

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2022年12月31日止年度全年業績公告

截至2022年12月31日止年度摘要

截至2022年12月31日止年度，本集團錄得：

- 營業收入為人民幣10,923.7百萬元，較2021年同期下降6.1%，其中包括：
 - 新車銷量下降0.8%至31,949輛，新車銷售收入下降6.0%至人民幣9,418.0百萬元；
 - 售後服務收入下降8.6%至人民幣1,141.4百萬元；及
 - 二手車銷售收入下降0.8%至人民幣364.3百萬元；二手車交易量為6,982輛，同比下降1.4%，其中經銷2,321輛。
- 毛利為人民幣715.7百萬元，較2021年同期下降27.9%。
- 毛利率為6.6% (2021年：8.5%)，其中，新車銷售毛利率為2.3% (2021年：4.4%)。
- 本期間除稅前利潤下降72.2%至人民幣129.4百萬元 (2021年：人民幣466.3百萬元，含出售非主營業務公司的股權投資，錄得一次性投資收益約人民幣145.2百萬元，約佔2021年除稅前利潤的31.1%)。

本期間母公司所有人應佔年內利潤下降76.5%至人民幣81.3百萬元 (2021年：人民幣345.9百萬元)。

本期間母公司普通股權益持有人應佔每股基本及攤薄盈利為人民幣0.14元 (2021年：人民幣0.58元)。本公司董事會建議派付截至2022年12月31日止年度的末期股息為每股普通股0.02港元 (等值約人民幣0.02元)。連同於2022年9月26日派付的截至2022年6月30日止六個月的中期股息0.04港元 (等值人民幣0.03元)，截至2022年12月31日止年度的擬派股息總額為每股普通股0.06港元 (等值人民幣0.05元) (截至2021年12月31日止年度：每股普通股0.13港元 (等值人民幣0.11元))。

年度業績

新豐泰集團控股有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)欣然宣佈本公司及其附屬公司(統稱「本集團」或「新豐泰集團」)截至2022年12月31日止年度(「本期間」)之綜合年度業績，連同截至2021年12月31日止年度的比較數字。

綜合損益表

截至2022年12月31日止年度

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
收入	4(a)	10,923,678	11,639,221
銷售及提供服務成本	5(b)	(10,207,944)	(10,645,937)
毛利		715,734	993,284
其他收入及收益淨額	4(b)	281,205	360,082
銷售及經銷開支		(507,486)	(521,868)
行政開支		(252,676)	(271,467)
經營利潤		236,777	560,031
融資成本		(107,377)	(93,705)
除稅前利潤	5	129,400	466,326
所得稅開支	6	(48,135)	(120,475)
年內利潤		81,265	345,851
以下人士應佔：			
母公司所有人		81,265	345,851
母公司普通股權益持有人應佔每股盈利	8		
基本及攤薄(人民幣)		0.14	0.58

綜合全面收益表

截至2022年12月31日止年度

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
年內利潤	<u>81,265</u>	<u>345,851</u>
於其後期間可能重新分類至損益的其他全面收入：		
因換算海外業務而產生的匯兌差額	<u>6,071</u>	<u>3,328</u>
年內其他全面收入／(虧損)，扣除稅項	<u>6,071</u>	<u>3,328</u>
年內全面收入總額	<u>87,336</u>	<u>349,179</u>
以下人士應佔：		
母公司所有人	<u>87,336</u>	<u>349,179</u>

綜合財務狀況表

2022年12月31日

	附註	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		1,702,459	1,469,011
使用權資產		726,249	722,542
無形資產		10,145	10,677
預付款項		47,162	28,295
商譽		10,284	10,284
遞延稅項資產		41,729	30,124
非流動資產總值		2,538,028	2,270,933
流動資產			
存貨	9	1,346,879	1,054,373
應收貿易賬款	10	37,641	30,671
預付款項、按金及其他應收款項		866,524	1,180,612
應收關連方款項		5,090	5,810
按公平值計入損益的金融資產		3,065	3,552
已質押銀行存款		388,139	364,623
在途現金		17,198	4,782
短期存款		84,920	127,579
現金及銀行存款		626,003	836,227
流動資產總值		3,375,459	3,608,229
流動負債			
銀行貸款及其他借貸		2,119,677	1,546,245
應付貿易賬款及票據	11	481,310	632,264
其他應付款項及應計費用		355,798	375,323
租賃負債		28,685	21,559
應付所得稅		13,171	31,398
流動負債總值		2,998,641	2,606,789
流動資產淨值		376,818	1,001,440
總資產減流動負債		2,914,846	3,272,373

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
非流動負債		
銀行貸款及其他借貸	361,456	760,774
租賃負債	66,288	51,291
遞延稅項負債	24,287	21,487
	<u>452,031</u>	<u>833,552</u>
非流動負債總值		
	<u>452,031</u>	<u>833,552</u>
資產淨值	<u>2,462,815</u>	<u>2,438,821</u>
權益		
母公司所有人應佔權益		
股本	377	377
儲備	2,462,438	2,438,444
	<u>2,462,815</u>	<u>2,438,821</u>
總權益	<u>2,462,815</u>	<u>2,438,821</u>

財務報表附註

截至2022年12月31日止年度

1. 公司及集團資料

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。本集團主要於中國內地從事汽車銷售及服務。

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

2. 編製基準及會計政策

2.1 編製基準

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

2.2 會計政策及披露之變動

本集團於本年度財務報表中首次採納以下經修訂香港財務報告準則。

香港財務報告準則第3號之修訂本
香港會計準則第16號之修訂本

香港會計準則第37號之修訂本
香港財務報告準則2018年至2020年的年
度改進

概念框架的提述

物業、廠房及設備：作擬訂用途前的所得款項

虧損性合約－履行合約的成本

香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第16號隨附的說明性示例及香港會計準則第41號之修訂本

