



中国正通

2019年中期业绩报告

Disclaimer

These materials have been prepared by China ZhengTong Auto Services Holdings Limited (“ZhengTong Auto” or The “Company”, together with its subsidiaries, the “Group”) and exclusively have not been independently audited or verified. No representation or warranty, expressed or implied, is made and no reliance should be placed on the accuracy, fairness or completeness of the information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials. The Company or any of its affiliates, advisers or representatives accepts no liability whatsoever for any loss howsoever arising from any information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials. The information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials is subject to change without notice and its accuracy is not guaranteed.

These materials are highly confidential, are being given solely for your information and for your use and may not be copied, reproduced or redistributed to any other person in any manner. Neither these materials nor any copy hereof maybe, directly or indirectly, taken or distributed into the United States or to any U.S. person as defined in Regulation S under the U.S. Securities Act of 1933, as amended. You agree to keep the contents of this presentation and these materials confidential and such presentation and materials form a part of the Confidential Information as defined in the confidentiality agreement you might have previously executed.

C目录 Contents

01 业绩亮点

02 业务发展

03 财务回顾

第一部分 业绩亮点

正通汽车(SEHK:1728) 2019年中期业务亮点

致力于打造豪华车销售与服务的全新汽车生态系统

17,431百万元

2019年中期录得总收入

7.1%

同比下降

1,305百万元

经营利润

14.5%

同比下降

52,060台

新车销量

40,869台

豪华及超豪华品牌

5.6% ; 3.8%

同比下降

660百万元

新车毛利

33.5%

同比下降

1,127百万元

售后毛利

6.6%

同比增长

276百万元

汽车金融板块实现分布利润

0.0%

同比持平

471百万元

普通股股东之净利润

33.8%

同比下降



正通汽车(SEHK:1728) 2019年中期业务亮点

著力提高盈利能力，优异豪华品牌占比

六大品牌

精细化发展**奔驰、保时捷、宝马、奥迪、捷豹路虎、沃尔沃**六大领先豪华品牌

汽车金融

贷款规模及利息收入稳步提升，资金储备充足，不良贷款率维持较低水平

二手车

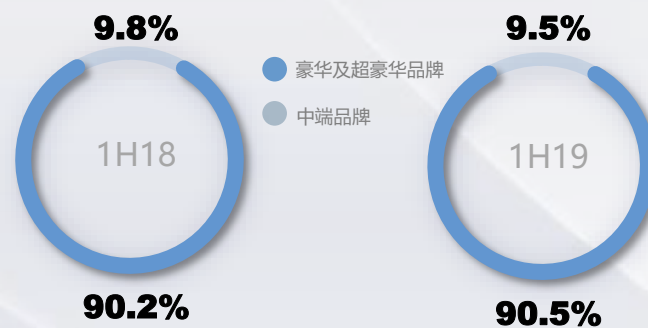
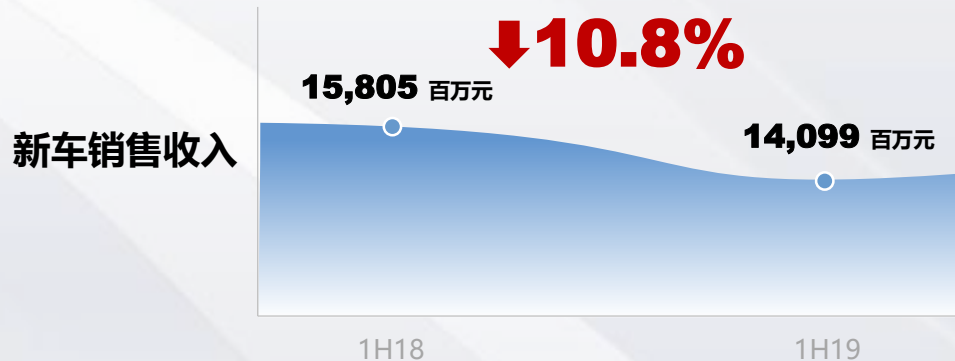
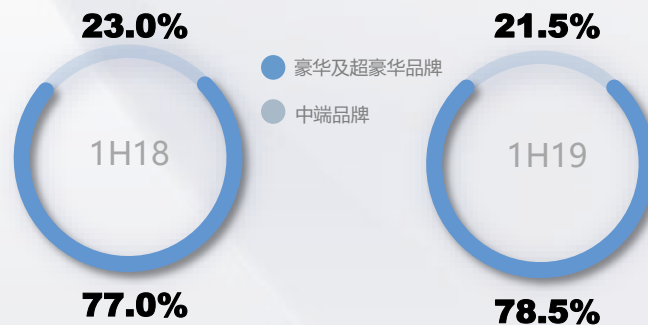
开通“正通拍”，配合先进信息化平台，积极探索授权经销商二手车运营模式

