

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2025年12月31日止年度全年業績公告

截至2025年12月31日止年度摘要

截至2025年12月31日止年度，本集團錄得：

- 營業收入為人民幣7,345.0百萬元，較2024年同期下降14.7%，其中包括：
 - 新車銷量下降11.0%至24,116輛，新車銷售收入下降13.9%至人民幣6,048.0百萬元；
 - 售後服務收入下降14.3%至人民幣989.5百萬元；及
 - 二手車銷售收入下降28.7%至人民幣307.5百萬元。
- 毛利為人民幣4.4百萬元(2024年：毛損為人民幣29.8百萬元)。
- 毛利率為0.1%(2024年：毛損率為0.3%)。
- 本年度除稅前虧損為人民幣239.2百萬元(2024年：虧損為人民幣187.7百萬元)。

本年度本公司所有人應佔年內虧損為人民幣245.1百萬元(2024年：虧損為人民幣213.0百萬元)。

本年度本公司普通股權益持有人應佔每股基本及攤薄虧損為人民幣0.41元(2024年：每股虧損為人民幣0.36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2025年12月31日止年度(「本年度」)之綜合年度業績，連同截至2024年12月31日止年度的比較數字。

綜合損益表

截至2025年12月31日止年度

	附註	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
收入	4(a)	7,345,048	8,608,890
銷售及提供服務成本	5(b)	<u>(7,340,698)</u>	<u>(8,638,707)</u>
毛利／(毛損)		4,350	(29,817)
其他收入及收益淨額	4(b)	433,686	622,290
銷售及經銷開支		(374,332)	(445,434)
行政開支		<u>(220,965)</u>	<u>(238,524)</u>
經營虧損		(157,261)	(91,485)
融資成本		<u>(81,963)</u>	<u>(96,199)</u>
除稅前虧損	5	(239,224)	(187,684)
所得稅開支	6	<u>(6,132)</u>	<u>(25,345)</u>
年內虧損		<u><u>(245,356)</u></u>	<u><u>(213,029)</u></u>
以下人士應佔：			
本公司所有人		(245,109)	(213,029)
非控股權益		<u>(247)</u>	<u>—</u>
		<u><u>(245,356)</u></u>	<u><u>(213,029)</u></u>
每股虧損	8		
基本及攤薄(人民幣)		<u><u>(0.41)</u></u>	<u><u>(0.36)</u></u>

綜合全面收益表

截至2025年12月31日止年度

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
年內虧損	<u>(245,356)</u>	<u>(213,029)</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>902</u>	<u>1,002</u>
年內其他全面收入，扣除稅項	<u>902</u>	<u>1,002</u>
年內全面開支總額	<u><u>(244,454)</u></u>	<u><u>(212,027)</u></u>
以下人士應佔年內全面開支總額：		
本公司所有人	(244,207)	(212,027)
非控股權益	<u>(247)</u>	<u>—</u>
	<u><u>(244,454)</u></u>	<u><u>(212,027)</u></u>

綜合財務狀況表

2025年12月31日

	附註	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備	9	1,472,394	1,591,686
使用權資產		516,721	570,029
無形資產		8,684	9,582
預付款項		17,665	22,301
商譽		10,284	10,284
遞延稅項資產		47,447	65,189
其他非流動資產		–	163,852
投資物業		166,000	–
非流動資產總值		2,239,195	2,432,923
流動資產			
存貨	10	874,697	1,011,521
應收貿易賬款	11	33,046	40,536
預付款項、其他應收款項及其他資產		683,925	873,087
按公平值計入損益的金融資產		7,369	5,397
已質押存款		883,945	652,186
在途現金		2,545	2,137
短期存款		46,895	59,901
現金及銀行存款		365,629	587,471
流動資產總值		2,898,051	3,232,236
流動負債			
銀行貸款及其他借貸		1,402,216	1,619,952
應付貿易賬款及票據	12	1,049,079	953,153
其他應付款項及應計費用		234,012	277,525
租賃負債		2,703	9,573
應付所得稅		4,154	18,707
流動負債總值		2,692,164	2,878,910
流動資產淨值		205,887	353,326
總資產減流動負債		2,445,082	2,786,249

綜合財務狀況表(續)

2025年12月31日

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
非流動負債		
銀行貸款及其他借貸	359,378	442,963
租賃負債	19,634	55,245
遞延稅項負債	24,764	34,044
	<u>403,776</u>	<u>532,252</u>
非流動負債總值	403,776	532,252
資產淨值	2,041,306	2,253,997
資本及儲備		
股本	377	377
股份溢價及儲備	2,032,371	2,253,620
	<u>2,032,748</u>	<u>2,253,997</u>
本公司所有人應佔權益	2,032,748	2,253,997
非控股權益	8,558	—
	<u>2,041,306</u>	<u>2,253,997</u>
總權益	2,041,306	2,253,997

綜合財務報表附註

截至2025年12月31日止年度

1. 公司及集團資料

新豐泰集團控股有限公司(「**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。本公司及其附屬公司(統稱「**本集團**」)主要於中華人民共和國(「**中國**」)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。

2.1 編製基準

綜合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會計準則(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)及香港公司條例的披露規定而編製。此外，綜合財務報表亦包括聯交所證券上市規則規定的適用披露。除按公平值計入損益的金融資產及投資物業按公平值計量外，該等財務報表已按歷史成本慣例編製。該等綜合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新訂及經修訂香港財務報告準則會計準則。

香港會計準則第21號之修訂本	缺乏可兌換性
香港財務報告準則會計準則之修訂本	有關財務報表不確定性之披露

應用該修訂本並無對綜合財務報表產生重大影響。

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，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。

收益分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
客戶合約收入	<u>7,345,048</u>	<u>8,608,890</u>

客戶合約收入

(i) 收入分類資料

貨品或服務類別	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
銷售汽車所得收入	6,355,564	7,454,640
售後服務所得收入	<u>989,484</u>	<u>1,154,250</u>
客戶合約收入總額	<u>7,345,048</u>	<u>8,608,890</u>
收入確認時間 於某一時間點	<u>7,345,048</u>	<u>8,608,890</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、所用工時數及標準工時費率計算。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：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
銷售汽車	98,698	119,642
售後服務	40,761	58,741
總合約負債	139,459	178,383

(b) 其他收入及收益淨額：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
佣金收入	354,842	525,092
物流及倉儲收入	20,004	23,854
利息收入	7,910	13,636
自汽車製造商收取的廣告支持	13,183	12,524
出售物業、廠房及設備(虧損)/收益淨額	(4,482)	13,993
出售無形資產虧損淨額	(384)	—
處置使用權資產收益淨額	1,038	2,824
政府補助	1,204	3,314
公平值收益淨額：		
按公平值計入損益的金融資產	1,972	663
投資物業	2,148	—
出售附屬公司虧損	—	(6,000)
其他	36,251	32,390
總計	<u>433,686</u>	<u>622,290</u>

5. 除稅前虧損

本集團除稅前虧損乃扣除/(計入)下列各項後得出：

(a) 僱員福利開支(包括董事及主要行政人員酬金)

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
工資及薪金	194,975	222,971
以權益結算的股份獎勵開支	—	3,176
其他福利	69,487	47,003
總計	<u>264,462</u>	<u>273,150</u>

(b) 銷售及服務成本

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
汽車的銷售成本	6,722,691	7,908,316
存貨減值(撥回)/增加	(8,554)	5,932
其他*	626,561	724,459
總計	<u>7,340,698</u>	<u>8,638,707</u>

