



中升集團控股有限公司

ZHONGSHENG GROUP HOLDINGS LIMITED

股份代號：881

二零一六年中期業績

2016年8月

Zhongsheng Group
Lifetime Partner

中升集團 終生夥伴



- These materials have been prepared by Zhongsheng Group Holdings Limited (“Zhongsheng” together with its subsidiaries, the “Group”) independently and have not been independently 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 previously executed by you.

主要成就



主要成就

业绩亮点

- ◆ 新车销量达到13.3万台, 同比增长27.7% ;
- ◆ 售后及精品业务收入同比增长15%, 达到41.9亿元人民币 ;
- ◆ 其他增值服务的毛利为人民币5.3亿元, 同比增长27.5% ;
- ◆ 母公司拥有人应占溢利为人民币6.13亿元, 较上年同期增长97.5%

行业领先

- ◆ 位列2015年度中国汽车经销商集团百强排行榜第三位
- ◆ 2016年7月, 连续入选具有国际权威性的「财富中國500強」排行榜, 位列第102位
- ◆ 在CADA对国内主要经销商集团就“盈利能力”、“盈利潜力”和“有效规模”等的综合测评中, 位列第一



网络发展

- ◆ 截至2016年6月30日, 我们已开业运营的经销店达到241家, 其中豪华品牌经销店为115家, 中高端品牌经销店为126家
- ◆ 经销网络覆盖中国22个省份和地区以及近80个城市

