及程序，本集團將於切實可行的情況下盡快更新所有相關監管進展並遵守備案規定。因此，董事認為，撤銷機動車維修及保養業務的行政審批將不會對本集團的維修及保養業務有重大不利影響。