對本集團適用的經修訂香港財務報告準則的性質及影響列示如下：

- (a) 香港財務報告準則第3號(修訂本)以對於2018年6月頒佈的財務報告概念框架(「概念框架」)的提述取代對先前的編製及呈列財務報表框架的提述，而其規定並無重大變動。該修訂本亦就實體提述概念框架以釐定構成資產或負債的要素的確認原則在香港財務報告準則第3號中加入一個例外情況。該例外情況指明，就屬於香港會計準則第37號或香港(國際財務報告詮釋委員會)－詮釋第21號範圍內的負債及或然負債而言，倘該等負債乃分開產生而非於業務合併中承擔，則應用香港財務報告準則第3號的實體應分別提述香港會計準則第37號或香港(國際財務報告詮釋委員會)－詮釋第21號而非概念框架。此外，該修訂本澄清或然資產於收購日期不符合確認資格。本集團已對於2022年1月1日或之後發生的業務合併前瞻性應用該等修訂。由於本年度並無發生業務合併而產生修訂範圍內的或有資產、負債及或有負債，因此該等修訂對本集團的財務狀況及表現概無任何影響。
- (b) 香港會計準則第16號(修訂本)禁止實體從物業、廠房及設備項目的成本中扣除資產達到管理層預定的可使用狀態(包括位置與條件)過程中產生的全部出售項目所得款項。作為替代，實體須將來自出售任何有關項目的所得款項以及香港會計準則第2號存貨所釐定該等項目的成本計入損益中。本集團已對於2021年1月1日或之後可供使用的物業、廠房及設備項目追溯應用該等修訂。由於在提供可供使用物業、廠房及設備之前並無銷售所產生的項目，因此該等修訂對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。
- (c) 香港會計準則第37號(修訂本)澄清，就根據香港會計準則第37號評估合約是否屬虧損性而言，履行合約的成本包括與合約直接相關的成本。與合約直接相關的成本包括履行該合約的增量成本(如直接勞工及材料)及與履行該合約直接相關的其他成本分配(如分配履行合約所用物業、廠房及設備項目的折舊開支以及合約管理及監督成本)。一般及行政成本與合約並無直接關係，除非根據合約乃明確由對手方承擔，否則不包括在內。本集團已對截至2022年1月1日尚未履行其所有義務且未發現任何虧損性合約的合約前瞻性應用該等修訂。因此，該等修訂對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。
- (d) 香港財務報告準則2018年至2020年的年度改進載列對香港財務報告準則第1號、香港財務報告準則第9號、香港財務報告準則第16號隨附的說明性示例及香港會計準則第41號的修訂。適用於本集團的該等修訂的詳情如下：
- 香港財務報告準則第9號金融工具：就評估新訂或經修改的金融負債的條款是否與原先的金融負債條款存在明顯差異，釐清實體所包括的費用。該等費用僅包括借款人及貸款人所支付或收取的費用，包括由借款人或貸款人代表另一方所支付或收取的費用。本集團已自2022年1月1日起前瞻性應用該修訂。由於本年度本集團的金融負債並無更改或交換，因此該修訂對本集團的財務狀況或表現概無任何影響。

3. 經營分部資料

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

概無匯總經營分部以組成上述可報告經營分部。

地理區域資料

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

主要客戶資料

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

4. 收入、其他收入及收益淨額

(a) 收入：

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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
客戶合約收入		
(i) 收入分類資料		
貨品或服務類別		
銷售汽車所得收入	9,782,305	10,390,576
售後服務所得收入	1,141,373	1,248,645
客戶合約收入總額	<u>10,923,678</u>	<u>11,639,221</u>
收入確認時間		
於某一時間點	<u>10,923,678</u>	<u>11,639,221</u>

(ii) 履約責任

有關本集團履約責任的資料概述如下：

銷售汽車

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

售後服務

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

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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
銷售汽車	129,100	135,761
售後服務	63,764	48,040
總合約負債	192,864	183,801

(b) 其他收入及收益淨額：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
佣金收入	214,334	166,061
物流及倉儲收入	22,066	25,675
利息收入	9,072	6,322
自汽車製造商收取的廣告支持	4,508	1,640
出售物業、廠房及設備項目收益／(虧損)淨額	15,810	(1,226)
政府補助	2,099	3,470
出售股權投資收益*	—	145,204
出售附屬公司收益	—	10,827
公平值收益／(虧損)淨額：		
按公平值計入損益的金融資產		
— 強制分為此類，包括持作買賣者	(487)	102
其他	13,803	2,007
	<u>281,205</u>	<u>360,082</u>

* 出售股權投資收益指出售西安秦睿置業有限公司25%股權的收益。

5. 除稅前利潤

本集團除稅前利潤乃扣除／(計入)下列各項後得出：

(a) 僱員福利開支(包括董事及主要管理人員酬金)

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
工資及薪金	247,943	275,892
以權益結算的股份獎勵開支	18	(6)
其他福利	54,436	49,905
	<u>302,397</u>	<u>325,791</u>

(b) 銷售及服務成本

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
汽車的銷售成本	9,545,247	9,936,802
其他*	662,697	709,135
	<u>10,207,944</u>	<u>10,645,937</u>

* 銷售及服務成本包括僱員福利開支人民幣50,722,000元(2021年：人民幣67,670,000元)。

(c) 其他項目

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
物業、廠房及設備項目折舊	163,566	159,347
使用權資產折舊	43,076	29,393
無形資產攤銷	796	1,111
核數師酬金－法定審核服務	2,280	2,280
廣告及業務宣傳開支	73,323	86,657
租賃開支	5,288	3,329
銀行收費	4,845	4,817
存貨減值增加／(撥回)	4,182	(7,151)
出售物業、廠房及設備項目(收益)／虧損淨額	<u>(15,810)</u>	<u>1,226</u>

6. 所得稅

(a) 於綜合損益表的所得稅指：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
即期中國內地企業所得稅	56,940	98,332
遞延稅項	<u>(8,805)</u>	<u>22,143</u>
	<u>48,135</u>	<u>120,475</u>

根據開曼群島稅務減免法(2011年修訂版)第6條，本公司已獲總督會同內閣承諾，不會對本公司或其業務引用開曼群島所制訂就所得利潤、收入、收益或增值徵收任何稅項的法律。

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

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

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

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

(b) 按適用稅率計算的稅項開支與會計利潤對賬：

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

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
除稅前利潤	<u>129,400</u>	<u>466,326</u>
按適用稅率(25%)計算的稅項	32,350	116,582
優惠稅率減免	(3,507)	(2,541)
就過往期間的即期稅項所作調整	(57)	(547)
不可扣稅開支	17,658	5,568
動用過往期間的稅項虧損	(800)	(2,888)
過往期間確認的稅務損失	(295)	(5,134)
不予以確認的稅項虧損	2,936	5,535
5%(2021年：10%)的預扣稅對本集團中國附屬公司 可分配利潤的影響	<u>(150)</u>	<u>3,900</u>
稅項開支	<u>48,135</u>	<u>120,475</u>

7. 股息

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
中期股息－每股普通股4.0港仙(2021年：5.0港仙)	21,120	26,400
建議末期股息－每股普通股2.0港仙(2021年：8.0港仙)	<u>10,719</u>	<u>39,245</u>
	<u>31,839</u>	<u>65,645</u>

擬派本年度末期股息須待本公司股東在應屆股東週年大會上批准後，方可作實。

8. 母公司普通權益持有人應佔每股盈利

每股基本盈利金額乃根據母公司普通權益持有人應佔年內利潤及年內已發行普通股加權平均數600,000,000股(2021年：600,000,000股)計算。

於截至2022年及2021年12月31日止年度，本集團並無任何有潛在攤薄影響之已發行普通股。

每股基本及攤薄盈利乃按照以下方式計算：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
盈利		
母公司普通股權益持有人應佔利潤	<u>81,265</u>	<u>345,851</u>
	2022年	2021年
股份		
年內已發行普通股加權平均數	<u>600,000,000</u>	<u>600,000,000</u>
每股盈利		
基本及攤薄(人民幣)	<u>0.14</u>	<u>0.58</u>

