

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佈內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈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。



**NEW FOCUS AUTO TECH HOLDINGS LIMITED**

新焦點汽車技術控股有限公司\*  
(於開曼群島註冊成立的有限公司)  
(股份代號：360)

海外監管公告

本公告是由新焦點汽車技術控股有限公司（「本公司」）根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而作出。

以下所附是本公司依臺灣證券交易所股份有限公司規定於二零一五年五月二十日在臺灣證券交易所股份有限公司網頁刊發的公告。

承董事會命  
新焦點汽車技術控股有限公司  
主席  
應偉

香港，二零一五年五月二十日

於本公佈刊發日期，本公司董事會包括以下董事：執行董事—張健行；非執行董事應偉、王振宇及杜敬磊；及獨立非執行董事—胡玉明、林雷及張曉亞。

\* 僅供識別

# 新焦点简介

20/5/2015



[www.nfa360.com](http://www.nfa360.com)

# 目录

---

- 集团简介
- 集团最新动向更新
- 附录

# 新焦点是大中华区最大的后市场综合性服务提供商及一站式连锁集团

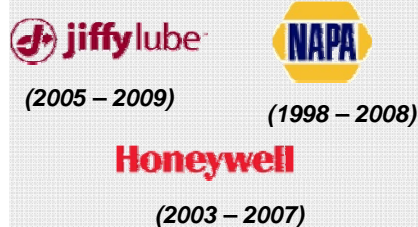
## 新焦点作为主板唯一专注后市场的上市公司，成为汽车后服务市场最佳整合平台

### 汽车售后服务业高度分散，期待行业龙头及整合者的出现

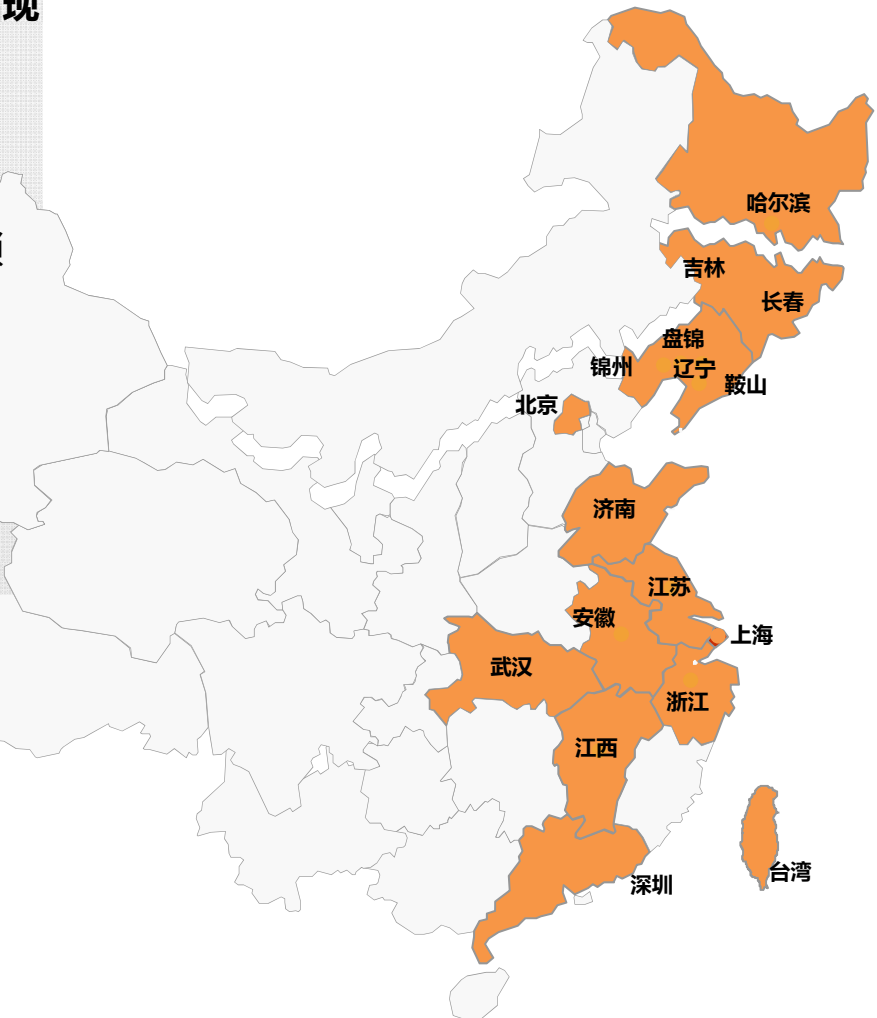
- 行业内连锁品牌超过20家的综合性服务商，多为加盟商，真正做到标准化服务和管理的直营连锁很少
- 大部分参与者为区域性品牌或个体经营者，如北京月福，福建/江浙的新奇特等，车主期待全国性连锁网络的出现
- 部分连锁专注于部分服务项目，如洗美，高端德系车维修或钣喷，而车主期望除地理位置便捷外，也需要服务项目的齐全度
- 新焦点98个网点，跨13省市，已成为行业龙头