供应链业务

引入战略投资者，搭建智慧物流平台，引进高端平台和物流自动化装备，整合资源，塑造竞争优势

第二部分 业务发展

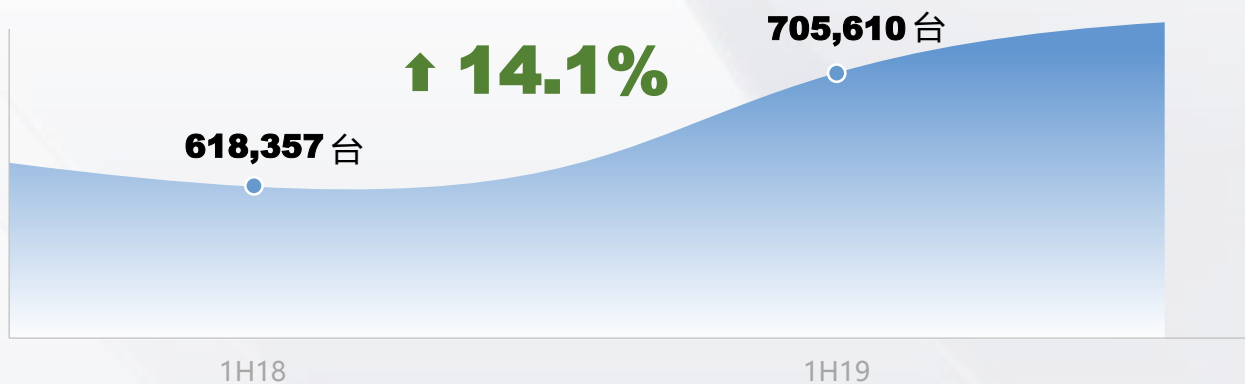
新车销售



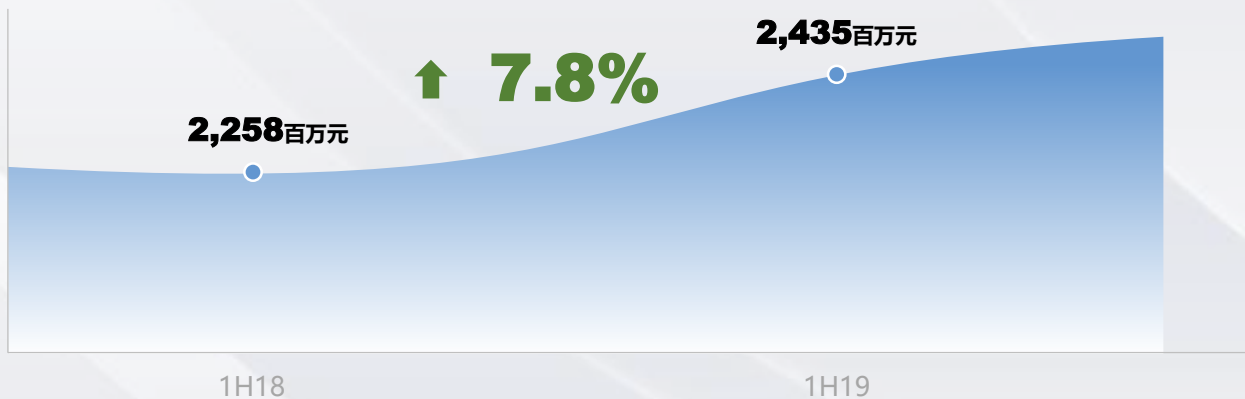
售后服务业务



入场台次



售后服务收入

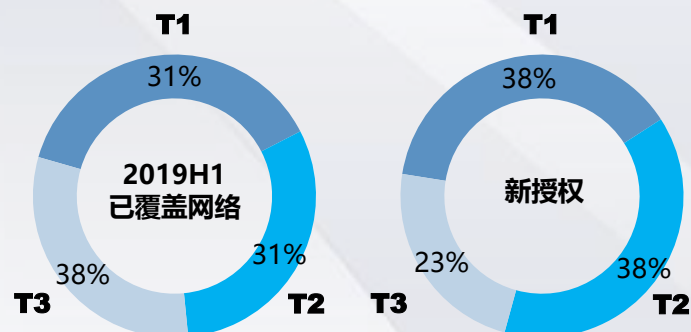


售后服务毛利率

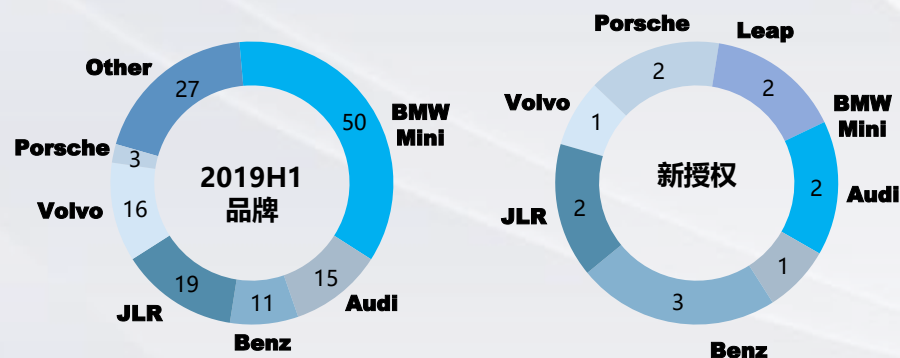


品牌	类型	2018	2019上半年净增	2019上半年	授权待建	合计
豪华及超豪华	4S 店	100	1	101	10	111
	展厅	18	0	18	0	18
	服务维修中心	6	0	6	1	7
	二手车中心	1	0	1	0	1
	快修	1	0	1	0	1
中高端	4S 店	14	0	14	1	15
合计		140	1	141	13	154

一、二、三线区域覆盖信息



品牌店面数量



均衡合理布局全国豪华品牌经销商网络



河北：2		
捷豹路虎		1
奥迪		1

河南：3		
沃尔沃		2
奥迪		1

湖南：9		
宝马		5
捷豹路虎		2
沃尔沃		1
MINI		1

广东：57		
保时捷		2
宝马		14
MINI		4
奥迪		6
沃尔沃		7
捷豹路虎		8
进口大众		1
奔驰		6
讴歌		1
英菲尼迪		1
凯迪拉克		2
一汽丰田		1
一汽大众		3
福特		1