9. 存貨

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
汽車(按成本或按可變現淨值)	1,247,220	969,210
零配件(按成本)	<u>99,659</u>	<u>85,163</u>
	<u>1,346,879</u>	<u>1,054,373</u>

於2022年12月31日，本集團總賬面值約人民幣644,603,000元(2021年：人民幣555,131,000元)的若干存貨，已質押作為本集團銀行貸款及其他借貸的抵押品。

於2022年12月31日，本集團總賬面值約人民幣169,339,000元(2021年：人民幣344,617,000元)的若干存貨，已質押作為本集團應付票據的抵押品。

10. 應收貿易賬款

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
應收貿易賬款	<u>37,641</u>	<u>30,671</u>

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

於各報告日期，應收貿易賬款按發票日期計算的賬齡分析如下：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
三個月內	36,113	27,707
超過三個月但少於一年	422	657
超過一年	<u>1,106</u>	<u>2,307</u>
	<u>37,641</u>	<u>30,671</u>

於2022年12月31日，並無計提應收貿易賬款減值撥備。

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

11. 應付貿易賬款及票據

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
應付貿易賬款	84,838	62,897
應付票據	<u>396,472</u>	<u>569,367</u>
應付貿易賬款及票據	<u>481,310</u>	<u>632,264</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：

	2022年 人民幣千元	2021年 人民幣千元
三個月內	331,989	620,579
三至六個月	140,838	7,963
六至十二個月	364	718
超過十二個月	<u>8,119</u>	<u>3,004</u>
	<u>481,310</u>	<u>632,264</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。

管理層討論及分析

市場回顧

2022年經濟發展提量增質 整體運行韌性彰顯

2022年，在以習近平主席為核心的黨中央堅強領導下，中國各地區各部門認真貫徹落實黨中央、國務院決策部署，堅持穩中求進工作總基調，高效統籌疫情防控和經濟社會發展。初步核算，全年國內生產總值(GDP)約為人民幣1,210,207億元，按不變價格計算，比上年增長3.0%。按年平均匯率折算，我國GDP總量約為18.0萬億美元，穩居世界第二。全年社會消費品零售總額約為人民幣439,733億元，比上年下降0.2%。其中，汽車類消費品零售額約為人民幣45,772億元，同比增長0.7%。

本集團主要業務所在地陝西省經濟社會發展取得了亮麗的成績，2022年陝西省實現地區生產總值約人民幣32,772.68億元，按不變價格計算，同比增長4.3%，穩居全國第14位。2022年，陝西汽車產業鏈得到快速壯大和延伸，汽車產業已成為2022年陝西工業經濟增長的主引擎。2022年，全省社會消費品零售總額約為人民幣10,401.61億元，同比增長1.5%。其中，限額以上企業(單位)消費品零售額約為人民幣5,377.67億元，同比增長4.0%，升級類商品需求回升。全年城鎮消費品零售額約為人民幣9,071.27億元，同比增長0.8%。

經初步核算，本集團另一主要業務所在地江蘇省2022年全省實現生產總值約人民幣122,875.6億元，按不變價格計算，比上年增長2.8%，再上一個萬億元新台階。全省增加值排名前十大行業中，汽車行業增長14.8%，年內始終保持兩位數較快增長。2022年全省社會消費品零售總額約為人民幣42,752.1億元，比上年增長0.1%。分商品類值看，汽車類消費保持穩定，全年限額以上汽車類商品零售額同比增長2.8%；全年全省居民消費價格同比上漲2.2%。

2022年中國汽車市場回顧

2022年，因疫情肆虐而導致物流運輸和實體經濟活動受阻，汽車市場無論在生產、運輸、銷售還是售後服務上都遇到前所未有的窒礙。國家推出一系列有利於汽車行業的政策措施，促進市場信心的恢復。中國汽車工業協會(「中汽協」)副秘書長陳士華表示：「2022年是燃油車購置稅優惠政策的第三次實施，政策出台後起到了非常明顯的刺激乘用車消費的作用。2022年6月，乘用車銷量有了明顯增長；2022年12月政策到期時，又直接推動了年底『翹尾』的出現。」同時，陳士華還指出，各地刺激汽車消費的政策，如發放購車優惠券等措施，也對乘用車的終端消費起到非常重要的作用。

2022年，汽車產銷穩中有增，主要經濟指標持續向好，展現出強大的發展韌性，對穩定工業經濟增長起到重要作用。從全年發展來看，根據中國汽車工業協會數據顯示，2022年汽車產銷分別完成2,702.1萬輛和2,686.4萬輛，同比增長3.4%和2.1%，延續了去年的增長態勢。其中乘用車在穩增長、促消費等政策拉動下，實現較快增長，為全年小幅增長貢獻重要力量。乘用車產銷分別完成2,383.6萬輛和2,356.3萬輛，同比分別增長11.2%和9.5%。

據公安部統計，2022年全國機動車保有量達4.17億輛，其中汽車3.19億輛；佔機動車總量76.59%，比2021年增加1,752萬輛，增長5.81%。全國有84個城市的汽車保有量超過百萬輛，同比增加5個城市，39個城市超200萬輛，21個城市超300萬輛，其中北京、成都、重慶和上海超過500萬輛，蘇州、鄭州、西安和武漢超過400萬輛，深圳、東莞、天津、杭州、青島、廣州、佛山、寧波、石家莊、臨沂、長沙、濟南和南京等13個城市超過300萬輛。

燃油車消費升級，新能源車持續爆發式增長

2022年，乘用車市場消費升級、結構調整的特徵表現得非常明顯。數據顯示，傳統燃油乘用車中，消費結構呈現消費升級的發展態勢，價位在人民幣「20萬~25萬元」、「30萬~35萬元」、「50萬元以上」的乘用車銷量同比均呈現正增長，其中「人民幣50萬元以上」的乘用車漲幅最大。

中國內地作為全球最重要的乘用車市場，為順應市場發展趨勢，2022年豪華品牌車企除了鞏固高端市場優勢外，在電動化領域開始推出多款產品，明顯地積極加快推進全面電動化進程。

根據保時捷官方公佈的銷量數據顯示：保時捷品牌2022年向全球客戶交付309,884輛跑車，較2021年提升了3%。其中保時捷在中國市場的新車交付量達93,286輛，中國仍穩居其全球最大單一銷售市場地位。截至2022年底，保時捷向中國市場共引進了21款純電動和插電式混動車型，保時捷「尊享充電」已覆蓋國內29個城市的122家保時捷中心，並在20個城市建立117座尊享充電站。此外，43座「目的地充電站」已覆蓋23個城市。