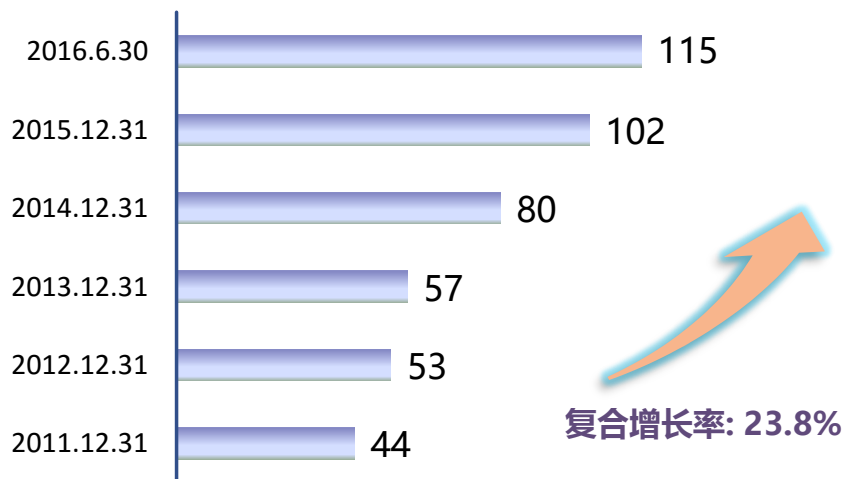


业务回顾

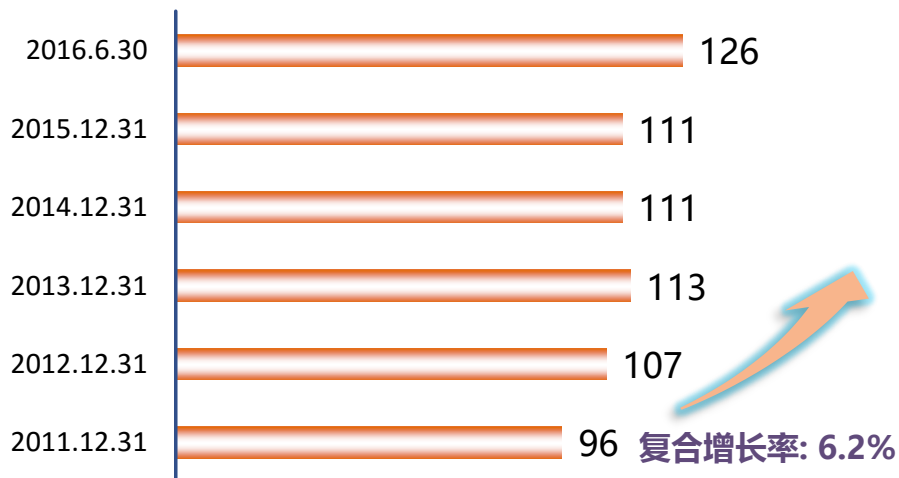


品牌组合及网络数量

豪华品牌经销店数



中高端品牌经销店数



主要合作厂家

豪华品牌



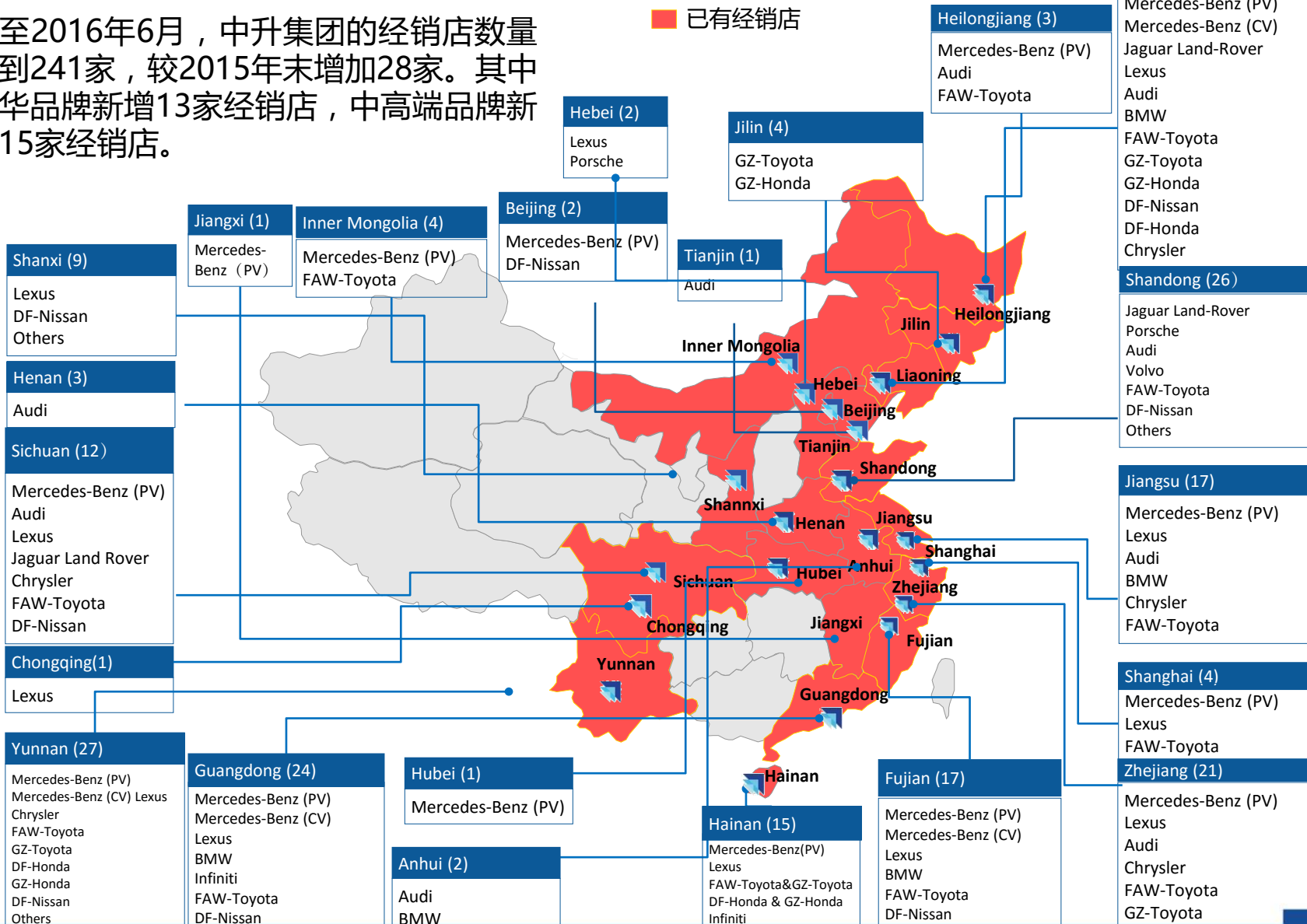
主要中高端品牌