* 銷售及服務成本包括僱員福利開支人民幣32,919,000元(2024年：人民幣46,613,000元)。

(c) 其他項目

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
物業、廠房及設備折舊	179,571	178,761
使用權資產折舊	24,907	27,959
無形資產攤銷	706	867
核數師酬金	1,400	2,280
廣告及業務宣傳開支	43,360	52,634
出售附屬公司虧損	-	6,000
未計入租賃負債的租賃付款	6,002	3,579
銀行收費	4,115	4,280

6. 所得稅

於綜合損益表的所得稅指：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
年內利潤的即期稅項	4,919	12,237
就過往期間(超額撥備)/撥備不足作出調整	(7,249)	1,263
遞延稅項	8,462	11,845
總計	6,132	25,345

根據開曼群島法律，本公司於開曼群島註冊成立，毋須繳納所得稅或資本利得稅。此外，股息付款亦毋須於開曼群島繳納預扣稅。

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% (2024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%。

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虧損適用所得稅與按實際稅率計算的稅項開支的對賬如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
除稅前虧損	<u>(239,224)</u>	<u>(187,684)</u>
按適用稅率(25%)計算的稅項	(59,806)	(46,921)
中國附屬公司收入的優惠稅率	(834)	(1,306)
就過往期間(超額撥備)/撥備不足作出調整	(7,249)	1,263
不可扣稅開支	921	1,522
動用過往期間的稅項虧損	-	(1,102)
不予以確認的稅項虧損及暫時性差異	<u>73,100</u>	<u>71,889</u>
按本集團實際稅率計算的稅項開支	<u>6,132</u>	<u>25,345</u>

7. 股息

截至2025年及2024年12月31日止年度，本公司並無宣派及派付股息。

8. 每股虧損

每股基本虧損金額乃根據本公司普通權益持有人應佔年內虧損及年內已發行普通股加權平均數600,000,000股(2024年：600,000,000股)計算。

於截至2025年及2024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。

每股基本及攤薄虧損乃按照以下方式計算：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
虧損		
本公司普通股權益持有人應佔虧損	<u>(245,109)</u>	<u>(213,029)</u>

	2025年	2024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>
每股虧損		
基本及攤薄(人民幣)	<u>(0.41)</u>	<u>(0.36)</u>

9. 物業、廠房及設備

本集團已進行檢討，根據本集團營運管理層所取得的更多經驗，重新評估若干建築物的估計可使用年期，並已將若干建築物的預期可使用年期由20年更改為25至50年，以更好地反映其實際可使用年期。該等變動已根據香港會計準則第8號「會計政策、會計估計變動及錯誤」作為會計估計變動按未來適用法入賬。該項估計變動導致截至2025年12月31日止年度的折舊開支減少人民幣5,317,000元。

10. 存貨

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
汽車	820,708	958,738
零配件	<u>81,456</u>	<u>88,804</u>
	902,164	1,047,542
減：減值	<u>(27,467)</u>	<u>(36,021)</u>
總計	<u>874,697</u>	<u>1,011,521</u>

於2025年12月31日，本集團總賬面值約人民幣579,747,000元(2024年：人民幣498,076,000元)及人民幣200,856,000元(2024年：人民幣406,219,000元)的若干存貨，已質押分別作為本集團銀行貸款及其他借貸以及本集團應付票據的抵押品。

11. 應收貿易賬款

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
應收貿易賬款	<u>33,046</u>	<u>40,536</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用增級。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：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
三個月內	22,865	38,163
超過三個月但少於一年	7,154	1,338
超過一年	3,027	1,035
總計	<u>33,046</u>	<u>40,536</u>

於2025年及2024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。

未被視作減值的應收貿易賬款的賬齡分析如下：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
既未逾期亦未減值	30,019	39,501
逾期未超過一年但未減值	654	-
逾期超過一年但未減值	2,373	1,035
總計	<u>33,046</u>	<u>40,536</u>

並無逾期或減值的應收款項涉及近期並無拖欠記錄的大量分散客戶。

已逾期但未減值的應收款項涉及多名與本集團維持良好往績記錄的獨立客戶。根據過往經驗，董事認為，由於信貸質量並無重大轉變以及有關結餘仍被認為可以全數收回，故此毋須就此等結餘計提減值撥備。

12. 應付貿易賬款及票據

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
應付貿易賬款	75,868	95,820
應付票據	973,211	857,333
	<u>1,049,079</u>	<u>953,153</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：

	2025年 人民幣千元	2024年 人民幣千元
三個月內	699,710	592,307
三至六個月	338,125	353,937
六至十二個月	3,166	3,669
超過十二個月	8,078	3,240
	<u>1,049,079</u>	<u>953,153</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。

於2025年12月31日，本集團的應付票據乃以本集團的存貨及銀行存款的按揭作為抵押，其總賬面值分別約為人民幣200,856,000元(2024年：人民幣406,219,000元)及人民幣783,987,000元(2024年：人民幣550,690,000元)。

13. 於一家附屬公司的擁有權權益變動

於2025年6月5日，本集團出售西安新豐泰涇河物流開發有限公司的44.65%股權，代價約為人民幣31,763,000元。由於該交易，本集團確認非控股權益增加約人民幣8,805,000元及股份溢價增加約人民幣22,958,000元。

管理層討論及分析

市場回顧

2025年經濟發展向新向優 預期目標圓滿實現

2025年，面對國內外經濟環境的複雜變化，國民經濟運行頂壓前行，「十四五」勝利收官，經濟社會發展主要目標任務圓滿實現。根據國家統計局數據顯示，初步核算，全年國內生產總值(GDP)人民幣1,401,879億元，按不變價格計算，同比增長5.0%。規模以上工業增加值比上年增長5.9%。社會消費品零售總額人民幣501,202億元，比上年增長3.7%。居民消費價格(CPI)與上年持平。全國居民全年人均可支配收入人民幣43,377元，人均消費支出人民幣29,476元，扣除價格因素實際分別增長5.0%和4.4%。

總的來看，2025年國民經濟保持穩中有進態勢，但外部環境變化影響加深，經濟發展中仍面臨不少老問題和新挑戰。

2025年，本集團主要業務所在地陝西省各項宏觀政策持續顯效，全省經濟穩中有進。根據地區生產總值統一核算結果，2025年全省實現GDP人民幣36,551.10億元，按不變價格計算同比增長5.1%。規模以上工業增加值同比增長7.3%，其中汽車製造業增長20.2%。全省固定資產投資同比下降2.8%，但汽車製造業民間投資增長21.1%。社會消費品零售總額人民幣11,587.99億元，同比增長6.0%。限額以上單位消費品零售額同比增長7.3%。消費品以舊換新成效明顯，新能源汽車增長30.6%。

2025年，本集團另一主要業務所在地甘肅省經濟總量邁上新台階，主要指標增長好於預期。根據地區生產總值統一核算結果顯示，2025年全省GDP達到人民幣13,697.5億元，按不變價格計算比上年增長5.8%，自2022年以來連續16個季度高於全國平均水平，增速表現亮眼。全年全省規模以上工業增加值比上年增長9.5%，增速強勁。全年全省全體居民人均可支配收入人民幣28,224元，比上年增長6.1%。社會消費品零售總額增長2.5%。在消費品以舊換新等政策帶動下，升級類商品銷售旺盛，新能源汽車零售額增長35.5%，消費升級趨勢明顯。