四川：2		
宝马		2

内蒙古：12		
宝马		3
MINI		2
日产		2
进口大众		1
捷豹路虎		2
保时捷		1
英菲尼迪		1

北京：9		
宝马		4
捷豹路虎		1
沃尔沃		4

天津：1		
沃尔沃		1

山东：3		
奥迪		2
捷豹路虎		1

上海：7		
奥迪		1
宝马		1
日产		2
东风本田		1
红旗		2

湖北：20		
宝马		7
MINI		2
捷豹路虎		1
别克		2
奥迪		2
日产		1
北京现代		1
雪佛兰		1
福建奔驰		1
红旗		2

海南：1		
捷豹路虎		1

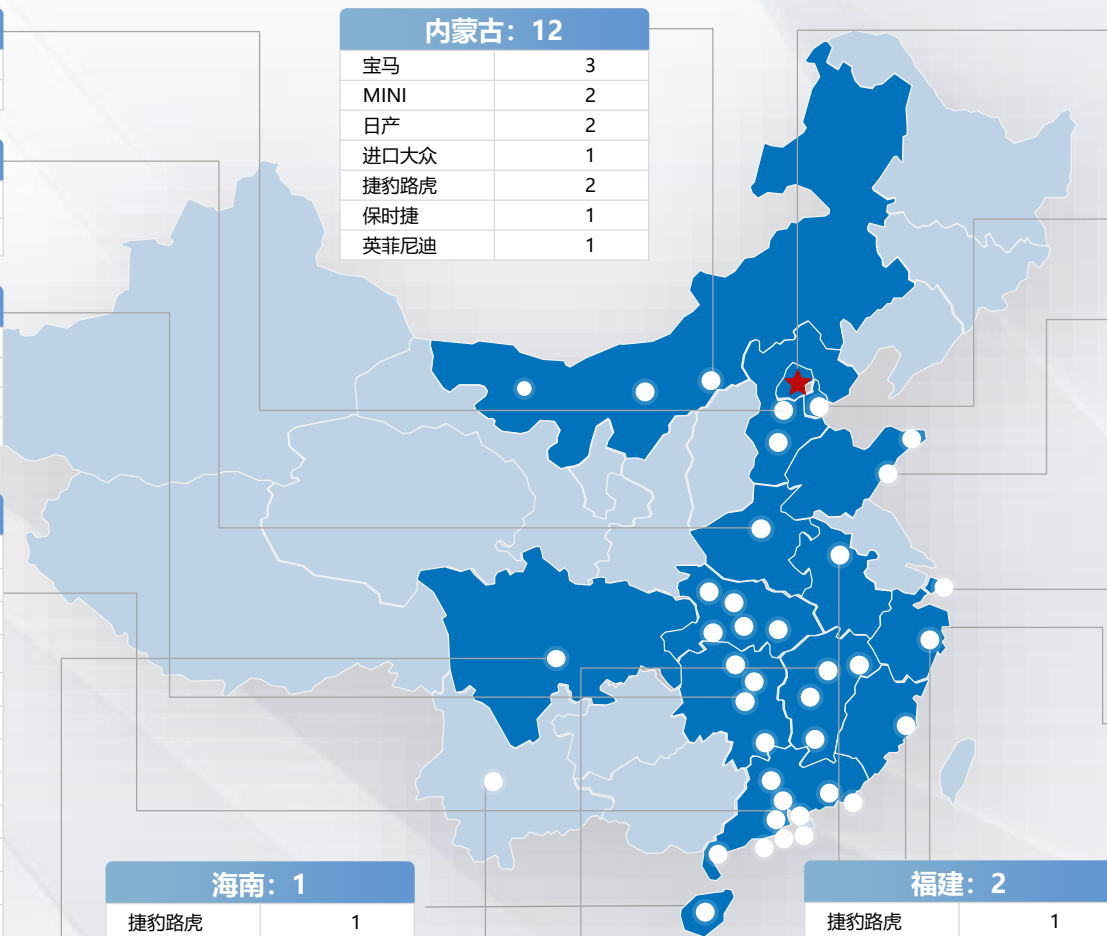
江西：8		
宝马		5
奥迪		1
讴歌		1
捷豹路虎		1

云南：1		
奔驰		1

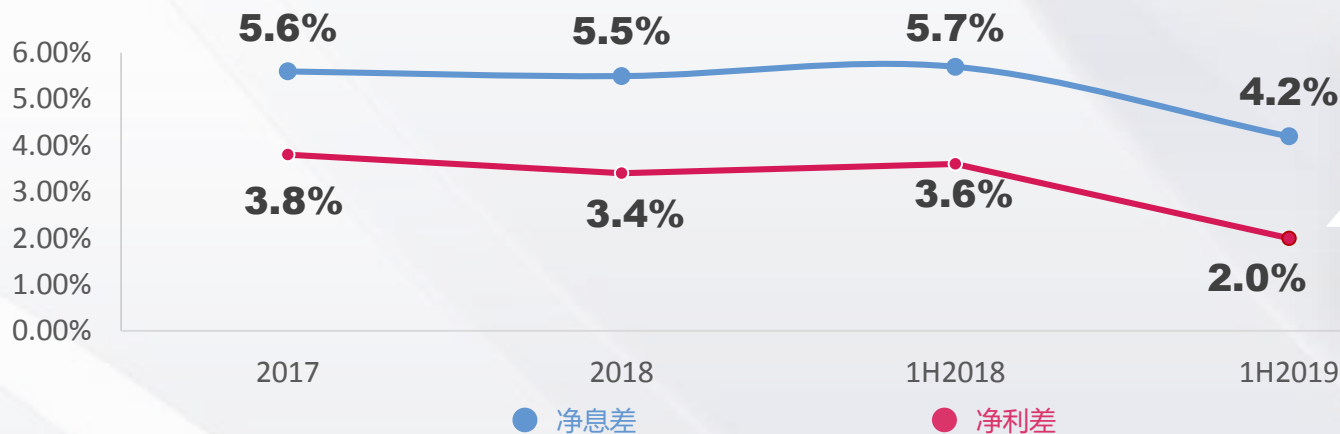