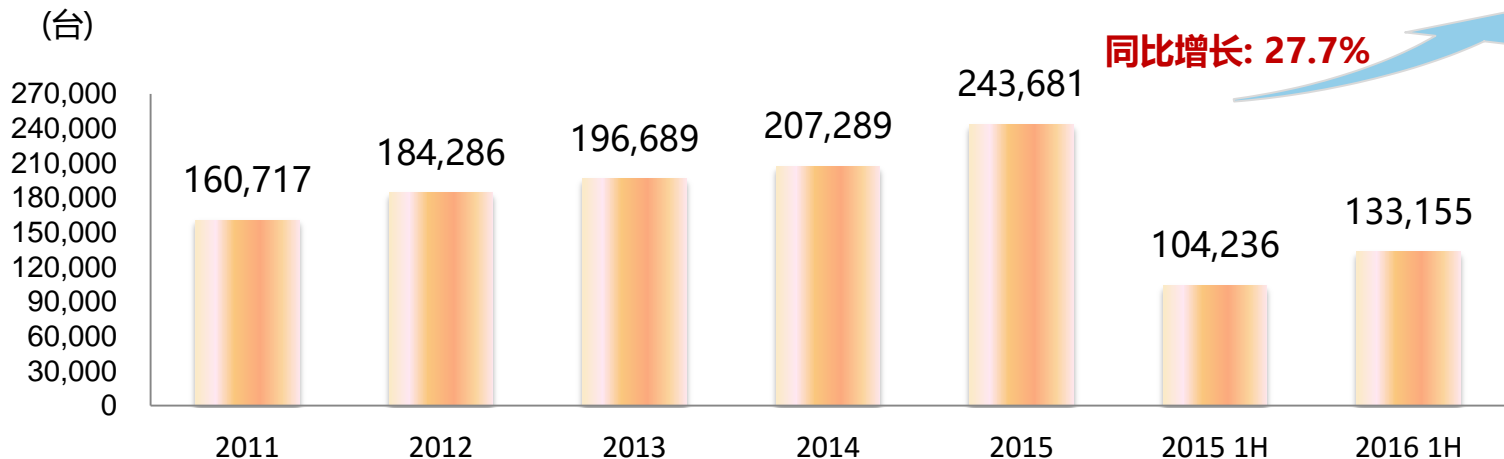
全国网络布局

截至2016年6月，中升集团的经销店数量达到241家，较2015年末增加28家。其中豪华品牌新增13家经销店，中高端品牌新增15家经销店。

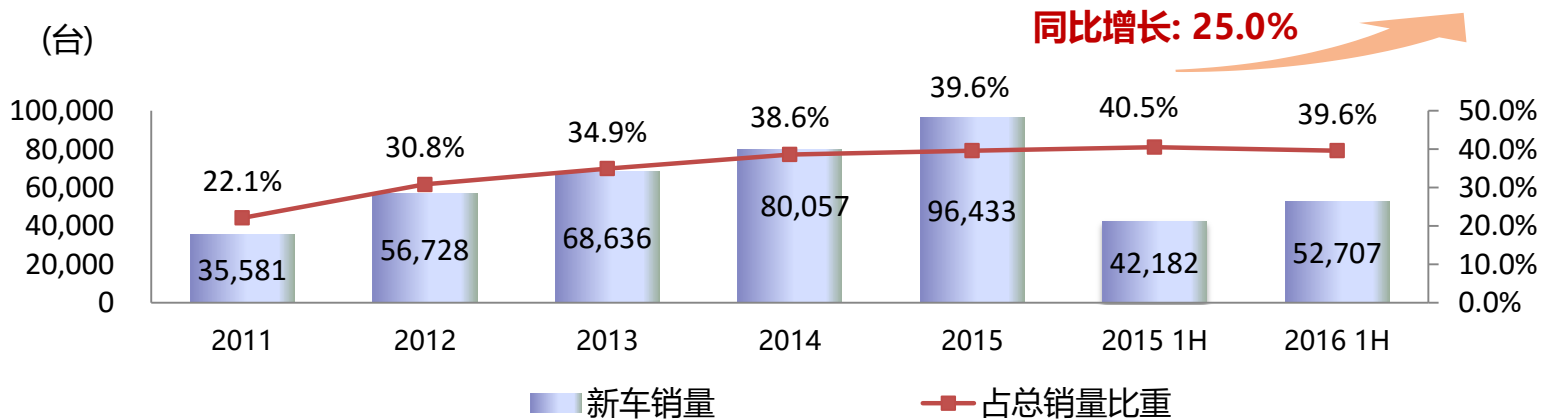
■ 已有经销店



新车销量分析