寶馬集團公佈的數據顯示，2022年，寶馬集團在中國市場交付791,985輛BMW和MINI汽車。純電動汽車是寶馬在中國取得良好銷售成績的重要支撐。2022年，寶馬集團在中國市場推出創新BMW i7、全新BMW i3、BMW i4、BMW iX和BMW iX3五款純電動車型。全年純電動汽車銷量為41,886輛，同比增長91.6%。2023年寶馬將全力以赴電動化，為中國消費者呈獻11款純電動產品，為迎接2025年「新世代」車型的到來做好準備。

2022年，奔馳同樣在中國市場取得了不錯的銷售成績，全年累計交付751,714輛新車，其中，奔馳新能源汽車陣容(包含純電車型及插電式混合動力車型)年度交付量同比增長143%；豪華旗艦車型梅賽德斯-奔馳S級轎車實現兩位數年度增長；核心豪華車型持續收穫旺盛市場需求，GLC SUV年度交付取得接近兩位數增長。為滿足中國客戶不斷升級的多元化豪華出行需求，2023年奔馳將繼續以「油電雙行」的產品攻勢，投放包括全新EQS純電SUV、全新EQE純電SUV、全新長軸距GLC SUV、全新長軸距E級車在內的16款全新產品。

從奧迪官方獲悉，2022年，奧迪全球累計交付汽車161萬輛，同比2021年減少3.9%；其中，奧迪純電動汽車的全球交付量為11.8萬輛，同比增加44%；Audi Sport部門共交付超過4.5萬輛性能車，同比增加15.6%。2022年奧迪在中國市場共交付汽車64.3萬輛，同比減少8.4%。面對2022年嚴峻複雜的市場環境，聚焦產業變革浪潮，一汽奧迪堅持推進電動轉型，不斷完善在購車、補能、售後等維度的體驗，拓展新能源授權經銷商至129家，攜手合作夥伴建立超8000個充電終端。

根據凱迪拉克官方公佈的銷量數據顯示：2022年，凱迪拉克全年銷量為18.53萬輛，同比下滑20.5%。在新能源車型方面，凱迪拉克「銳歌LYRIQ」在2022年啟動交付以來累計銷量為2,538輛。凱迪拉克官方表示，隨著產能的逐步穩定，「銳歌LYRIQ」將加快高品質交付。

雷克薩斯公佈的2022年在中國銷量顯示，全年銷量18.39萬輛，同比下滑18.6%。雷克薩斯將進一步擴充電氣化產品陣容，到2025年，雷克薩斯全球將推出10餘款電氣化車型。預計到2025年，雷克薩斯旗下所有車型都將提供電氣化版本，電氣化車型的銷量佔比也將超越傳統汽油動力車型。

中汽協數據顯示，2022年新能源汽車產銷分別完成705.8萬輛和688.7萬輛，同比分別增長96.9%和93.4%，市場佔有率達到25.6%，高於2021年12.1個百分點。我國新能源汽車近兩年來高速發展，連續八年位居全球第一。截至2022年底，全國新能源汽車保有量達1,310萬輛，佔汽車總量的4.10%，扣除報廢註銷量比2021年增加526萬輛，增長67.13%。其中，純電動汽車保有量1,045萬輛，佔新能源汽車總量的79.78%。2022年全國新註冊登記新能源汽車535萬輛，佔新註冊登記汽車總量的23.05%，與上年相比增加240萬輛，增長81.48%。新註冊登記新能源汽車數量從2018年的107萬輛到2022年的535萬輛，呈高速增長態勢。

汽車轉讓登記數量持續增長 二手車交易市場活躍

2022年二手車行業發展環境異常複雜，但二手車利好政策頻出，國務院通過下發通知以及召開國務院常務會議等形式，明確提出了打通二手車流通堵點的政策措施。商務部等17部門也發佈了《關於搞活汽車流通擴大汽車消費若干措施的通知》，從三個方面對二手車流通政策進行了進一步明確。一是取消對開展二手車經銷的不合理限制，對從事新車銷售和二手車銷售的企業，經營範圍統一登記為「汽車銷售」，並且自2022年10月1日起，允許企業反向開票，並實行單獨簽注管理；二是將購進並用於銷售的二手車按照「庫存商品」科目進行會計核算；三是自2022年8月1日起，全國範圍內取消對國五排放二手車的遷入限制，並且自2023年1月1日起，對自然人在一個自然年度內出售持有時間少於1年的二手車達到3輛及以上的進行限制。中國汽車流通協會副秘書長羅磊日前公開表示，二手車市場結構與交易方式將進入一個全新的模式，新型二手車企業以及汽車經銷商集團將逐漸取代傳統的個體與經紀模式，二手車交易方式也從私人交易為主轉化為企業化經營。

2022年，公安部會同商務部等部門推出系列便利二手車交易登記改革新措施，全面實行經銷二手車「單獨簽注、核發臨牌」，異地直接辦理交易登記。據中國汽車流通協會統計，2022年全國共交易二手車1,602.8萬輛，同比下降8.86%，交易額累計人民幣10,595.9億元。截至2022年底，全國公安交管部門共辦理機動車轉讓登記業務3,027萬筆。其中，汽車轉移登記業務2,869萬筆，佔94.80%。近五年二手汽車轉讓登記與汽車新車註冊登記數量的比例由0.77上升至1.24，超過汽車新車註冊登記量。

業務回顧

2022年，全國疫情頻發，部分地區疫情大規模爆發，經歷數月的靜態管理，同時受供應鏈困難的影響，在此複雜情況下，本集團積極調整運營策略，保持公司良好的流動性，關注市場和客戶，提升運營能力的同時降本增效，有效將受疫情影響因素控制在合理範圍。2022年本集團實現營業收入及營業毛利分別為人民幣10,923.7百萬元和人民幣715.7百萬元。

截至2022年12月31日，本集團共有43個營運網點：

	西北地區	江蘇省	其他地區	合計
營運網點	<u>30</u>	<u>7</u>	<u>6</u>	<u>43</u>
其中：豪華品牌網點	<u>21</u>	<u>4</u>	<u>6</u>	<u>31</u>
已獲授權待營運網點	<u>5</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>6</u>

新車銷售業務運營能力保持穩定，新能源車持續提升

雖然2022年芯片短缺跟去年相比已舒緩不少，但在全國疫情頻發的影響下，供應緊張影響依然存在。2022年本集團執行國家乘用車購置稅減半以及地方性補貼政策，通過一系列的管理措施盡量減少供應緊張和市場波動下對銷售量的負面影響。得益於品牌結構優勢以及全體同仁共同努力，本集團實現新車銷量31,949輛，同比下降0.8%。