2025年中國汽車市場回顧

一、產銷再創新高，新能源汽車產業繼續強勢增長

2025年中國汽車市場產銷量再創歷史新高。據中國汽車工業協會數據，汽車產銷累計完成3,453.1萬輛和3,440萬輛，連續17年穩居全球第一。

新能源汽車產業繼續保持強勁增長態勢，2025年銷量達到汽車新車總銷量的47.9%，較去年同期提高7個百分點。全年產銷雙雙突破1,600萬輛大關，連續第11年穩居全球首位。

2025年，我國乘用車產銷突破3,000萬輛，整體穩健增長。全年乘用車產銷量分別完成3,027萬輛和3,010.3萬輛，同比分別增長10.2%和9.2%。乘用車國內銷量2,406.5萬輛同比增長6.4%。其中，傳統燃料乘用車國內銷量1,106萬輛，同比下降4.3%；新能源乘用車國內銷量1,300.5萬輛，同比增長17.7%，佔乘用車國內銷量比例為54%。

據公安部統計，2025年全國機動車保有量達4.69億輛，其中汽車3.66億輛。全年全國新註冊登記機動車3,535萬輛，其中汽車2,619萬輛。機動車新註冊登記量已連續11年超過3,000萬輛。全國有103個城市的汽車保有量超過百萬輛。

2025年新註冊登記新能源汽車1,293萬輛，同比增加168萬輛，增長14.93%，佔新註冊登記汽車數量的49.38%。截至2025年底，全國新能源汽車保有量達4,397萬輛，佔汽車總量的12.01%；其中純電動汽車保有量3,022萬輛，佔新能源汽車保有量的68.74%。

2025年，全國公安交管部門共辦理機動車轉讓登記業務4,111萬筆。其中汽車轉讓登記業務3,841萬筆，佔93.44%。自2020年起，全國二手汽車交易登記量已連續6年超過汽車新車註冊登記量。

二、豪華品牌分化顯著，自主新能源強勢崛起

保時捷官方公佈的銷量數據顯示：2025年保時捷全球累計交付量為279,449輛，同比下降10%；其中，向中國客戶交付了41,938輛，同比下降26%。2025年，保時捷全球交付的車輛中34.4%為電動化車型（含純電動和插電混動），較上年提升7.4個百分點。保時捷方面表示，2026年將繼續秉持「價值優先於規模」理念，合理管控供需，持續推進燃油、插電混動、純電動三軌並行的動力系統戰略。

寶馬集團公佈的數據顯示，2025年全球交付車輛總量達2,463,715輛，同比增長0.5%；其中電動化車型交付量為642,087輛，同比增長8.3%。純電動車型交付442,072輛新車，同比增長3.6%。中國市場仍是寶馬全球最大單一市場，全年共交付625,527輛BMW和MINI品牌汽車，同比下滑12.5%。據寶馬方面介紹，2026計劃在中國市場推出約20款BMW、MINI及BMW摩托車的新產品，開啟新一輪強勁的產品攻勢。

梅賽德斯－奔馳集團官方公佈的年度數據顯示：2025年集團全球汽車總銷量為216萬輛，同比下降10%。中國市場全年交付57.5萬輛，同比下滑19.5%，儘管銷量有所下滑，但奔馳中國在40萬元以上核心豪華市場及百萬級以上高端豪華市場，依然雙雙保持了份額領先，彰顯出了堅實的體系韌性。

奧迪官方數據顯示，2025年奧迪全年銷量162.36萬輛，同比下滑2.9%；中國市場銷量61.75萬輛，同比下滑5.0%，是奧迪全球最大單一市場，佔全球總銷量38%。2026年將是奧迪的產品大年，多款換代燃油車將推出，包括全新奧迪Q5L、全新奧迪A6L和全新Q3。

雷克薩斯官方公佈的數據顯示，2025年其在中國市場銷量突破18萬輛，連續保持正增長，成為當年海外豪華汽車品牌中唯一在中國市場實現正增長的品牌。截至2025年底，雷克薩斯在華累計銷量已突破220萬輛，其中明星車型ES系列累計銷量超過110萬輛。中國汽車流通協會數據顯示，雷克薩斯品牌三年保值率達60.51%，其中ES系列三年保值率更是高達63.89%，位居進口中大型車榜首。

比亞迪公告顯示，2025年集團累計銷售460.24萬輛，再次刷新年銷量紀錄，連續蟬聯中國汽車市場車企銷量冠軍、中國汽車市場品牌銷量冠軍以及全球新能源車市場銷量冠軍。與此同時，方程豹、騰勢等子品牌銷量均創歷史新高。騰勢汽車全年累計銷量157,134輛，同比增長24.7%。方程豹汽車全年銷售234,637輛，同比增長316.1%；

賽力斯集團公佈數據顯示，2025年賽力斯新能源汽車累計銷量突破47萬輛，穩居行業頭部陣營；其中主力問界品牌表現尤為亮眼，以全年交付超42萬輛的成績位列中國市場豪華品牌第一，標誌著其在國內高端新能源市場的全面領跑，展現出中國品牌在高端賽道的強勁崛起。

三、汽車消費市場競爭更趨白熱化，行業價格戰持續發酵

2025年國內汽車市場雖有國家「兩新」政策等穩消費舉措落地，一定程度上釋放了汽車消費需求，但受消費市場復甦節奏放緩、行業競爭加劇、市場預期波動等多重市場層面因素影響，汽車流通端經銷商陷入顯著經營困境，經營壓力全面攀升。從消費端來看，汽車消費市場呈現需求釋放不均衡、消費決策趨於謹慎的特徵，疊加第三季度起多地置換更新補貼提前告罄，階段性消費需求快速萎縮，經銷商獲客難度加大、成交週期拉長，既定銷量目標難以達成。

據中國汽車流通協會全國汽車經銷商生存狀況調查數據，2025年超半數經銷商未能完成全年銷量目標；從市場競爭與行業格局來看，新能源與燃油車市場加速分化，行業價格戰持續發酵，市場定價體系承壓，經銷商價格倒掛成為普遍現象。為維持銷量、消化庫存，經銷商不得不壓縮自身利潤空間，新車業務作為核心盈利板塊虧損態勢持續加劇，行業整體虧損面不斷擴大、盈利面進一步收窄。從市場經營生態來看，汽車經銷商的盈利結構受市場環境影響持續惡化，疊加行業上下游聯動性失衡，經營痛點多維度凸顯。

業務回顧

2025年，汽車市場延續了近年來的複雜變革態勢，新能源與傳統燃油車的競爭格局持續深化，行業內卷態勢未減，消費者購車決策更趨理性審慎。本集團緊扣市場動態，堅守「抓節奏、調結構、強服務、築生態」的核心策略，在新車銷售市場競爭日趨激烈的背景下，通過規範採購管理、優化銷售考核、強化數字賦能、鑄強售後服務保障體系、深耕二手車市場等多項舉措，攻堅克難，實現全年業務的穩健運營與高質量發展。

截至2025年12月31日，本集團共有33個運營網點，網點佈局保持穩定，為業務開展提供了堅實的線下支撐。

新車銷售業務：多維策略應對市場挑戰

2025年，本集團精準錨定「抓節奏、調結構」戰略方針，以精細化管理為核心，構建起立體化市場應對體系，聚焦銷售版塊重點工作落地，有效抵禦市場風險，推動業務結構向新能源佔比提升、毛利結構優化的健康方向轉型，各項工作取得顯著成效。