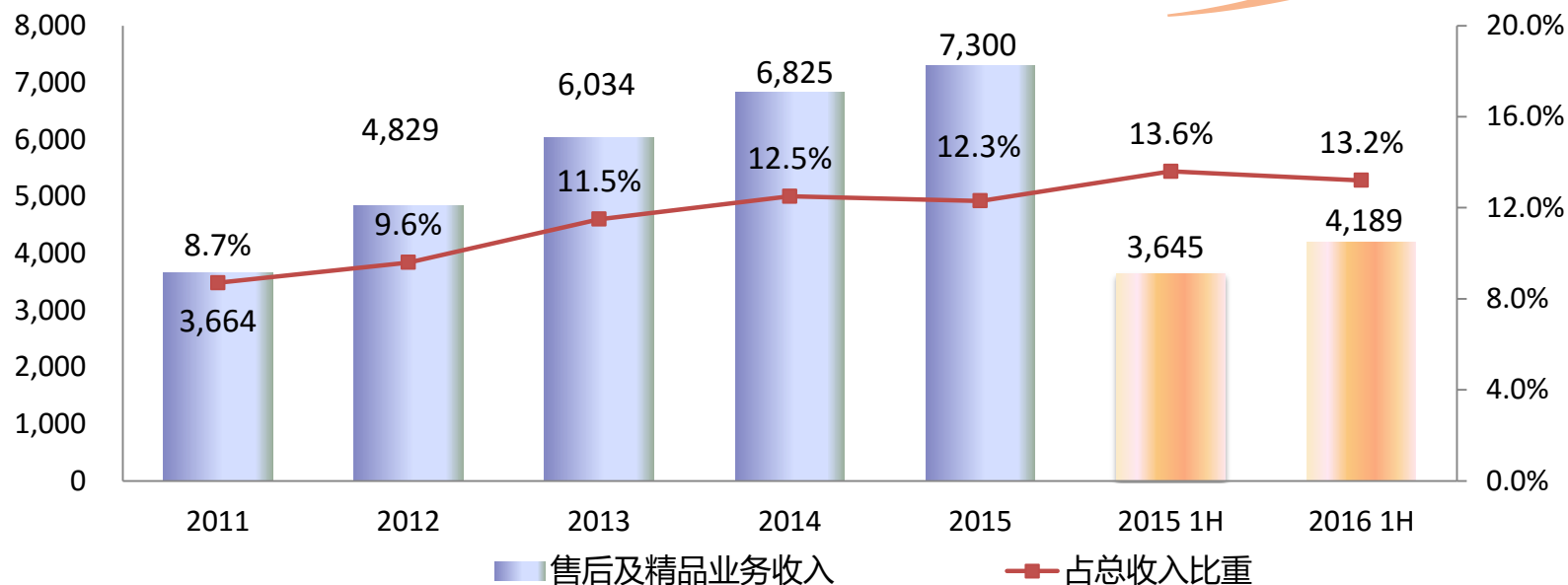
豪华品牌新车销量及占比分析



售后及精品业务收入及占总收入比重

(人民币百万元)

同比增长: 14.9%

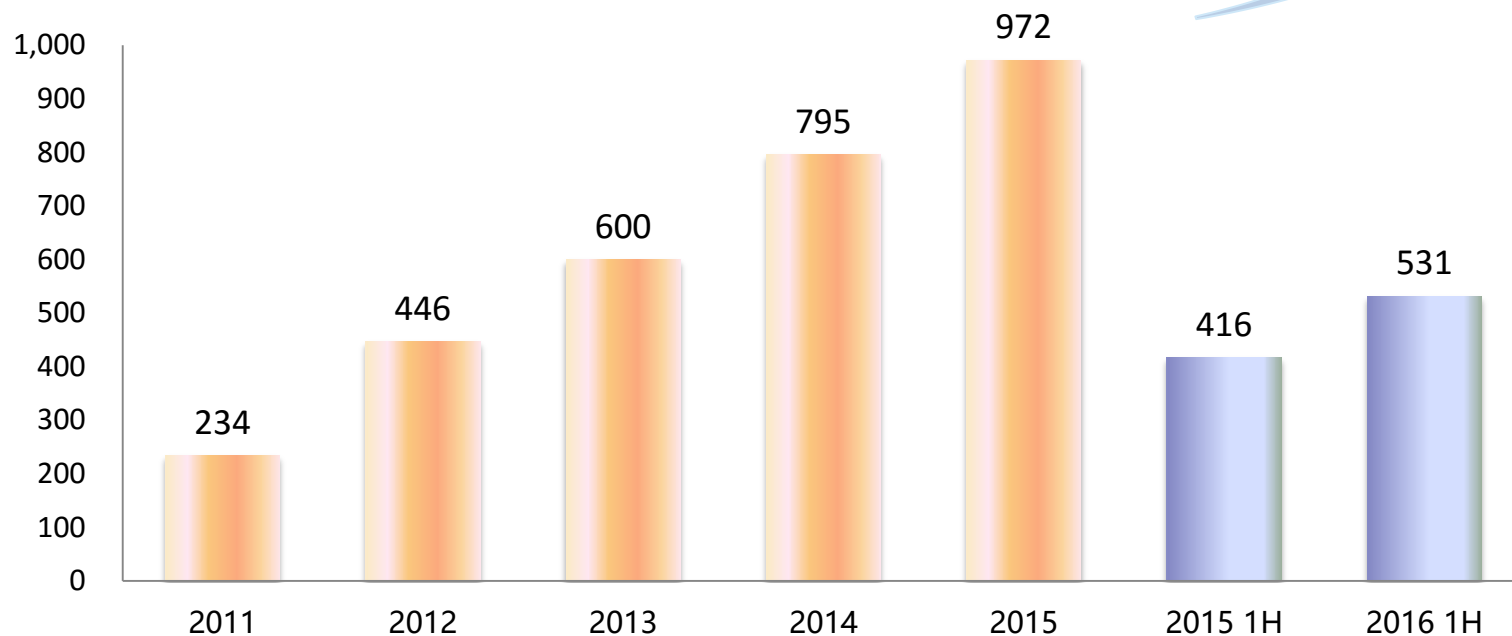


2015年售后及精品业务同比增长约为7%。本年度以来的增速不断提升，未来将持续成为本集团关注和发展的业务板块。

其他增值服务利润

(人民币百万元)