現時本集團所有銷售點均有出售其所經銷品牌的新能源汽車，在將新能源車銷售規劃為集團重要的戰略方向後，本集團通過新能源專項銷售團隊的搭建、高頻次的新能源車分享與培訓等，實現2022年新能源車型銷量同比增長40.0%，佔總新車銷售量5.0%，同比上升了1.5個百分點。隨著各大汽車生產商以零排放、碳中和、電動化作為未來發展方向，本集團將把握這產業升級過渡階段，配合各大合作夥伴落實其全面電動化的時間表，亦為我們的客戶群提供新能源汽車產品和服務。

本集團在銷售領域持續精耕細作，因應供需來調整銷售節奏，採取訂單前置策略確保庫存周轉良好。通過過程管理對各品牌店面作出指導、跟進、檢核。目前集團訂單覆蓋率處於行業較好水平，庫存係數在合理範圍內，對新車毛利率產生了較好的提升。同時，本集團通過對客戶畫像工作的精耕細作，進行精準邀約，二次邀約率穩步增長，增加成交機會；強化圈層營銷從現有客戶基礎上透過客戶轉介紹，客戶保持率及轉介紹明顯提升，進一步增大客戶群從而提升銷量，持續提升老客戶對新豐泰的認可；重點關注抖音直播、小紅書運營等線上營銷。

售後服務業務化「危」為「機」，塑造新豐泰服務品牌形象

2022年新冠病毒感染情況複雜，各地應對防控政策多變，嚴重影響乘用車出行，乘用車維修業務量被嚴重拉低。本集團2022年售後服務收入為人民幣1,141.4百萬元，較2021年同期人民幣1,248.6百萬元下降8.6%，售後毛利實現人民幣478.7百萬元，較2021年同期人民幣539.5百萬元下降11.3%。

受新冠疫情管控影響，在服務形態上，便利性成為客戶的重要訴求。本集團大力開展代步車服務和上門取送車服務以滿足客戶需求，依託店面所經營的品牌，傾力打造新豐泰服務品牌。在服務品質上，本集團售後服務加強診斷技術前移，突出4S店技術領先優勢。強化快修快保服務，提升售後服務效率與客戶體驗，獲得客戶認可的同時提高單車產值，持續提升售後獲利能力。

基盤客戶是門店業務的基石。本集團組織成立客戶管理中心，多渠道開拓客戶觸達機會，加強客戶維繫，精準招攬客戶，營造4S店店面氛圍，讓店面服務更有「溫度」；同時引入數字化平台，強化客戶維繫與招攬工作，提升招攬效率。經過本集團員工的共同努力，本集團活躍基盤客戶數較去年同期增長7.7%。持續提升客戶保持率將留住龐大的客戶群為日後的售後業務增長奠定基礎。

本集團密切關注終端業務與互聯網的結合，及時調整業務運營模式，開展線上平台預約，線上粘性產品售賣，強化在線續保。

在裝潢業務方面，以滿足客戶個性化需求為本，本集團通過不斷引進智能化產品，持續滿足客戶個性化需求，着力加大升級類產品的滲透率，充分挖掘裝潢的業務空間，同時加大裝潢的市場廣宣力度，展示企業多元化的服務理念。未來，亦會持續通過強化一線團隊培訓質量和頻次提升精品業務專業能力。與此同時，在新能源汽車未來預期的發展趨勢和覆蓋率基礎上，重點提升美容項目在售後板塊的開發力度。

二手車業務規模顯著提升，成為未來核心增長動力

自2021年本集團將二手車業務作為業績增長的新引擎，不斷強化二手車的戰略意義。2022年，本集團進一步完善二手車專業團隊建設，優化考核和薪酬體系。通過實施數字化對標體系，重點投放資源，充分發揮集團網點分佈優勢，實現二手車資源全國優化，本品和本品零售佔比大幅提升。同時，本集團持續推進新豐泰認證二手車品牌的影響力。

2022年，本集團開通多個拍賣平台與內網拍業務，大幅提升了二手車庫存周轉率。利用內網拍優化二手車資源，提升本品零售佔比，帶動過戶、金融、保險、延保、裝潢等延伸業務增長。為進一步完善客戶需求，本集團拓展了寄售業務，同時帶動寄售車輛整備翻新業務的開展，打造了置換、收購、二手車銷售、寄售、整備翻新等多元化二手車業務。儘管2022年受到疫情等宏觀因素帶來的較大行業衝擊，本集團通過二手車業務多元化拓展、完善專業團隊、優化各項運營體系，實現二手車評估率較2021年增長7個百分點，置換率增長2個百分點。

2023年面對新的機遇和挑戰，集團將利用保客優勢，維繫忠誠客戶，為客戶提供買車、賣車一站式服務。二手車業務核心目標是促進新車銷售和本品零售，實現客戶用車全生命週期的價值鏈循環並成為本集團新的利潤增長點。

汽車金融和保險代理業務

2022年本集團進一步優化金融服務，金融業務滲透率同比提升2個百分點。為客戶提供多樣化的購買選擇和更靈活的付款方式，促進新車銷售業務增長的同時，進一步獲取金融業務帶來的客戶生命週期全價值鏈收益。2022年本集團汽車金融代理業務佣金收入同比增長45%。

在新冠疫情頻發時，本集團及時調整業務運營模式，續保業務因勢利導開展在線續保，續保保單數量同比增長23.4%，保費同比增長24.2%。在總保費持續增長的同時也保證售後钣噴業務的穩定增長。

以客戶為中心，實現「最佳客戶體驗」和持續提升利潤空間

客戶管理中心是本集團連接客戶的重要橋樑。結合當前市場環境變化，理解客戶需求導向，轉型至以客戶為中心，為實現「最佳客戶體驗」，2022年我們實現了組織架構變革、數字化平台開發、業務部門相關資源整合升級，以人員、流程和系統三大抓手，通過客戶數據管理、客戶滿意度、客戶關懷、線索邀約管理四大職能，實現線上／線下相結合提升客戶全生命週期管理的提醒、邀約、關懷，維護良好的客戶關係。

本集團會員中心通過電話及網絡媒介與客戶進行及時、有效的溝通，積極完成客戶在購車前、中、後階段的服務體驗，滿足時效性的客戶跟進和回訪工作，完善數據庫的建立、更新、篩選和應用。使客戶在養車、用車過程中通過數字化平台的遠程接觸點，維繫客戶關係，及時準確地掌握客戶信息、車輛信息和溝通記錄。實現多維度流程的潛在機會挖掘，多渠道聯繫客戶，掌握客戶需求提升客戶轉化，增加客戶粘性及利潤空間。

穩健推進重點區域網絡拓展，加大優勢區域豪華品牌及新能源品牌網絡佈局

本集團持續聚焦核心品牌及重點區域，同時關注新能源汽車市場的快速發展變化，持續加強優勢豪華品牌及具有良好增長空間的新能源品牌網絡佈局，繼續擴大本集團重點豪華品牌的網點數量，積極拓展具有競爭優勢的新能源品牌，抓住後疫情時代汽車市場發展變化產生的紅利，持續與各大在中國受歡迎的品牌汽車供貨商進行合作，積極在具有競爭優勢的區域推進品牌網絡拓展。適應中國市場汽車消費需求變化，不斷優化集團品牌組合結構，保持集團品牌良好的盈利性。