安徽：1		
捷豹路虎		1

福建：2		
捷豹路虎		1
沃尔沃		1

浙江：3		
奥迪		1
奔驰		2

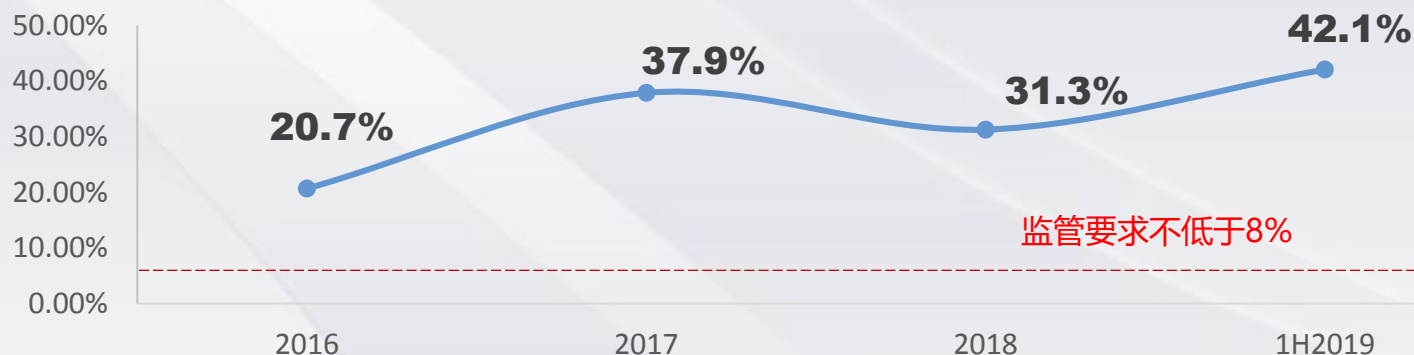


可观的盈利能力



主要由于
1、存款增加导致生息资产平均收益率下降及
2、资金成本的上升

杠杆仍有提升空间



备注：净息差等同于期内净利息收入除以生息资产平均余额

净利差等同于利息收入与生息资产平均余额的比率减去利息支出与计息负债平均余额的比率
资本充足率，按总资本减相应资本扣除项再除以风险加权资产

贷款质量稳健（不良贷款率）

监管要求不低于5%



备注：不良贷款率，按不良贷款结余除以客户贷款及垫款总额结余计算
拨备覆盖率，按贷款及垫款减值准备除以不良贷款总额计算

第三部分

财务回顾

财务表现



(人民币百万)

