
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務 — 策略」。

[編纂]理由

我們申請[編纂]以達致新增長階段及鞏固於中國汽車零售、融資、經營租賃及服務市場的競爭地位。具體而言，我們相信[編纂]會(i)擴大我們於國際資本市場的份額，因此可於[編纂]時及之後更高效籌集資金支持增長，無需依重債務融資；(ii)提升我們於國內市場的公眾形像和曝光率，從而可吸引更多消費者；及(iii)使我們能根據購股權計劃[編纂]股份，以吸引及挽留一直或將會對本集團長線增長作貢獻或帶來裨益的人才。此外，我們選擇於香港[編纂]，乃由於香港是把握高速增長的中國市場(我們目前業務的經營地)及進入國際資本市場拓寬資金渠道的戰略門戶。

鑑於上文所述，儘管本集團有充足財務資源，以應付往績記錄期的營運資金需要，董事認為，推進[編纂]及[編纂]於戰略及商業上屬合理，而[編纂][編纂]實屬必要及所需，以為執行計劃及本集團的未來增長及擴展融資。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，[編纂]之估計[編纂](經扣除[編纂]費用及我們就此已付及應付的估計總開支後)於任何[編纂]獲行使前估計為[編纂]百萬港元(相當於人民幣[編纂]百萬元)。我們擬將[編纂][編纂]動用作以下用途：

- [編纂]百萬港元(相當於人民幣[編纂]百萬元或估計[編纂]的約[編纂]%)用作購置車輛以增加收益。在制定汽車款式及數量方面的採購計劃時，我們一般按照重大時間的市場需求及狀況，參照銷售檢討和銷售網點經理的回饋意見。綜體而言，經董事確認，我們往往將其大部份資源採購約10個品牌的汽車，從而盡可能提升我們的議價能力，爭取較有利的條款及優惠，同時確保獲得汽車供應商的穩定供應。我們計劃購買的品牌包括東風日產、上汽大眾、一汽豐田、奇瑞汽車、北京現代、北京汽車、江汽集團、東風風神及北汽新能源。我們將根據現行市場上客戶的需求，相應地選擇汽車車型。就車輛使用而言，80%將予採購的汽車將被用作我

未來計劃及[編纂]

們的汽車零售及融資業務的乘用車，而餘下20%將被用於我們的網約車經營租賃業務。在將要購置的新汽車當中，(i)約80%的汽車屬化石燃料汽車及(ii)其餘約20%的汽車屬新能源汽車。

指定用於購買新汽車的[編纂]為我們於2023年的部分汽車採購需求提供資金。我們計劃動用[編纂]為汽車零售及融資業務購買217輛新汽車，佔截至2022年12月31日止年度根據融資租賃出售的新汽車總數的約3%，以及為經營租賃業務購買54輛新汽車，佔於2022年12月31日經營租賃業務的汽車總數約1%。經考慮(其中包括)，根據灼識諮詢的資料，(i)預計2027年中國直接融資租賃市場的貸款量將達到60萬宗，2022年至2027年的複合年增長率為15.6%；及(ii)中國汽車經營租賃市場按商品交易總值計的市場規模預計將於2027年增至人民幣826億元，2022年至2027年的複合年增長率為5.4%，董事相信，我們的購置計劃獲市場需求支持，而[編纂][編纂]將有助鞏固我們更多採購汽車的財務資源，把握汽車零售及融資市場以及汽車經營租賃市場的潛在增長；

於截至2020年及2021年12月31日止年度，我們分別購置了232輛及51輛新能源汽車，主要作為網約車經營租賃經營。於截至2022年12月31日止年度，我們購置了1,445輛新能源汽車，主要作為網約車經營租賃經營，並就汽車零售及融資業務購置了164輛新能源汽車。下表載列於所示年度／期間汽車零售及融資以及汽車相關業務項下新能源汽車(包括品牌新車及收回汽車)的收益以及相應分部的收益份額：

	2020年		截至12月31日止年度 2021年		2022年		截至6月30日止六個月			
	人民幣千元	% ^(附註)	人民幣千元	% ^(附註)	人民幣千元	% ^(附註)	2022年 人民幣千元 (未經審核)	% ^(附註)	2023年 人民幣千元	% ^(附註)
汽車零售及融資										
融資租賃項下汽車銷售	—	—	—	—	16,982	2.3	2,937	0.9	3,403	0.9
融資租賃收入	5,173	2.2	1,879	0.8	3,461	1.3	1,959	1.5	10,410	7.0
汽車相關業務										
新能源共享汽車	5,166	100.0	3,959	100.0	791	100.0	749	100.0	—	—
網約車經營租賃	95,781	82.1	106,800	80.4	97,203	83.8	52,741	81.8	48,883	92.5
總計	106,120	14.2	112,638	9.6	118,437	10.4	58,386	10.8	62,696	10.4

附註：該百分比指所示年份／期間相應分部的收益份額。

未來計劃及[編纂]

就上述採購策略的ESG相關風險管理而言，本集團預計於可預見未來，市場情緒將轉向環保產品。根據中華人民共和國公安部於2023年1月11日公佈的統計數據，2022年新能源汽車保有量同比增長67.13%，約佔全年新註冊汽車總數的23.05%。董事相信，廣泛提供電動汽車將使本集團在電動汽車零售市場上儘早打下基礎。此外，本集團認為與此戰略有關的風險很低，因為本集團認為鑑於監管環境，客戶對更環保產品的偏好轉變將日益普遍及持續，因此本集團採購的電動汽車庫存可以在合理的時間範圍內出售或出租給客戶，從而產生利潤。誠如灼識諮詢所告知，根據中國汽車工業協會於2023年1月12日發佈的報告，2022年新能源乘用車銷量已達650萬輛，較2021年增長96.7%，佔2022年汽車總銷量的約27.7%。在中國新能源汽車行業的推廣及消費者對新能源汽車的偏好日益增強的推動下，預期2027年新能源乘用車銷量將超過2,000萬輛，佔2027年汽車銷量的70%以上。鑑於上文所述，董事認為汽車零售及融資業務以及網約車經營租賃業務對新能源汽車的需求充足，因此，董事對新能源汽車於汽車零售及融資以及網約車經營租賃方面可能為我們帶來的新商機持樂觀態度。