全年累計實現新車銷售24,116輛，儘管受宏觀經濟波動、行業價格戰持續等多重因素影響，市場整體承壓，疊加下半年全國金融分期政策收緊，金融按揭返佣大幅下降，但本集團通過差異化競爭策略與精細化管理舉措，有效對沖市場下行壓力，維持銷售綜合毛利水平在合理區間，實現規模與效益的動態平衡。

本集團規範新車採購管理、優化庫存結構，通過細化超期庫存考核標準、明確超期庫存跟進方式，進一步規範新車採購流程，強化採購環節的合理性與針對性，經過全年推進，庫存係數及超期庫存同比大幅改善，有效保障了公司現金流健康穩定；優化銷售節奏考核，調整考核指標，聚焦核心業績與關鍵環節，提升銷售團隊工作效率與執行力；通過多次開展市場調研與分析流程，為銷售決策提供了精準的數據支撐；在線營銷與客戶關係管理實現雙輪驅動，新媒體矩陣通過精細化投流，累計貢獻大量銷售機會；集團還創新推出「老友計劃」生態體系，推動客戶轉介紹率與保客複購規模實現顯著增長；圍繞車主用車全生命週期，開展試駕體驗營、車主講堂等口碑營銷活動，持續挖掘老客戶價值，拓展潛在客戶群體。

售後業務：以客戶體驗為核心，強化利潤支撐

本集團將售後業務定位為利潤核心增長點，堅持「以客戶體驗為中心」的發展策略，通過體系化運營，持續提升業務盈利能力與客戶黏性，助力集團整體高質量發展。

面對日益激烈的市場競爭，集團立足客戶用車全週期需求，打通銷售與售後協同鏈路，同步推廣個性化、多樣性產品與服務，顯著提升產品滲透率與客戶留存率，為公司長期發展奠定堅實基礎。集團以續保業務為核心抓手，組建專業化續保中心，通過標桿引領與系統化精細管理推動續保業務全方位提升，續保保單量同比增長18%、續保保費同比增長14%、續保滲透率提升6個百分點。同時，集團緊密跟隨品牌廠家商務政策導向，獲取了廠家資源支持；通過持續推進技術診斷前移、強化專業技術優勢，著力塑造新豐泰「技術領先」的品牌形象，深度維修項目的推進，讓客戶花小錢辦大事，客戶滿意度顯著提升。

裝潢業務：以「價值提升與體驗優化」為核心的精進佈局

2026年裝潢業務將圍繞「新車前端價值提升」與「售後客戶體驗深耕」兩大方向展開，以高價值產品和專屬方案，為客戶帶來更好的用車體驗，滿足不同客戶的個性化需求，進而提升服務滿意度。

新車前端聚焦「產品升級、項目增利」：以客戶需求與市場趨勢為導向，對新車裝潢產品進行結構化升級，強化高價值、高體驗的選裝項目，並通過組合化套裝與差異化配置提升整體毛利空間。同時，深化與銷售端的協同，打造更具吸引力的新車交付體驗，以「看得見的價值、感受得到的差異」提升客戶接受度與成交率。

售後保有客戶側重「洗美滲透、體驗優化」：以洗美業務為核心切入點，強化在保養、維修等場景中的滲透，通過標準化服務流程、環境體驗升級與數字化預約機制，提升客戶到店體驗與服務效率。同時，基於客戶畫像與用車習慣，打造差異化的洗美保養方案，並配套節日限定活動，增強客戶黏性與回廠頻率。

二手車業務：高質量增長與體系化升級

2025年，本集團二手車業務依託品牌與客戶網絡，構建一站式購車置換服務體系，實現快速、高質量增長，成為集團重要利潤增長點。

2025年下半年因國補政策退坡影響了全年業務指標的提升幅度，但核心業績仍有所提升：全年二手車交易量同比增長2%，盈利能力增強，毛利率同比提升1.2個百分點；運營效率持續優化，周轉天數同比縮短4.3天，有效提升資金使用效率；業務結構不斷完善，集團新舊比同比提升2個百分點，業務發展韌性持續凸顯。

關鍵舉措紮實推進，全方位夯實業務基礎：一是完善檢測、整備、定價、處置全流程標準化運營，規範各環節操作，保障業務有序開展；二是與大搜車深化戰略合作，以科技賦能優化車源管理、智能定價等環節，提升運營智能化水平；三是拓展多元車源渠道，強化置換業務核心作用；四是整合西安、蘭州區域業務，優化資源配置，提升人員效率、降低運營成本並增強區域議價能力；五是優化零售服務體驗，推動零售佔比提升至34%，同時推出三重認證、7天無理由退換等服務承諾，築牢消費信任。

錨定需求深耕運營 集團新媒體渠道斬獲增量

2025年，汽車市場深度變革，政策向長期生態構建轉型，以舊換新成為消費主流，消費需求加速向體驗化、智能化升級，用戶決策更趨理性務實，營銷模式同步向精準化、價值化迭代。在此背景下，本集團精準錨定客戶核心需求，深耕差異化營銷，重點強化新媒體運營，持續拓寬流量入口，聚焦新媒體後鏈路運營，著力提升用戶留資質量與轉化效率，取得顯著成效：全年新媒體渠道訂單突破5,000台，同比增長90%，佔集團總訂單21%，有效實現渠道增量。同時，集團重點佈局小紅書，明確要求所有店面開通小紅書藍V賬號、銷售顧問同步開通個人賬號，打造個人IP，多維度觸達不同圈層客戶，全年小紅書渠道訂單超150台；集團結合當下年輕客戶種草打卡的消費習慣，集團積極引導客戶在自有媒體平台分享體驗、傳播口碑，構建良性種草生態，進一步強化品牌認同感與用戶黏性。

客戶管理中心：以數字化構築「客戶生態」，持續深耕客戶價值，築牢長期發展根基

本集團始終秉持「客戶是企業持續發展的核心，客戶滿意是客戶管理的根本基石」的原則，將客戶生態體系建設作為數字化轉型的核心抓手，構建「數據驅動—智能服務—生態協同」三維框架，形成「獲客—轉化—留存—增值」的閉環生態，實現從「業務導向」向「客戶導向」的深層轉型，為市場拓展與業務增長注入持久動力。

2025年，本集團深耕數字化實踐，持續深化客戶運營工作：圍繞客戶全生命週期核心觸點深入挖掘，通過多維度數據標籤精準繪製客戶畫像，實現客戶需求的精準洞察與定制化服務落地；依託新媒體矩陣(短視頻、直播等)、企業微信、小程序等數字化渠道，構建覆蓋公域引流、私域運營的全域觸達網絡，全面完善全區域觸達體系建設。同時，數字化管理平台內置智能預警系統，通過分析客戶行為數據提前識別客戶流失風險，推動服務模式從「被動響應」向「主動預判」實現智能升級，成功將「流失風險點」轉化為「價值提升點」。

2025年，本集團已全面跑通「數據反哺服務—服務創造價值—價值驅動增長」的正向循環，實現客戶全生命週期價值的深度挖掘與持續釋放，推動老客戶增值貢獻、客戶複購率穩步提升；智能服務的深化落地，進一步強化了品牌忠誠度，最終憑借「以客戶為中心」的獨特生態思維，為企業與客戶的長期共贏注入持久且強勁的內驅力。

網絡發展：拓展新能源品牌佈局 提升品牌業務貢獻

本集團持續深化品牌矩陣戰略佈局，在穩定現有品牌結構基礎上，持續優化部分品牌網點，以適應市場競爭環境。重視與新能源汽車品牌合作，通過輕資產運營模式，推進授權新能源品牌店面的建設和運營。截至2025年，本集團完成了西安、延安兩家授權方程豹品牌4S店的建設，實現騰勢、方程豹、問界品牌多家店面正式運營，完善了本集團在重點發展區域的新能源品牌網點佈局，實現集團品牌多元化。