2022年以來，本集團結合疫情影響下的市場新常態，積極穩健地推進品牌網絡發展計劃，推進銀川寶馬和西安保時捷等授權新店的建設，其中銀川寶馬已順利開業，使得集團在西北區域豪華品牌經銷商的領先地位進一步得到鞏固。2022年本集團取得蘭州廣汽豐田及西安寶馬授權，在新能源汽車領域上也有突破，分別取得了北京小鵬、渭南AITO汽車品牌授權網點，將在北京設置小鵬汽車品牌體驗中心、交付和售後服務中心，完善集團在北京市場的品牌結構。與兩家富有市場競爭力的造車新勢力合作，將會提升本集團新能源品牌的影響力。

截至2022年12月31日，本集團共有43個營運網點。



財務回顧

收入

於截至2022年12月31日止年度的收入為人民幣10,923.7百萬元，較2021年同期減少人民幣715.5百萬元，降幅為6.1%。其中，新車銷售收入為人民幣9,418.0百萬元，較2021年同期減少人民幣605.5百萬元，降幅為6.0%；售後服務業務收入為人民幣1,141.4百萬元，較2021年同期減少人民幣107.2百萬元，降幅為8.6%；二手車銷售收入為人民幣364.3百萬元，較2021年同期減少人民幣2.8百萬元，降幅為0.8%。

本集團的收入大部分來自新車銷售業務，佔截至2022年12月31日止年度收入的86.2% (2021年: 86.1%)。另外，售後服務業務佔截至2022年12月31日止年度收入的10.5% (2021年: 10.7%)，二手車銷售收入佔截至2022年12月31日止年度收入的3.3% (2021年: 3.2%)。本集團收入主要來自中國的業務。

下表載有本集團於報告期間的收入及相關資料明細：

	截至12月31日止年度					
	2022年		2021年			
	金額 (人民幣千元)	銷量 (輛)	平均售價 (人民幣千元)	金額 (人民幣千元)	銷量 (輛)	平均售價 (人民幣千元)
新車銷售						
豪華及超豪華品牌	7,521,478	20,165	373.0	8,594,522	22,825	376.5
中端市場品牌	1,896,555	11,784	160.9	1,428,954	9,383	152.3
小計/平均	9,418,033	31,949	294.8	10,023,476	32,208	311.2
二手車經銷	364,272	2,321	156.9	367,100	2,425	151.4
售後服務	1,141,373			1,248,645		
總計	10,923,678			11,639,221		

銷售及提供服務成本

截至2022年12月31日止年度的銷售及提供服務成本為人民幣10,207.9百萬元，較2021年同期減少人民幣438.0百萬元，降幅為4.1%。其中，於截至2022年12月31日止年度的新車銷售成本為人民幣9,197.0百萬元，較2021年同期減少人民幣389.0百萬元，降幅為4.1%。於截至2022年12月31日止年度的售後業務成本為人民幣662.7百萬元，較2021年同期減少人民幣46.4百萬元，降幅為6.5%。於截至2022年12月31日止年度的二手車銷售成本為人民幣348.2百萬元，較2021年同期減少人民幣2.6百萬元，降幅為0.7%。

毛利

截至2022年12月31日止年度的毛利為人民幣715.7百萬元，較2021年同期減少人民幣277.6百萬元，降幅為27.9%。其中，新車銷售業務毛利為人民幣221.0百萬元，較2021年同期減少人民幣216.5百萬元，降幅為49.5%。售後服務業務毛利為人民幣478.7百萬元，較2021年同期減少人民幣60.8百萬元，降幅為11.3%。截至2022年12月31日止年度，來自售後業務的毛利佔毛利總額的66.9%（2021年：54.3%）。二手車業務毛利為人民幣16.0百萬元，較2021年同期減少人民幣0.2百萬元，降幅為1.3%。

於截至2022年12月31日止年度的毛利率為6.6%（2021年：8.5%）。

其他收入及收益淨額

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

截至2022年12月31日止年度的其他收入及收益淨額為人民幣281.2百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣360.1百萬元減少21.9%。減少的主要原因是2021年同期出售非主營業務公司的股權投資帶來收益，錄得一次性投資收益約人民幣145.2百萬元，剔除上述因素影響，本期間其他收入及收益淨額同比增加，主要是由於汽車融資代理業務的佣金收益較2021年同比增加所致。

銷售及經銷開支

截至2022年12月31日止年度的銷售及經銷開支為人民幣507.5百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣521.9百萬元，減少人民幣14.4百萬元，降幅為2.8%。該減少主要是由於疫情閉店引起的銷售人員薪酬以及廣告宣傳費用減少所致。就佔收入的百分比而言，銷售及經銷開支較上年同期略有增加，由截至2021年12月31日止年度的4.5%增加至截至2022年12月31日止年度的4.6%，增加0.1個百分點。

行政開支

截至2022年12月31日止年度的行政開支為人民幣252.7百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣271.5百萬元，減少人民幣18.8百萬元，降幅為6.9%。該減少主要是由於非銷售人員薪酬減少所致。就佔收入的百分比而言，行政開支與上年同期持平，截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度均為2.3%。

融資成本

截至2022年12月31日止年度的融資成本為人民幣107.4百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣93.7百萬元增加14.6%。該增加主要是由於存貨融資規模增大所致。

除稅前利潤

綜合上文所述，截至2022年12月31日止年度的除稅前利潤為人民幣129.4百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣466.3百萬元減少人民幣336.9百萬元，降幅為72.2%。

所得稅開支

截至2022年12月31日止年度的所得稅開支為人民幣48.1百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣120.5百萬元減少人民幣72.4百萬元，降幅為60.1%。截至2022年12月31日止年度，本集團實際所得稅率約為37.2%（2021年：25.8%）。

年內利潤

綜合上文所述，截至2022年12月31日止年度的年內利潤為人民幣81.3百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣345.9百萬元減少264.6百萬元，降幅為76.5%。

母公司所有人應佔年內利潤

截至2022年12月31日止年度，母公司所有人應佔年內利潤為人民幣81.3百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣345.9百萬元減少264.6百萬元，降幅為76.5%。

流動資金和資本來源

現金流

截至2022年12月31日止年度，本集團的經營活動所得淨流入現金量為人民幣113.3百萬元，而截至2021年12月31日止年度本集團的經營活動所得的淨流入現金量為人民幣136.0百萬元。經營活動現金流入淨額同比略有減少。

截至2022年12月31日止年度，本集團的投資活動淨流出現金量為人民幣307.5百萬元，而截至2021年12月31日止年度本集團的投資活動淨流出現金量為人民幣216.5百萬元。投資活動淨流出現金量增加主要是由於項目建設支出隨進度增加。