此外，由於範圍1及範圍2的排放不包括任何出售或租賃的汽車的下游排放，本集團的車輛採購戰略的變化可能只對實現本集團的排放目標產生很小的影響。建議進一步採購電動車符合本集團之管理策略且構成該策略的一部分內容，該策略旨在減輕溫室氣體排放所產生的影響。本集團期望提供更多電動車，以迎合客戶對電動汽車及混合動力汽車不斷變化的需求偏好，本集團可保持其於汽車市場的競爭力且更好地管理與氣候變化相關的轉型風險。

- [編纂]百萬港元(相當於人民幣[編纂]百萬元或估計[編纂]的約[編纂]%)用作擴充我們銷售網絡以提高市場滲透率。

未來計劃及[編纂]

我們在接觸潛在客戶及以直接融資租賃方式銷售汽車時，自營銷售網點發揮著重要作用。董事相信，客戶通常會因方便起見在當地城市或鄰近地區購買汽車。我們難以於我們業務有限或並無業務的城市接觸潛在客戶。因此，我們計劃繼續專注於二線、三線及以下城市，並在該等城市開設新的銷售網點。根據灼識諮詢報告，於2022年，二線以及三線及以下城市的新車銷量約為20.9百萬輛，約佔2022年中國新車銷量的88.8%。預計2022年至2027年二線以及三線及以下城市的新車銷量將分別按複合年增長率5.3%及5.5%增長。於2022年，二線以及三線及以下城市零售汽車融資租賃貸款宗數達1.7百萬宗，佔相同年度中國零售汽車融資租賃總貸款宗數的近91%。為把握市場增長，董事認為，於我們很少或並無業務的二線以及三線及以下城市開設新店舖符合本集團的利益。

下表載列實施業務計劃之預期時間表及[編纂]之計劃用途：

	[編纂]日期 至2024年6月	分配[編纂]之預期期間		總計
		2024年7月至 2024年12月	2025年1月至 2025年6月	
將採購汽車數目	271	—	—	271
將開設銷售網點數目	8	3	—	11
資金需求：				
購買汽車 (人民幣千元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
拓展銷售網絡 (人民幣千元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 購買辦公設備及翻新銷售網點 成本 (人民幣千元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 租金及水電開支 (人民幣千元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 員工成本 (人民幣千元)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計 (人民幣千元)				[編纂]

未來計劃及[編纂]

董事已確定其計劃開設新銷售網點的中國多個省份，包括廣西、山西、湖南、四川、山東、江西、安徽及雲南省，其中參照有關省級行政區域的市況及歷史銷售。在選定開設新銷售網點的合適城市時，我們會謹慎評估多項因素，包括各城市規模、人口組成、經濟發展水平、GDP、城鎮發展、商業及運輸基建、汽車代理數目、競爭對手數目、當地居民的生活水平和消費開支水平。

決定合適城市後，我們會按照目標客戶群組的組成、消費模式及消費水平、人流、可作銷售網點用途的店舖面積以及租金成本以及附近有否停車場和競爭對手，選定新銷售網點的位置。

為確保本集團形像的一致性，我們在新銷售網點一般採用統一的格局和裝潢。我們預計每家新銷售網點的面積將約介乎90至250平方米。

開設每家新銷售網點需要的平均資本開支為約人民幣[編纂]元，每家新銷售網點的估計每月營運成本(包括租金及水電開支等固定成本)預期約為人民幣[編纂]元。

為支持新銷售網點的業務擴張，我們計劃為每家新銷售網點增聘約7名銷售員工，計劃每月薪資介乎人民幣[編纂]元至人民幣[編纂]元，另加額外銷售佣金。僱員最低學歷要求為高中教育。每家新銷售網點的估計每月員工成本預期約為人民幣[編纂]元。

預計新銷售網點的盈虧平衡期為約三個月及投資回報期為約五個月。詳情請參閱「業務 — 我們的策略 — 擴大銷售網絡以提高市場滲透率」。

我們預計於[編纂]後未來兩年於二線城市以及三線及以下城市開設11家新銷售網點並招聘合共約77名額外銷售人員的預算投資額約為人民幣[編纂]百萬元。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]的上限)，鑒於[編纂]未獲行使，我們將獲得額外[編纂][編纂]百萬港元。倘[編纂]定為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]的下限)，鑒於[編纂]未獲行使，我們收取的[編纂]將減少[編纂]百萬港元。我們擬於維持上述汽車購買率的同時，將額外款項用於購買汽車或減少分配予購買汽車的金額。

倘[編纂]獲悉數行使並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)，我們估計[編纂]該等額外股份的額外[編纂]將為[編纂]百萬港元(經扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的其他估計開支)。我們擬將額外款項用於購買汽車及維持上述汽車購買率。

倘[編纂][編纂]並未立即用作所披露之用途及倘獲有關法律及法規准許，我們僅將未使用的[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他授權金融機構(定義見證券及期貨條例或《中華人民共和國商業銀行法》)之短期計息賬戶。