本集團持續優化新能源品牌營銷模式和管理機制，通過一系列業務管理提升行動，不斷增強集團新能源品牌門店的業務貢獻能力。

數字化建設：以智能為核心，築全域新生態

集團堅守「科技賦能業務，數據驅動決策」核心戰略，以全域數字化深化為核心引擎，全面推動技術與業務深度融合、協同升級。聚焦私域流量價值深耕、智能決策體系構建、業財一體化閉環落地、全鏈路服務效能優化四大核心方向，持續夯實數字化基建，推動智慧企業生態向「全域協同、智能高效」進階升級。

一、私域流量運營：從精準運營到價值共生

集團持續完善「線上+線下」全渠道觸點網絡，優化私域流量矩陣運營模式，實現用戶資產的深度沉澱與價值高效釋放。

會員體系品質升級

截至2025年末，會員中心累計註冊用戶達384,080人。通過搭建精細化用戶標籤體系、落地個性化服務策略，實現用戶分層運營效能提升，會員活躍度與用戶複購率均實現顯著增長。

企微生態深度賦能

依託企業微信搭建全週期客戶服務通道，將其打造為精準營銷、增值服務、客戶關係維護的核心載體，持續激活私域流量商業價值，實現私域運營效能與商業價值雙提升。

二、業財一體化：從流程打通到智能協同

集團以「數據同源、流程自動化、決策智能化」為核心目標，深化業務與財務系統全域融合，構建全場景數字化閉環管理體系，推動業財協同從「流程銜接」向「智能聯動」跨越。

全業務系統深度對接

完成新車銷售、售後維修保養、配件供應鏈、客戶服務等全業務鏈條與財務系統的一體化貫通，統一全域數據標準與核算口徑，實現業務數據與財務數據實時同步、精準映射，讓業財數據流轉更高效、數據匹配更精準。

財務共享中心基礎奠定

以業財一體化數據底座為支撐，為集團級財務共享中心的分步建設築牢根基，推動費用報銷、賬務核算、預算管控、風險預警等核心財務場景實現自動化處理，助力財務管理從傳統「核算型」向現代化「戰略支撐型」轉型。

三、智能決策體系：從數據支撐到前瞻預判

集團啟動全域數據治理與智能決策中樞建設工作，以數據資產化為核心抓手，推動數字化應用從「業務支撐」向「決策引領」升級，讓數據成為前瞻決策、科學經營的核心支撐。

全域數據中台搭建啟動

全面打通業務、財務、客戶、供應鏈等跨系統數據壁壘，穩步推進統一數據中台建設，實現全鏈路數據的標準化治理、實時互通與高效複用，為各類智能應用場景落地築牢數據基礎，讓數據價值充分釋放。

財務回顧

收入

於截至2025年12月31日止年度的收入為人民幣7,345.0百萬元，較2024年同期減少人民幣1,263.9百萬元，降幅為14.7%，主要因本集團主動優化網絡佈局、收縮低效門店所致。其中，新車銷售收入為人民幣6,048.0百萬元，較2024年同期減少人民幣975.2百萬元，降幅為13.9%；售後服務業務收入為人民幣989.5百萬元，較2024年同期減少人民幣164.7百萬元，降幅為14.3%；二手車銷售收入為人民幣307.5百萬元，較2024年同期減少人民幣124.0百萬元，降幅為28.7%。

本集團的收入大部分來自新車銷售業務，佔截至2025年12月31日止年度收入的82.3%（2024年：81.6%）。另外，售後服務業務佔截至2025年12月31日止年度收入的13.5%（2024年：13.4%），二手車銷售佔截至2025年12月31日止年度收入的4.2%（2024年：5.0%）。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					
	2025年	2025年		2024年	2024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	5,093,185	18,089	281.6	5,845,626	19,155	305.2
中端市場品牌	954,857	6,027	158.4	1,177,529	7,952	148.1
小計／平均	6,048,042	24,116	250.8	7,023,155	27,107	259.1
二手車經銷	307,522	4,114	74.8	431,485	3,751	115.0
售後服務	989,484			1,154,250		
總計	7,345,048			8,608,890		

銷售及提供服務成本

截至2025年12月31日止年度的銷售及提供服務成本為人民幣7,340.7百萬元，較2024年同期減少人民幣1,298.0百萬元，降幅為15.0%。其中，於截至2025年12月31日止年度的新車銷售成本為人民幣6,424.9百萬元，較2024年同期減少人民幣1,078.6百萬元，降幅為14.4%。於截至2025年12月31日止年度的售後業務成本為人民幣626.6百萬元，較2024年同期減少人民幣97.8百萬元，降幅為13.5%。於截至2025年12月31日止年度的二手車銷售成本為人民幣289.2百萬元，較2024年同期減少人民幣121.6百萬元，降幅為29.6%。

毛利

截至2025年12月31日止年度的毛利為人民幣4.4百萬元，而2024年同期毛損為人民幣29.8百萬元。毛損轉為毛利的變化主要由於本集團優化網絡佈局、收縮低效門店，同時強化經營管控、提升運營效率，進而實現毛利扭虧為盈。其中，新車銷售業務錄得毛損為人民幣376.9百萬元，毛損較2024年同期減少人民幣103.4百萬元。售後服務業務毛利為人民幣362.9百萬元，較2024年同期減少人民幣66.9百萬元，降幅為15.6%。二手車業務毛利為人民幣18.3百萬元，較2024年同期減少人民幣2.4百萬元，降幅為11.6%。

於截至2025年12月31日止年度的毛利率為0.1% (2024年毛損率：0.3%)。

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、投資物業公平值變動以及利息收入等。

截至2025年12月31日止年度的其他收入及收益淨額為人民幣433.7百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣622.3百萬元減少30.3%。減少的主要原因是：新車銷量減少疊加汽車金融行業佣金率下行，導致按揭業務相關佣金收益規模收窄；以及本年度因收縮低效門店，出售相關資產產生虧損。

銷售及經銷開支

截至2025年12月31日止年度的銷售及經銷開支為人民幣374.3百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣445.4百萬元，下降人民幣71.1百萬元，降幅為16.0%。該減少主要是由於本集團進行品牌優化，收縮了部分經營效益未達預期的虧損門店，有效減少了銷售及行政開支。就佔收入的百分比而言，銷售及經銷開支較上年同期有所減少，由截至2024年12月31日止年度的5.2%減少至截至2025年12月31日止年度的5.1%，減少0.1個百分點。

行政開支

截至2025年12月31日止年度的行政開支為人民幣221.0百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣238.5百萬元，減少人民幣17.5百萬元，降幅為7.3%。該減少主要是由於本集團實施品牌優化減少相關開支，以及通過業務中心化管理優化人員編製，使得行政人員薪酬支出降低所致。就佔收入的百分比而言，行政開支較上年同期有所增加，由截至2024年12月31日止年度的2.8%增加至截至2025年12月31日止年度的3.0%，增加0.2個百分點。

融資成本

截至2025年12月31日止年度的融資成本為人民幣82.0百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣96.2百萬元減少14.8%。該減少主要由於本集團持續控制存貨採購規模、提高資金使用效率，從而優化融資結構、減少融資規模，使得融資成本相應降低。