截至2022年12月31日止年度，本集團的融資活動淨流出現金量為人民幣37.0百萬元，而截至2021年12月31日止年度本集團的融資活動淨流入現金量為人民幣271.3百萬元。融資活動淨流出現金量增加主要是由於本期間償還銀行貸款及其他借貸所得款項的淨流出增加所致。

流動資產淨值

於2022年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣376.8百萬元，而於2021年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣1,001.4百萬元。

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2022年12月31日，本集團的存貨為人民幣1,346.9百萬元，較於2021年12月31日的人民幣1,054.4百萬元增加27.7%，主要是受疫情影響庫存增加、新開門店庫存增加以及部分暢銷車型年末主動備庫所致。

2022年，本集團的平均存貨周轉天數(平均存貨周轉天數等於平均年初及年末之存貨結餘除以該年內的銷售及服務成本再乘以360天)為43.0天，較2021年的33.7天有所上升。主要是由於本期間因疫情原因出現月度或連續數月停業，影響正常銷售運營節奏所致。

銀行貸款及其他借貸

於2022年12月31日，本集團的銀行貸款及其他借貸為人民幣2,481.1百萬元，與於2021年12月31日的人民幣2,307.0百萬元比較增加7.5%。

下表列示本集團於所示日期的銀行貸款及其他借貸：

	於12月31日			
	2022年		2021年	
	實際利率 (%)	金額 人民幣千元	實際利率 (%)	金額 人民幣千元
即期				
銀行貸款	3.2-5.9	1,667,657	3.6-5.8	1,152,576
其他借貸	1.8-8.5	452,020	1.7-8.6	393,669
小計		<u>2,119,677</u>		<u>1,546,245</u>
非即期				
銀行貸款	3.5-5.9	361,456	3.5-5.9	760,774
小計		<u>361,456</u>		<u>760,774</u>
總計		<u>2,481,133</u>		<u>2,307,019</u>
其中：				
抵押貸款		1,882,047		1,798,885
無抵押貸款		599,086		508,134
總計		<u>2,481,133</u>		<u>2,307,019</u>

於2022年12月31日，本集團的資本負債比率(即淨債項除以權益總值加淨債項)為47.2%(2021年：44.8%)。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2022年12月31日，本集團若干銀行貸款乃以本集團的資產作抵押或質押。於2022年12月31日，本集團已抵押或質押的資產包括：(i)人民幣644.6百萬元的存貨；(ii)人民幣356.7百萬元的物業、廠房及設備；(iii)人民幣254.1百萬元的土地使用權；(iv)人民幣346.9百萬元的在建工程；及(v)3.3百萬美元(相當於人民幣22.8百萬元)及人民幣119.9百萬元的已質押銀行存款。

於2022年12月31日，本集團人民幣169.3百萬元的若干存貨及人民幣240.2百萬元的已質押銀行存款予以質押，作為應付票據的擔保。

資本開支及投資

本集團的資本開支主要包括物業、廠房及設備、土地使用權及無形資產的開支。截至2022年12月31日止年度，本集團資本開支總額為人民幣509.4百萬元，較截至2021年12月31日止年度的人民幣467.7百萬元增加人民幣41.7百萬元。

附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項

於本期間，概無附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項。

或有負債

於2022年12月31日，本集團並無任何重大或有負債或擔保。

員工成本及員工薪酬政策

於2022年12月31日，本集團僱有員工3,555人(於2021年12月31日：3,553人)。本集團員工成本自截至2021年12月31日止年度的人民幣393.5百萬元減少10.3%至截至2022年12月31日止年度的人民幣353.1百萬元，主要原因是因疫情影響閉店，導致員工工資下降。本集團依據僱員的崗位職責、工作貢獻度、關鍵業績指標達成等向僱員發放常規薪酬；本集團亦注重薪酬的外部均衡性，通過開展定期的職位評估，為表現傑出的僱員提供具有競爭力的薪酬待遇，包括具競爭力的固定薪金加績效花紅等。本集團堅持外部引進與內部培養相結合的方式，豐富人才隊伍建設；定期開展梯隊人才的工作考評與業績考核結果檢視；注重梯隊人才的迭代與更新，為本集團可持續發展蓄力賦能。

未來策略及展望

2023年中國經濟走勢預測

2023年是中國全面貫徹落實黨的二十大精神的開局之年，是實施「十四五」規劃承前啟後的關鍵一年，宏觀政策需繼續保持足夠的逆週期調節力度，隨著疫情防控轉入新階段，各項政策不斷落實落細，生產生活秩序有望加快恢復，經濟增長內生動力將不斷積聚增強，2023年中國經濟將會整體好轉。在各項措施有效和消費者預期恢復情況下，中國科學院預測科學研究中心主辦的《2023中國經濟預測與展望》中提出，2023年中國GDP增速預測為6.0%左右。

總體來看，2023年中國經濟增速將會呈現前低後高、逐漸爬升態勢。在2023年上半年，受到疫情防控政策優化面臨一段時間的過渡期，以及宏觀放鬆政策需要一段時間方能生效的影響，經濟復甦將較為緩慢。而到2023年下半年，中國經濟的上升態勢將會變得更加明顯。中國經濟在2023年將會再次成為全球經濟增長最重要的火車頭，而2023年全球經濟將迎來「東升西降」的格局。

中國西安高質量發展

西安是本集團主要業務覆蓋地陝西省的省會，也是本集團總辦事處所在地。2023年陝西省政府工作報告中官宣西安獲批建設綜合性科學中心和科技創新中心，西安成為繼北京、上海以及粵港澳大灣區後第四個獲批建設「雙中心」的地區，標誌著西安科技創新邁向高質量發展新階段。

同時西安市「貫徹落實黨的二十大精神，全力推動西安高質量發展」新聞發佈會上指出，西安正處於高質量發展的加速階段，2023年西安將堅持以建設國家中心城市為目標，以全市八個方面重點工作為統領，圍繞「着力提升城市綜合能級、聚力提升產業鏈供應鏈水平、強力抓項目擴投資、全力激活消費市場、大力推動創新發展、鼎力促進改革開放、竭力增進民生福祉」七個方面全力推進工作。

2023年中國乘用車市場預測

中汽協表示，2023年，我國將繼續堅持穩中求進總基調，大力提振市場信心，實施擴大內需戰略，積極推動經濟運行整體好轉，實現質的有效提升和量的合理增長。隨著相關配套政策措施的實施，將會進一步激發市場主體和消費活力。預計2023年汽車市場將繼續呈現穩中向好發展態勢，呈現3%左右增長。

當前，中國汽車產業已進入新汽車2.0時代，隨著我國居民收入和生活水平的提高，消費升級趨勢愈發明顯，中高端產品在消費支出中佔比不斷增長。體現在汽車領域，豪華車品牌市場份額增長尤為明顯。隨著汽車消費刺激政策的出台，以及國內疫情得到有效控制，2023年豪華車市場將逐漸回暖，繼續升溫，回歸到與去年相近的銷量水平。