同比增长: 27.5%



其他增值服务的利润主要来自保险服务收入、金融服务收入以及二手车服务收入。

财务表现



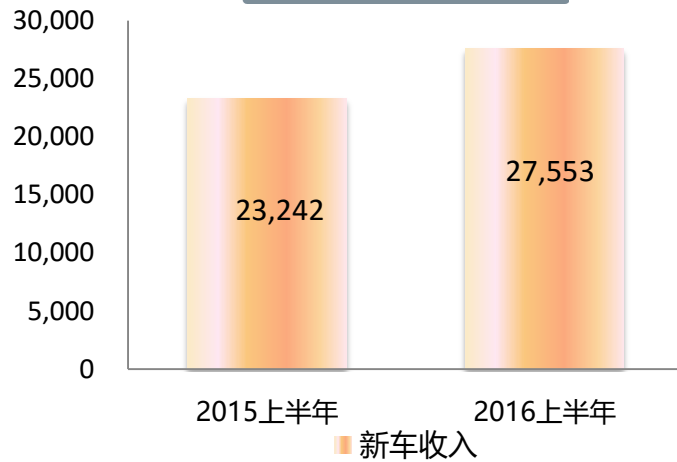
利润表摘要

(人民币百万元)	截至6月30日止		
	2016	2015	变动率
总收入	31,742.2	26,887.0	18.1%
毛利	2,824.7	2,275.6	24.1%
毛利率	8.9%	8.5%	0.4%(变动额)
其他收入及收益净值	561.0	501.4	11.9%
经营溢利	1,447.1	1,067.0	35.6%
经营溢利率	4.6%	4.0%	0.6%(变动额)
税前溢利	961.3	457.0	103.5%
母公司拥有人应占溢利	613.0	310.4	97.5%
母公司拥有人应占溢利率	1.9%	1.1%	0.8%(变动额)
息税折旧摊销前利润 (EBITDA)	1,834.4	1,396.8	31.3%
息税折旧摊销前利润率	5.8%	5.2%	0.6%(变动额)

收入结构分析

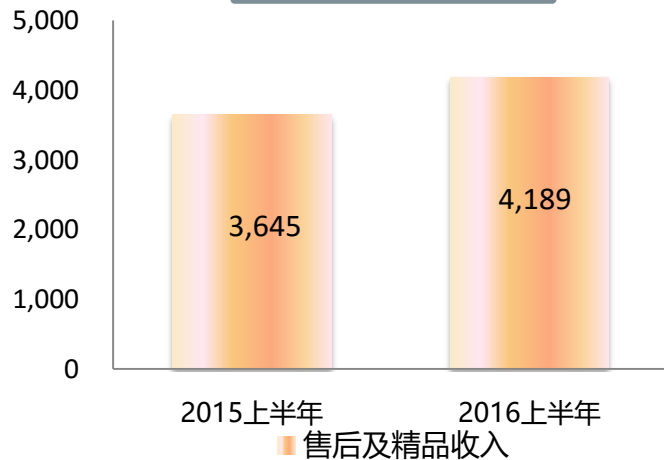
(人民币百万元)

新车收入



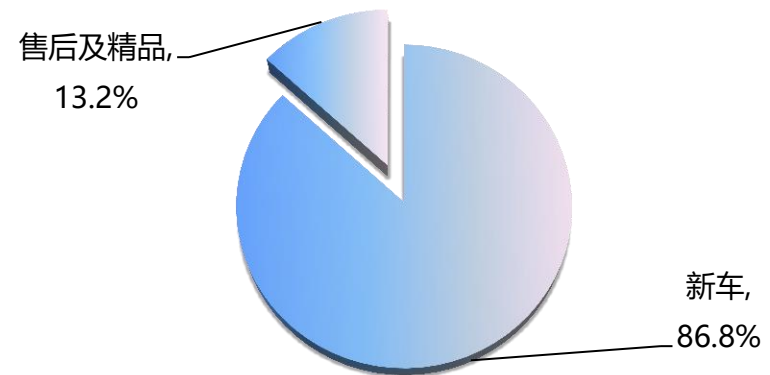
(人民币百万元)