除稅前虧損

綜合上文所述，截至2025年12月31日止年度的除稅前虧損為人民幣239.2百萬元，而截至2024年12月31日止年度的除稅前虧損為人民幣187.7百萬元。

所得稅開支

截至2025年12月31日止年度的所得稅開支為人民幣6.1百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣25.3百萬元減少人民幣19.2百萬元，降幅為75.9%。該減少主要由於本年度應納稅所得額較上年同期下降所致。

年內虧損

綜合上文所述，截至2025年12月31日止年度的年內虧損為人民幣245.4百萬元，而截至2024年12月31日止年度的虧損為人民幣213.0百萬元。

本公司所有人應佔年內虧損

截至2025年12月31日止年度，本公司所有人應佔年內虧損為人民幣245.1百萬元，而截至2024年12月31日止年度的虧損為人民幣213.0百萬元。

流動資金和資本來源

現金流

截至2025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193.0百萬元，而截至2024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523.2百萬元。經營活動淨流入現金量減少主要是由於持續推進庫存優化，本期存貨規模較上年已調整至更優水平，因此與上年相比，本期間存貨去化節奏有所放緩，導致存貨降幅收窄。

截至2025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27.4百萬元，而截至2024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152.4百萬元。投資活動淨流出現金量減少主要是由於本年度固定資產購建支出減少、超過三個月到期的定期存款減少以及收到出售附屬公司部分股權轉讓款所致。

截至2025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396.0百萬元，而截至2024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522.9百萬元。融資活動淨流出現金量減少主要是由於本年度融資規模減少，且償還債務現金流出的減少幅度超過借款規模收縮帶來的現金流入減少幅度。

流動資產淨值

於2025年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣205.9百萬元，而於2024年12月31日，本集團的流動資產淨值為人民幣353.3百萬元。

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2025年12月31日，本集團的存貨為人民幣874.7百萬元，較於2024年12月31日的人民幣1,011.5百萬元減少13.5%，主要是因為(1)集團合理控制存貨採購規模；(2)品牌優化使得存貨減少，共同所致。

2025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47.8天，較2024年的49.1天有所下降。主要是由於集團持續進行存貨精細化管控與結構優化，提升存貨周轉效率。

銀行貸款及其他借貸

於2025年12月31日，本集團的銀行貸款及其他借貸為人民幣1,761.6百萬元，與於2024年12月31日的人民幣2,062.9百萬元比較減少14.6%。

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			
	2025年		2024年	
	實際利率	金額	實際利率	金額
	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元
即期				
銀行貸款	2.35-4.80	1,166,630	2.85-5.80	1,337,664
其他借貸	2.48-8.50	235,586	2.28-8.50	282,288
小計		<u>1,402,216</u>		<u>1,619,952</u>
非即期				
銀行貸款	4.35-5.80	359,378	4.35-5.80	442,963
小計		<u>359,378</u>		<u>442,963</u>
總計		<u>1,761,594</u>		<u>2,062,915</u>
其中：				
抵押貸款		1,357,116		1,315,493
無抵押貸款		404,478		747,422
總計		<u>1,761,594</u>		<u>2,062,915</u>

於2025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46.1% (2024年：46.9%)。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2025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2025年12月31日，本集團已抵押或質押的資產包括：(i)人民幣579.7百萬元的存貨；(ii)人民幣858.4百萬元的物業、廠房及設備；(iii)人民幣373.5百萬元的土地使用權；(iv)人民幣166.0百萬元的投資物業；及(v)人民幣95.9百萬元的已質押銀行存款。

於2025年12月31日，本集團人民幣200.9百萬元的若干存貨及人民幣784.0百萬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2025年12月31日止年度，本集團資本開支總額為人民幣175.6百萬元，較截至2024年12月31日止年度的人民幣257.5百萬元減少人民幣81.9百萬元。

或有負債

於2025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2025年12月31日，本集團僱有員工2,011人。本集團員工成本自截至2024年12月31日止年度的人民幣319.8百萬元減少7.0%至截至2025年12月31日止年度的人民幣297.4百萬元，該減少主要是因為本集團積極調整人員編製及績效方案，提升人效比所致。本集團持續優化人力資源結構，透過定期檢討人員編製及推行績效導向的激勵方案，有效提升整體人效。我們根據市場薪酬水平，提供具競爭力的薪酬組合，包括固定薪資與績效獎金，以吸引並留住優秀人才。在薪酬激勵方面，針對汽車銷售及售後服務人員，我們根據其收入貢獻、專業技能、客戶滿意度及工作性質相關的績效指標，發放相應的績效獎金。公司董事的薪酬則由董事會薪酬委員會參考其職責範圍、個人經驗及市場趨勢釐定，確保薪酬機制的公平性與激勵性。為配合業務發展需要，本集團靈活調整崗位編製，並持續儲備高素質人才，強化人力資源管理的靈活性與前瞻性。同時，我們重視人才梯隊建設，定期為關鍵崗位員工提供業務技能、專業知識及職業素養等培訓，並關注員工的職業發展路徑，為集團長期穩健發展提供持續動力。

附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項

於2025年3月10日及2025年4月25日，陝西新豐泰匯翔汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰駿美汽車銷售服務有限公司、北京新豐泰博奧汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰尚眾汽車銷售服務有限公司、陝西新豐泰迎賓汽車銷售服務有限公司、延安新豐泰博奧汽車有限責任公司及新豐泰(香港)有限公司(統稱為「賣方」)(均為本公司的間接全資附屬公司)與西安中嶼房地產有限公司(「買方」)分別訂立了股權轉讓協議(「股權轉讓協議」)及補

充協議(「**補充協議**」，與股權轉讓協議統稱「**該等協議**」)。根據該等協議，買方有條件同意收購，而賣方有條件同意出售西安新豐泰涇河物流開發有限公司(「**目標公司**」)的全部股權(「**出售事項**」)。目標公司擁有一處位於陝西省西安市高陵區涇河工業園的物業(「**目標物業**」)。

根據該等協議，買方應就出售事項支付予賣方的總代價將包括(1)初步轉讓價人民幣71.1372百萬元；及(2)若目標公司於簽立補充協議後收到政府部門因可開發面積減少而給予的任何補償，買方須於目標公司收到相關補償後10天內將所收到的全部補償轉付予賣方。

由於出售事項的最高適用百分比率(定義見上市規則)高於25%但低於75%，因此出售事項為本公司的主要交易，故須遵守上市規則第14章下的申報、公告及股東批准規定。根據上市規則第14.44條，倘(a)本公司召開股東大會批准該等協議及其項下擬進行的交易，概無股東須放棄投票；及(b)已取得合共持有賦予權利出席批准該等協議及其項下擬進行的交易的股東大會並於會上投票的本公司已發行股本50%以上的一名股東或一批有密切聯繫的股東的書面批准，則可藉股東書面批准方式獲得股東批准代替召開股東大會。

由於若本公司召開股東大會批准股權轉讓協議(經補充協議所修訂及補充)及其項下擬進行的交易，概無股東須放棄投票，且本公司已取得Top Wheel Limited(本公司控股股東，於該等協議訂立日期於本公司434,183,000股股份中擁有權益，佔本公司已發行股本約72.36%)的書面批准，本公司未召開股東大會以批准出售事項。

於本報告日期，該出售事項尚未完成，且相關政府部門尚未就目標物業可開發面積減少是否會向目標公司提供任何補償作出確認。詳情請參閱本公司日期為2025年5月26日的通函，以及本公司日期為2025年3月10日、2025年3月12日、2025年3月24日、2025年4月25日及2025年5月6日的公告。