截至2019年6月30日

	1H18	1H19	YoY
营业收入	18,768	17,431	-7.1%
毛利收入	2,304	2,051	-11.0%
毛利率	12.3%	11.8%	-0.5 百分点
服务费收入	304	366	+20.4%
分销及行政费用率	-6.66%	-6.50%	-0.16 百分点
财务费用率	-2.46%	-3.19%	+0.73 百分点
净利润率	3.87%	2.98%	-0.89 百分点
归属于普通股东权益	711	471	-33.8%
每股盈利 (人民币分)	29.0	19.2	-33.8%

企业盈利能力



截至2019年6月30日

	1H18	1H19
新车毛利率	6.3%	4.7%
售后毛利率	46.8%	46.3%
经营利润率	8.1%	7.5%
EBITDA利润率	9.6%	10.2%
归属普通股东净利润率	3.8%	2.7%



资产负债及资金流动性管理



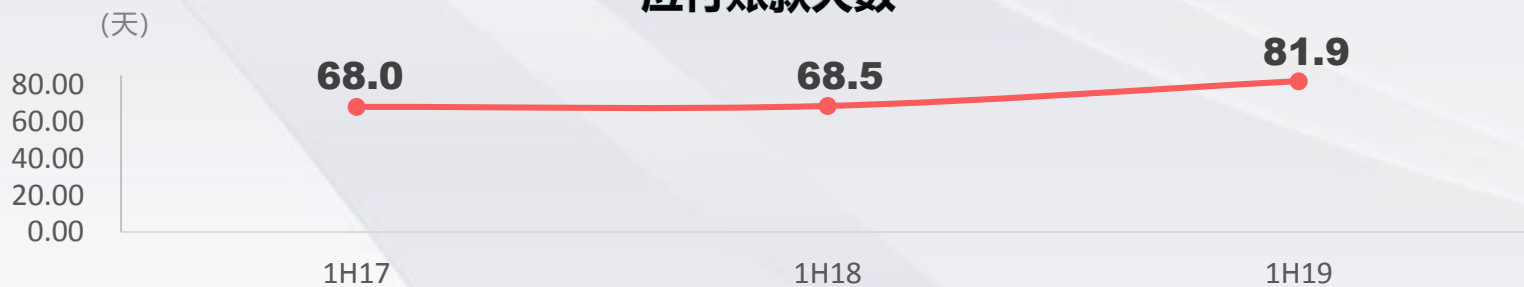
库存天数



应收账款天数



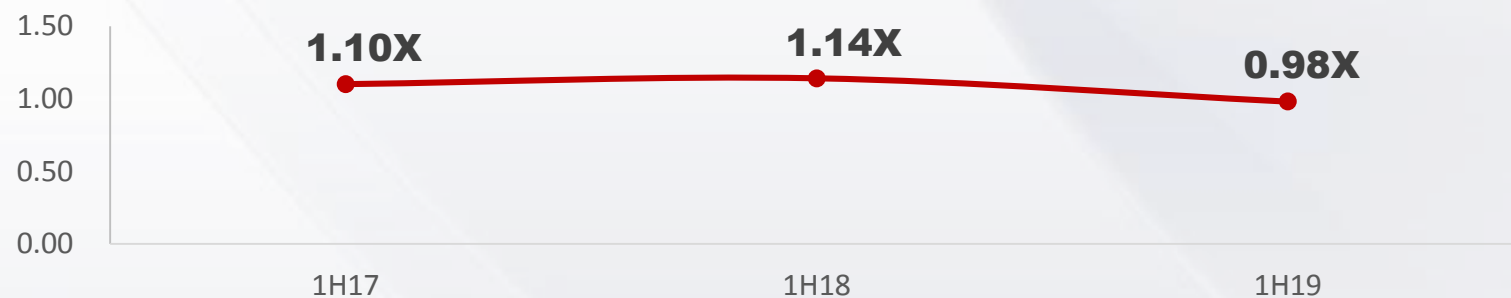
应付账款天数



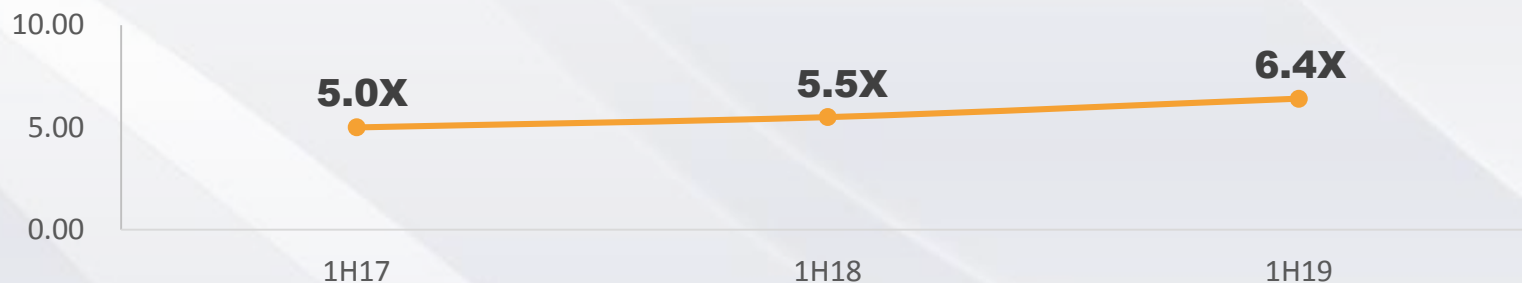
资产负债及资金流动性管理



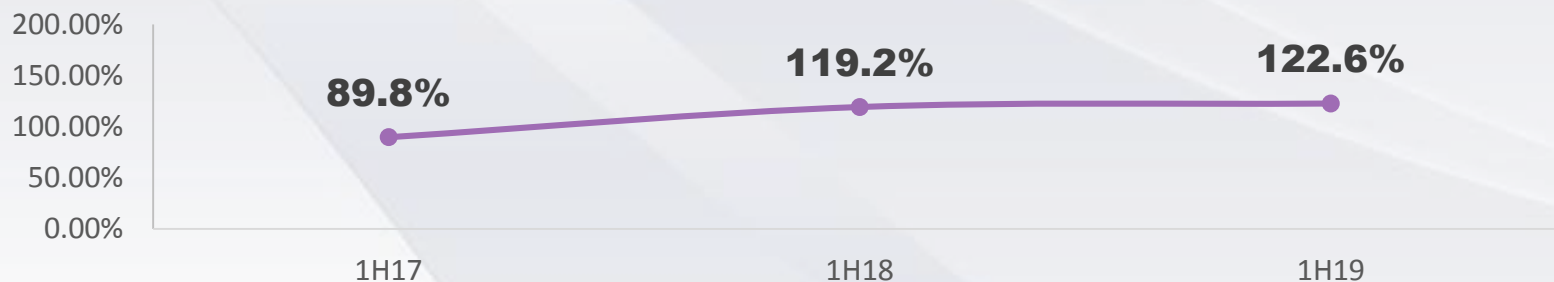
流动比率



计息负债/EBITDA



债务股本比



Q&A

谢谢