售后及精品收入

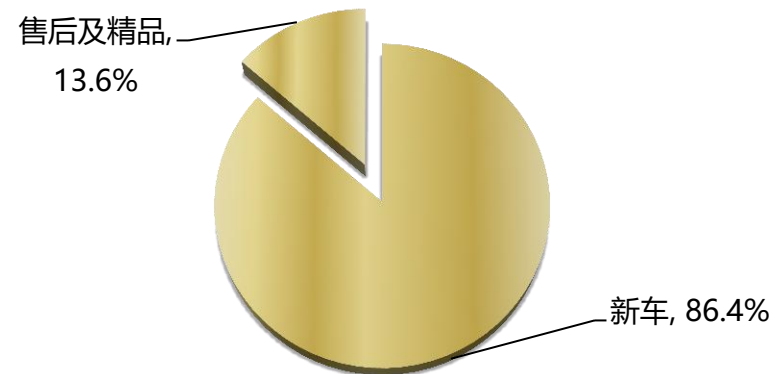


收入结构分析

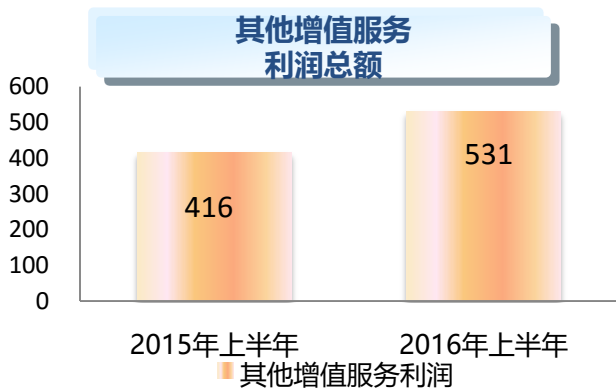
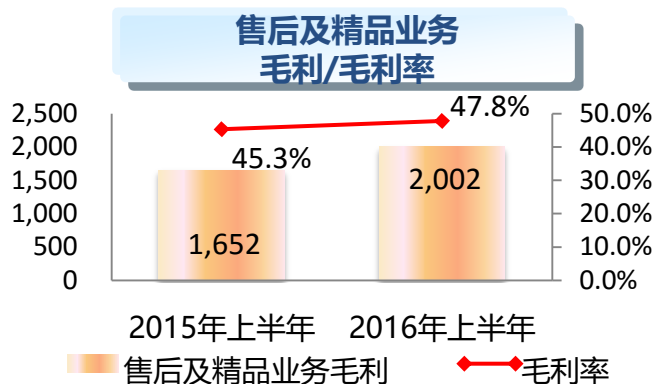
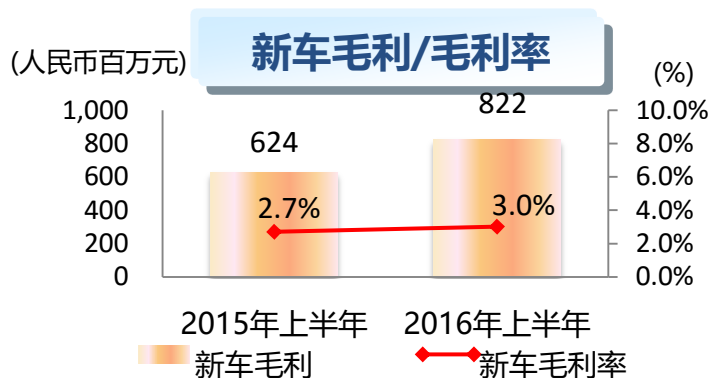
2016年上半年



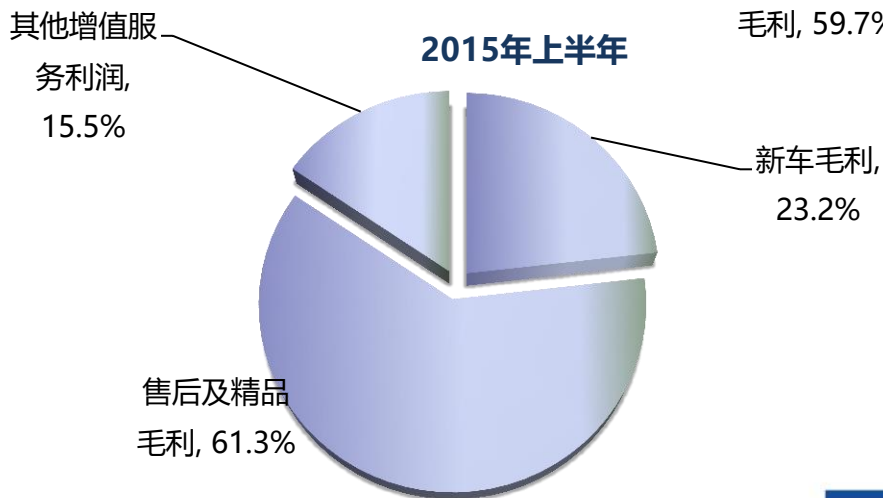
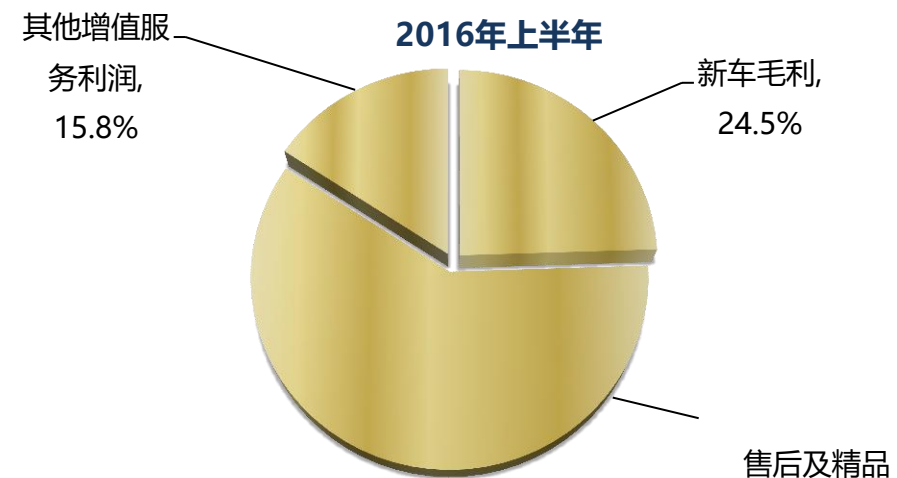
2015年上半年