除上述披露外，於本期間，概無其他附屬公司、聯營公司及合營企業的重大收購及出售事項。

未來策略及展望

2026年中國經濟走勢預測－持續保持經濟穩定向好運行

國際貨幣基金組織(IMF)在2026年第一期《世界經濟展望》報告中預測，2026年全球經濟增速將達3.3%，比10月的預測值上調0.2個百分點，其中大部分增長將來自美國和中國。IMF同時上調2026年對中國經濟增長的預測至4.5%，較去年10月預測值上調0.3個百分點。

中銀證券全球首席經濟學家管濤表示市場普遍預期2026年GDP實際增長目標或設定在4.5%至5%區間。當前，通脹水平較低，就業市場尚存改善空間，說明經濟仍運行在潛在水平之下，要堅持政策支持和改革創新並舉，實施更加積極的宏觀政策。中國擴大內需將有助於增加進口需求，對全球經濟具有積極意義。

國家統計局局長康義在國新辦新聞發佈會上表示，從2026年全年看，我國經濟長期向好的支撐條件和基本趨勢沒有改變，經濟高質量發展大勢沒有改變，有基礎有條件保持經濟穩定向好運行。康義介紹，從近期情況看，我國生產、價格、預期等都出現了積極變化，經濟穩中有進的態勢持續。2025年12月份，規模以上工業增加值、服務業生產指數同比增速均比上月有所加快；CPI上漲0.8%，是2023年3月份以來最高漲幅，核心CPI連續4個月漲幅在1%以上。PPI同比降幅收窄，環比連續3個月上漲；製造業PMI和非製造業商務活動指數雙重回到擴張區間。從政策支撐看，國務院常務會議部署實施財政金融協同促內需的一攬子政策，有關部門加快貫徹落實，推進擴大內需。「兩新」政策不斷優化，首批資金已經提前下達，這些都為2026年經濟起步創造了有利條件。

西安－聚力產業體系建設，發展壯大實體經濟，加快西安都市圈建設

西安是本集團主要業務覆蓋地，也是陝西省的省會，也是本集團總辦事處。2026陝西兩會召開，省政府工作報告報告指出，2026年全省經濟社會發展的主要預期目標是：生產總值增長5%左右，固定資產投資增速保持在全國平均水平以上，一般公共預算收入增長

3%，居民收入增速高於經濟增速、高於全國平均水平，居民消費價格漲幅2%左右。擴大有效投資方面，實施640個省級重點項目，完成投資人民幣3,500億元以上；促進消費方面，開展提振消費專項行動，繼續實施消費品以舊換新，出台節假日促進消費政策。帶動汽車、家電、數碼等大宗消費，新增限額以上商貿企業1,000家，實施數字消費提升行動，推廣「線上引流+ 線下體驗」零售模式，網上零售額增長10%以上，社會消費品零售總額增長6%左右。

2026年中國汽車市場

2026年中國汽車市場處於政策支撐有力、挑戰與機遇並存的發展階段，依託宏觀經濟穩增長基調與系列行業政策加持，整體延續高基數下的低速增長態勢，同時受政策切換、行業競爭加劇等階段性因素影響，市場發展仍面臨一定壓力。

2026年國內汽車市場開年遇多重階段性挑戰：財政部、稅務總局、工信部明確新能源汽車購置稅由全額免徵調整為減半徵收，疊加2025年底政策末班車效應透支年初需求；商務部等8部門將汽車以舊換新補貼改為車價比例掛鉤模式，雖拉動消費升級，卻抑制了價格敏感型用戶購車意願。受此影響，疊加消費者購車決策趨慎，市場需求釋放節奏放緩。據中國汽車流通協會調查，超半數經銷商對2026年市場態度謹慎保守，行業復甦預期偏弱。

2025中央經濟工作會議明確，2026年經濟工作堅持「穩中求進、提質增效」，堅持「內需主導」；2026年是「十五五」開局之年。財政部明確將繼續實施更加積極的財政政策，超長期特別國債持續用於「兩新」建設等領域，穩消費、擴內需成為核心導向，為汽車這一大宗消費品類提供長效政策支撐。在此背景下，中國汽車市場整體進入高銷量低增長發展週期。

2026年1月，商務部等9部門聯合印發《關於實施綠色消費推進行動的通知》，加快發展方式和消費模式綠色轉型，「十五五」時期培育綠色消費新增長點。2025年9月，工信部等八部門發佈《汽車行業穩增長工作方案》的通知，包括擴大汽車服務消費等系列措施的落地落實，將有助於行業平穩運行。在多方共同努力下，綜合整治「內卷式」競爭成效顯現；國家市場監督管理總局起草《汽車行業價格行為合規指南》，將極大促進「價格透明」；2026年將繼續深入整治「內卷式」競爭，隨著行業治理效能持續提升，將促進行業高質量發展。

中國汽車工業協會副秘書長陳士華表示，宏觀經濟保障有力、政策支撐精準有效、行業治理持續優化、國際市場空間廣闊，將成為2026年汽車市場發展的有利因素，推動行業整體保持穩健運行。

集團持續進行網點優化調整，運營品牌組合更加健康

未來本集團將緊抓發展機遇，積極拓展有競爭力的新能源品牌。注重服務質量與盈利能力的提升。本集團將更加審慎地進行品牌選擇，避免投資風險。在未來店面建設過程中，注重投資效率，堅持網點建設輕量化。

本集團將依據品牌網點實際業務容量，繼續優化現有品牌網點，同時深化和擴大與新能源頭部品牌合作，持續擴大本集團在陝西、甘肅等地優勢區域的品牌網點佈局。未來，本集團將終端網絡結構優化同步推進，將資源精準投入戰略城市的豪華車及進一步加快新能源業務佈局，引進新能源頭部汽車品牌，持續提升市場滲透率，為本集團的可持續發展築牢根基。

本集團持續推進「豐泰里」汽車主題時尚街區項目。西安豐泰里項目，目前凱迪拉克、大眾安徽及比亞迪-王朝等已經入駐，位於商場B2層的二手車汽車商城已正式開業，這是本集團在汽車服務領域的又一次重要佈局，旨在為廣大消費者提供更優質、更便捷、更專業的二手車交易服務。目前也正在與頭部新能源品牌積極對接，將陸續引進如新能源

汽車主題業態，配套引入咖啡、商務餐飲等目的性業態，帶動區域消費升級，成為區域商業新地標。蘭州豐泰里項目已運營，目前已開業：寶馬、廣汽豐田、騰勢，奧迪等品牌。後期將陸續引進企業辦公、新能源、餐飲、教育等相關業態，力爭後期達到100%的開業率。

聚力核心經營，精築業務生態，推動集團高質量發展

2026年汽車市場競爭態勢將持續加劇，本集團將立足2025年經營基礎，聚焦核心經營指標，精準把握盈利增長點。一方面，制定專項「車型戰役」，搶抓新產品熱銷窗口期，撬動盈利水平改善；另一方面，搭建全新增長庫齡預警機制，推動庫存管理從「被動應對」向「主動防控」轉型，從源頭規避長庫齡車輛形成，持續優化庫存結構，提升庫存周轉效率。

後續，集團將持續深化數字化轉型，完善新媒體全鏈路運營體系，優化客戶關係管理體系，深挖客戶全生命週期價值；同時強化團隊建設，全面提升銷售團隊專業素養與執行能力，以硬核實力應對市場挑戰，確保2026年銷售目標圓滿達成，推動集團整體業務穩健發展。