同時，根據乘用車市場信息聯席會預測，未來新能源車的滲透率仍會快速提升，2023年新能源乘用車銷量有望達到850萬輛，總體狹義乘用車銷量2,350萬輛。據此，2023年新能源滲透率將達36%。

「2023年，是二手車新政策全面落地執行的第一年，新政策通過調整二手車經營主體結構，將過去以個人之間交易為主轉變為以企業化經營為主，鼓勵規模化、規範化經營，有利於我國二手車市場健康發展。」中國汽車流通協會副秘書長羅磊認為，與短期刺激政策相比，此舉不會出現立竿見影的效果，但政策效應持續的時間會更長。隨著影響二手車交易的負面因素的弱化和消失，以及多種利好因素的共同作用，今年的二手車市場將呈現較快增長態勢。羅磊表示：2023年的二手車市場增長將不會僅僅滿足於10%，全年交易量很有可能衝擊2,000萬輛大關。

「豐泰里」汽車時尚街區項目推進建設

本集團創新打造結合汽車銷售與餐飲休閒娛樂等多重業態的「豐泰里」汽車時尚街區項目，旨在為客戶打造更加豐富、綠色、智能、多元化一體式購車、購物、時尚生活環境。位於西安滄灞生態區的「豐泰里」汽車時尚街區計劃2023年內完成竣工驗收及招商，同時，蘭州「豐泰里」已獲授權的寶馬、廣汽豐田4S店建設也在推進中。

數字化賦能深入佈局，私域流量轉化迎突破

本集團自主研發的「新豐泰集團會員中心」截至2022年底註冊會員已達31萬。為提升門店與客戶在線營銷互動能力，2022年本集團推出企業微信項目，目前已添加客戶近5萬人。

2022年是本集團數字化轉型佈局之年，組建集團數字化賦能中心，並推出面向業務層的相關軟硬件產品。其中「智能客戶管家系統」主要通過程序分析對待保養、即將流失類客戶進行自動招攬任務下發，門店受理並反饋結果，2022年已實現近2萬客戶的招攬回廠。「營銷卡券」系統針對保有客戶的新車置換、保養維修、裝潢美容、活動體驗等業務場景進行客戶的精準匹配，可進行專屬卡券的發放，客戶到店使用核銷。「線索管理系統」針對線上新車置換頻道、二手車頻道、市場活動頻道的客戶報名留資進行線索統一管理與實施下發，協助門店進行自有私域流量的跨品牌經營。

2022年本集團通過線上渠道與本地優質服務夥伴展開線上合作，2023年本集團將與相關夥伴繼續探討深入合作的模式，以期實現共贏。2023年本集團數字化團隊，將繼續以業務實現為導向，打通線上營銷渠道，積極對接各類資源，以數字化轉型為契機，實現私域流量的變現突破。

積極探索創新型營銷模式，打造360°全生態數字化車生活

近年來本集團積極探索創新型營銷模式，聚焦跨界營銷活動的開展，為客戶提供全方位消費體驗的同時提升品牌好感度，強化品牌溫度，刷新品牌影響力及出圈速度，本集團成功策劃多場大型PR異業營銷活動。2023年本集團將繼續洞察新型營銷趨勢，進行更加精準的投放及運營，注重內容營銷精準觸達客戶，積極探索創新營銷模式，進一步拓展跨界PR活動領域，與更多優勢企業進行合作，實現行業互聯，客戶共享；同時集團積極探索新興獲客渠道，實現差異化營銷。

本公司企業管治常規

董事會相信，行之有效及合理的企業管治常規對本集團的發展至關重要，同時可保障及提升本公司股東權益。本公司已採用《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》（「**上市規則**」）附錄十四《企業管治守則》（「**企業管治守則**」）第二部分所載的原則及守則條文。本公司會定期檢討其企業管治常規，以確保遵守企業管治守則。

董事會認為，於本期間，本公司已遵守企業管治守則載列的所有守則條文。

購買、贖回或出售上市證券

本公司或其任何附屬公司於截至2022年12月31日止年度內並無購買、出售或贖回本公司任何上市證券。

財政年結日後重大事項

自2023年1月1日起至本公告日期止概無發生任何重大期後事件。

證券交易的標準守則

本公司已採納上市規則附錄十所載「上市發行人董事進行證券交易的標準守則」（「**標準守則**」）作為其就董事進行證券交易之自訂行為守則。經向全體董事作出特別查詢後，所有董事已確認彼等於截至2022年12月31日止年度一直遵守標準守則。

審核委員會

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

審核委員會已連同董事會及本公司外聘核數師審閱本集團所採用的會計準則及常規以及截至2022年12月31日止年度本集團的綜合財務業績。審核委員會亦已審閱本集團風險管理及內部控制制度的有效性，並認為風險管理及內部控制制度有效及適當。

安永會計師事務所的工作範疇

本公司核數師安永會計師事務所（「**安永**」）（執業會計師）已同意本份截至2022年12月31日止年度之年度業績公告所載之上述數字，與本集團本年度綜合財務報表所載金額相符。安永就此進行之工作並不構成根據香港會計師公會所頒佈香港核數準則、香港審閱委聘準則或香港核證委聘準則而進行之核證服務委聘，因此，安永並無就本公告作出任何核證。

末期股息及暫停辦理過戶登記

董事會議決向本公司股東建議分派截至2022年12月31日止年度的末期股息每股0.02港元（等值約人民幣0.02元），金額合共為人民幣10.7百萬元。擬分派末期股息之建議須待本公司股東於本公司的2023年股東週年大會（「**2023年股東週年大會**」）上考慮及批准。

如分派末期股息之建議於2023年股東週年大會上獲得批准，股息將於2023年6月30日(星期五)支付予在2023年5月30日(星期二)收市時名列本公司股東名冊的股東。因此，本公司將於2023年5月25日(星期四)至2023年5月30日(星期二)(包括首尾兩日)期間暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格獲派發末期股息，本公司股份之未登記持有人須確保不遲於2023年5月24日(星期三)下午四時三十分之前將過戶文件連同有關股票交回本公司之香港股份過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716號舖。

股東週年大會

2023年股東週年大會將於2023年5月18日(星期四)舉行，大會通告將按上市規則規定的方式向本公司股東刊發及寄發。為確定有權出席2023年股東週年大會並於會上投票的股東名單，本公司將於2023年5月15日(星期一)至2023年5月18日(星期四)(包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格出席2023年股東週年大會及於會上投票，本公司股份之未登記持有人須確保不遲於2023年5月12日(星期五)下午四時三十分之前將所有過戶文件連同有關股票送達本公司之香港股份過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716號舖。

刊發年度業績公告及年度報告

本年度業績公告已刊載於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2022年年度報告將於適當時候寄發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，2023年3月24日

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

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