综合毛利分析



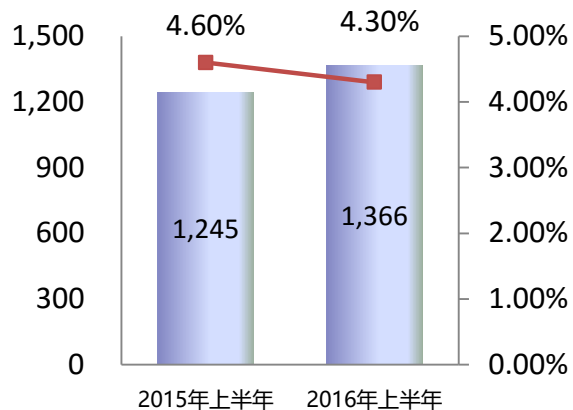
新车毛利、售后及精品毛利，以及其他增值服务利润占总毛利比重



三项费用分析

销售费用

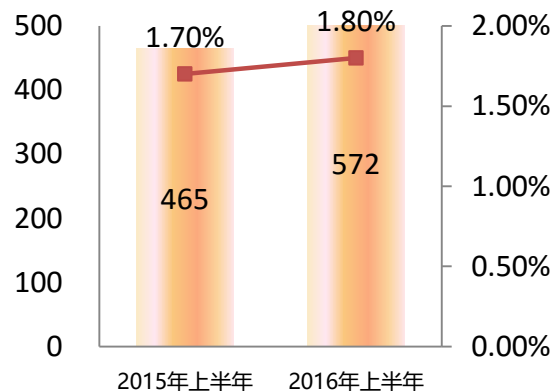
(人民币百万元)



■ 销售费用
■ 占收入比重

管理费用

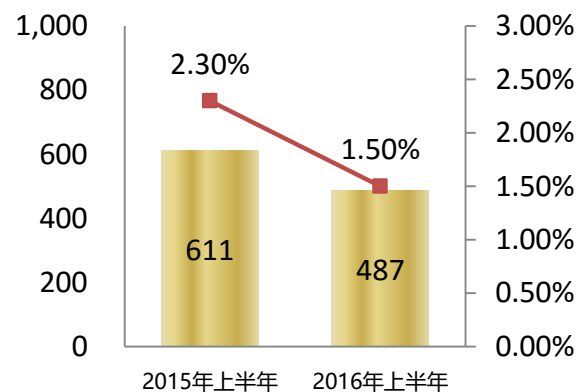
(人民币百万元)



■ 管理费用
■ 占收入比重

财务费用

(人民币百万元)