售後業務板塊，集團將持續推進服務流程專業化、客戶運營精細化、技術能力平台化建設，在穩步提升單店盈利能力的基礎上，持續強化新豐泰在售後市場的品牌差異化優勢與綜合競爭力，最終實現客戶價值與經營收益的雙向提升、協同增長。

裝潢業務板塊，將以前端產品力升級與後端服務體驗優化為抓手，進一步構建「價值清晰、體驗一致、增長可持續」的運營體系，為集團整體利潤提升與客戶生態經營築牢支撐。

二手車業務板塊，將持續聚焦體系化升級與差異化運營，以「單店品牌化、中心店規模化、批發高效化」三維驅動，推動業務提質增效。單店層面，聚焦奧迪本品零售閉環打造，力爭實現奧迪本品零售量翻番；中心店層面，做強西安店業務規模，升級蘭州店零售服務體驗，提升區域市場滲透力與毛利率；批發層面，堅持數據驅動採購策略，深化

多元渠道合作，嚴控批發周轉天數≤7天。未來，集團將持續強化二手車業務核心競爭力，推動業務高質量發展，為集團整體發展注入全新增長動力。

集團全渠道深耕佈局，精準觸達客戶，打造差異化競爭優勢

當前汽車消費市場代際特徵愈發鮮明，隨著汽車首購年齡持續提前，00後年輕消費群體已成為市場新生力量，個性化、多元化的購車需求日益凸顯。順應市場變化，本集團積極調整營銷戰略，以線上線下整合營銷為核心，通過體系化新媒體矩陣運營、精準化私域佈局及細分圈層深耕，構建口碑營銷體系與差異化競爭優勢。

2026年，本集團將持續聚焦精細化新媒體運營、分品牌根據不同訴求開展市場活動，進一步強化營銷效能，鞏固並擴大差異化競爭優勢，推動營銷工作提質增效。新媒體運營方面，將細化直播管理，結合車型客戶畫像規劃直播內容及時間、聚焦線索產出，同時強化短視頻獲客，構建「直播+短視頻」雙賽道協同體系；持續開拓深耕小紅書矩陣，規範銷售顧問個人IP運營，推進重點客戶種草計劃，優化線索跟進機制，延續渠道增量優勢，推動新媒體渠道效能持續提升。

營銷活動方面，本集團將根據各品牌定位及不同營銷訴求，分層開展各類營銷活動。豪華品牌重點推進異業合作、高端社群運營及沉浸式試駕體驗，精準觸達高端消費群體；量產品牌，聚焦潛客邀約轉化、老客戶轉介紹及試乘試駕活動，穩定展廳到店量；新能源品牌，重點開展KOL體驗、試乘試駕，新車上市體驗類活動，提高客戶認可。同時，延續全員營銷等有效舉措，深化差異化競爭優勢、拓寬渠道增量空間，從而提升客戶滿意度，提高客戶黏性，助力集團銷量提升。

信息化：向「全域智能、價值共生」邁進

2026年，集團將以「數據驅動、智能引領、生態協同」為發展導向，重點推進三大核心工程，持續深化數字化轉型：

1、智能應用場景拓展工程

將智能模型深度嵌入營銷、服務、供應鏈、財務管理等全業務場景，實現從前端獲客到後端運營的全流程智能化升級，同步提升業務運營效率與客戶體驗，打造智能化業務運營體系。

2、數據安全與治理深化工程

完善全域數據安全管控體系，強化數據合規管理能力，持續提升數據質量與治理效能，確保數據資產在安全可控的前提下實現價值最大化，為數字化轉型保駕護航。

3、數字化生態協同工程

推動與上下游合作夥伴的深度數據互通與系統對接，構建產業級數字化協同生態，實現產業鏈各方資源共享、價值共生，持續鞏固並提升集團在行業內的數字化競爭優勢。

數字化建設是集團核心戰略的重要支撐，更是集團實現高質量發展的必由之路。未來，集團將持續以技術創新為發展動力、以數據資產為核心抓手、以客戶價值為根本導向，不斷深化數字化轉型步伐，讓科技成為驅動集團持續增長、引領行業變革的核心力量。

本公司之企業管治常規

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C1《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2025年1月1日至2025年12月31日止期間(「**報告期間**」)，本公司已遵守企業管治守則載列的守則條文。

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2025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(包括出售具有上市規則所賦予涵義的庫存股份(「**庫存股份**」))。截至2025年12月31日，本公司並無持有任何庫存股份。

重大法律訴訟

於截至2025年12月31日止年度，本集團概無涉及任何重大訴訟或仲裁，亦無任何尚未了結或可能提出或起訴的重大訴訟或索償。

財政年結日後之重要事件

本公司間接全資附屬公司陝西新豐泰汽車技術開發有限責任公司(「**附屬公司**」)擬於不晚於2026年4月30日與中國銀行股份有限公司陝西省分行(「**貸款人**」)訂立《授信業務總協議》(「**授信業務總協議**」)。根據授信業務總協議，附屬公司及貸款人將進一步就單項授信業務訂立獨立授信協議(與授信業務總協議統稱「**授信協議**」)，且貸款人同意提供本金最多為人民幣262,500,000元的貸款融資(「**貸款融資**」)，期限由授信業務總協議生效之日起計至附屬公司與貸款人之間授信業務到期日止。

鑒於授信業務總協議及貸款人據此提供貸款融資，本公司擬於不晚於2026年4月30日與貸款人訂立《最高額保證合同》(「**擔保合同**」)，據此，本公司同意就附屬公司妥善履行其於授信協議下的義務向貸款人提供企業擔保(「**企業擔保**」)，其中包括償還本金最多人民幣262,500,000元的貸款及所有應計利息、違約金、損害賠償金、兌現貸款人權利的成本、因附屬公司違約而對貸款人造成的損失以及附屬公司根據授信協議應支付的所有其他費用之義務。

董事會認為訂立授信業務總協議及擔保合同對本集團有利，因為此舉可為附屬公司的業務營運提供額外融資資源。董事會認為，授信業務總協議及擔保合同的條款乃訂約方之間經公平磋商釐定，屬公平合理，且符合本公司及其股東的整體利益。

據董事作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，貸款人及其最終實益擁有人均為本公司及其關連人士(定義見上市規則)的獨立第三方。根據上市規則第14章及第14A章，訂立授信業務總協議及擔保合同均不構成任何須予公佈的交易及／或關連交易。

除上述披露外，自2026年1月1日起至本年報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C3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2025年12月31日止年度一直遵守標準守則。

審核委員會

本公司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組成：韓秦春博士(委員會主席)、劉啟明先生及牟均發先生。

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2025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。

立信德豪會計師事務所的工作範疇

本公司核數師香港立信德豪會計師事務所(「**立信德豪**」)(執業會計師)已同意本份截至2025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。立信德豪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，立信德豪並無就本公告作出任何核證。

末期股息

董事會議決不建議向本公司股東派發截至2025年12月31日止年度的任何末期股息。

股東週年大會及暫停辦理過戶登記

本公司2026年股東週年大會將於2026年6月9日(星期二)舉行。為確定有權出席2026年股東週年大會並於會上投票的股東名單，本公司將於2026年6月4日(星期四)至2026年6月9日(星期二)(包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續。為合資格出席2026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2026年6月3日(星期三)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。釐定有權出席股東週年大會並於會上投票之股東資格之記錄日期為2026年6月9日。

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2025年年度報告將於適當時候提供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，2026年3月31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、陳瑋女士及王皓先生；以及三名獨立非執行董事，即韓秦春博士、劉啟明先生及牟均發先生。

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。