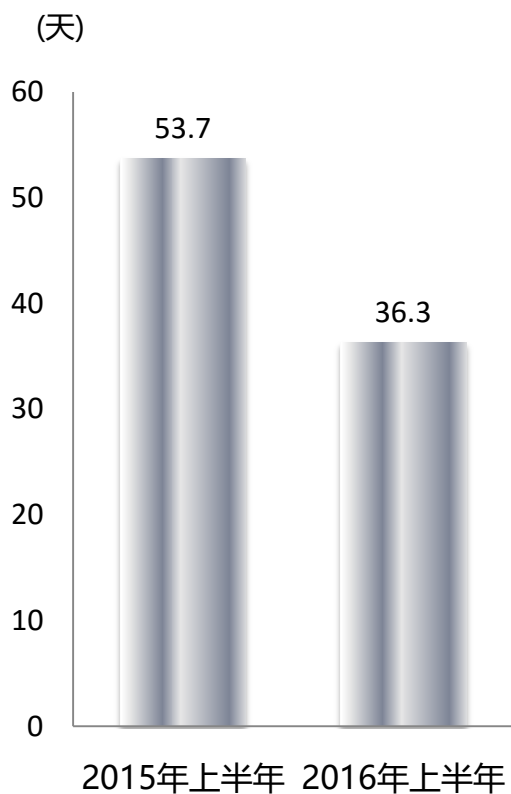
■ 财务费用
■ 占收入比重

2016年上半年三项费用率合计为7.6%，较上年同期下降1个百分点。其中财务费用率降幅较大，主要得益于利率的下降以及库存周转率的加快使得资金使用效率进一步提高。

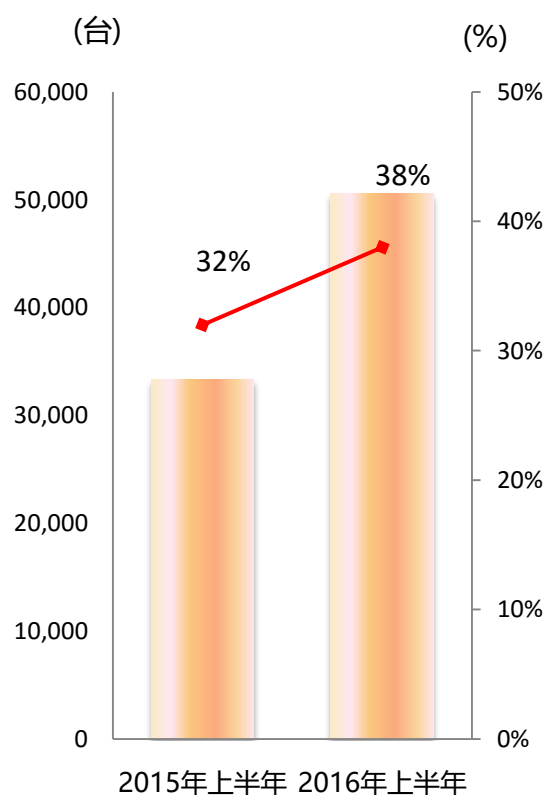
(人民币百万元)	于6月30日	于12月31日
	2016	2015
现金、现金等值物及在途现金	3,188.7	4,675.4
已抵押银行存款	1,055.8	1,295.9
存货	7,185.4	6,289.3
总资产	37,508.9	38,725.3
短期银行贷款、其他贷款及可转债	15,008.9	14,785.1
长期银行贷款、中期票据及可转债	2,014.9	4,476.4
应付账款及应付票据	3,870.5	3,494.9
总负债	25,456.2	26,109.3
资产净值	12,052.7	12,616.0

重要营运指标分析

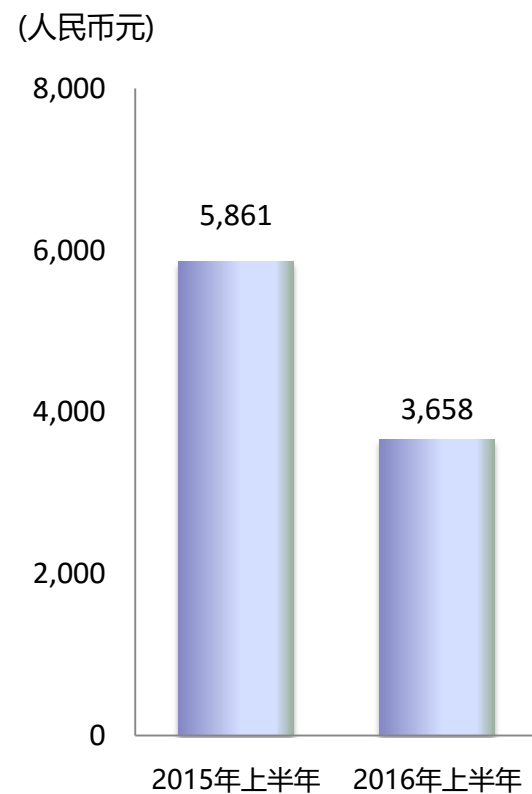
存货周转天数



新车金融渗透率



单车财务费用



现金流分析

(人民币百万元)	2016年上半年	2015年上半年	2015年下半年	2015全年年
经营活动现金净流入	1,529.3	2,551.0	2,100.7	4,651.7
投资活动现金净流入 /(流出)	(1,070.6)	(794.5)	(895.6)	(1,690.1)
筹资活动现金净流入 /(流出)	(1,953.9)	(2,601.7)	4.0	(2,597.7)

(人民币百万元)	2016年6月30日	2015年12月31日	2015年6月30日
现金及现金等价物	2,971.1	4,464.5	3,246.0
在途资金	217.6	210.9	218.0
已抵押银行存款	1,055.8	1,295.9	1,782.1
合计	4,244.5	5,971.3	5,246.1

问答时间