### 其他国外竞争对手于大中华区只有少量店面

#### 美资企业均已退出中国市场



#### 日资企业仅存少量门店



注：欧洲没有一站式综合服务或综合批发零售商

# 公司主要业务板块

**新焦点（港股：0360，台湾存托凭证：9106）**是大中华地区的大型汽车售后综合连锁服务商，目前在大陆和台湾地区已拥有87家的直营汽车维修保养连锁服务和11家汽车百货批发业务网点，主营业务包括汽车维修保养、精洗美容、钣金喷漆、保险代理与汽车百货和配件销售。本集团也从事汽车电子电源配件生产制造及销售，产品销往大陆、北美与欧洲市场。

## 新焦点三大业务板块及下属企业

### 零售服务业（一站式连锁服务店）

- 以800-3000m2的大型一站式汽车3S服务连锁店为主
- 提供维修保养、精洗美容、钣金喷漆、保险代理（有保险兼业代理资质）与汽车百货和配件销售服务
- 地域分布在长春、北京、济南、上海、深圳、台湾及武汉，共87个服务网点，具体包括：
  - ✓ 北京爱义行
  - ✓ 长春广达
  - ✓ 上海新焦点
  - ✓ 深圳新焦点永隆行
  - ✓ 台湾丽车坊、艾普汽车美容

### 批发业（汽车用品及保养品）

- 为包括4S店、中小服务连锁店及众多汽车用品/服务个体店等商业客户提供汽车用品以及保养用品和耗材
- 上海追得为玻璃窗膜及漆面保护膜品牌拓展与营销服务的专业推广运营商，旗下品牌包括大师贴膜、天幕等
  - ✓ 浙江欧特隆（用品）
  - ✓ 辽宁新天成（用品）
  - ✓ 上海追得（太阳膜）

### 制造业

- 研发、制造、销售车用电子与照明产品，主要销往欧美（Walmart, Canadian Tire, Autozone等）
- 主要产品为车用转换器、多功能电源、冷暖箱、充电器与汽车照明产品HID等
- 米其林汽车用品（除轮胎）中国唯一授权经销商及认证生产商
  - ✓ 上海纽福克斯光电（汽车电/光源类）
  - ✓ 山东新焦点龙盛汽车配件（线缆类）

# 公司发展历程



# 鼎晖注资公司，加速业务转型、调整发展战略，改善资产结构

## 2013/8 CDH投资新焦点，并取得控股权

- 鼎晖PE注资近9700万美元，控股新焦点集团
- 鼎晖派驻4名董事，任命CEO，CFO等多名高管，打造新焦点成为汽车后服务市场重要的业务整合平台和上市公司



- 1.** 新焦点基本完成了从制造业向服务业的转型,目前集团三大板块收入接近，零售服务业最大，也是未来专注重点
- 2.** 清晰城市战略，不一味追求覆盖城市数量，而关注已进驻区域的占有率与密度，增强区域内的品牌效应
- 3.** 配合城市战略，调整门店组合结构，以社区卫星店辅以维修钣喷中心的组合形式进行复制，以占据社区汽车售后服务门户
- 4.** 推出创业计划，改革激励机制，以吸引及稳定店面经营人才，为快速区域布点及提高门店盈利能力提供保障
- 5.** 开展与中石化的战略合作，于加油站内建立零售服务门店，以迅速扩张门店网络并占据加油渠道售后服务门户
- 6.** 加强与电商的合作，营造线上线下全面覆盖的便利预约及消费模式，并积极开发自有网络平台
- 7.** 增加内部资源整合，加大集团IT与供应链集采等协同效应

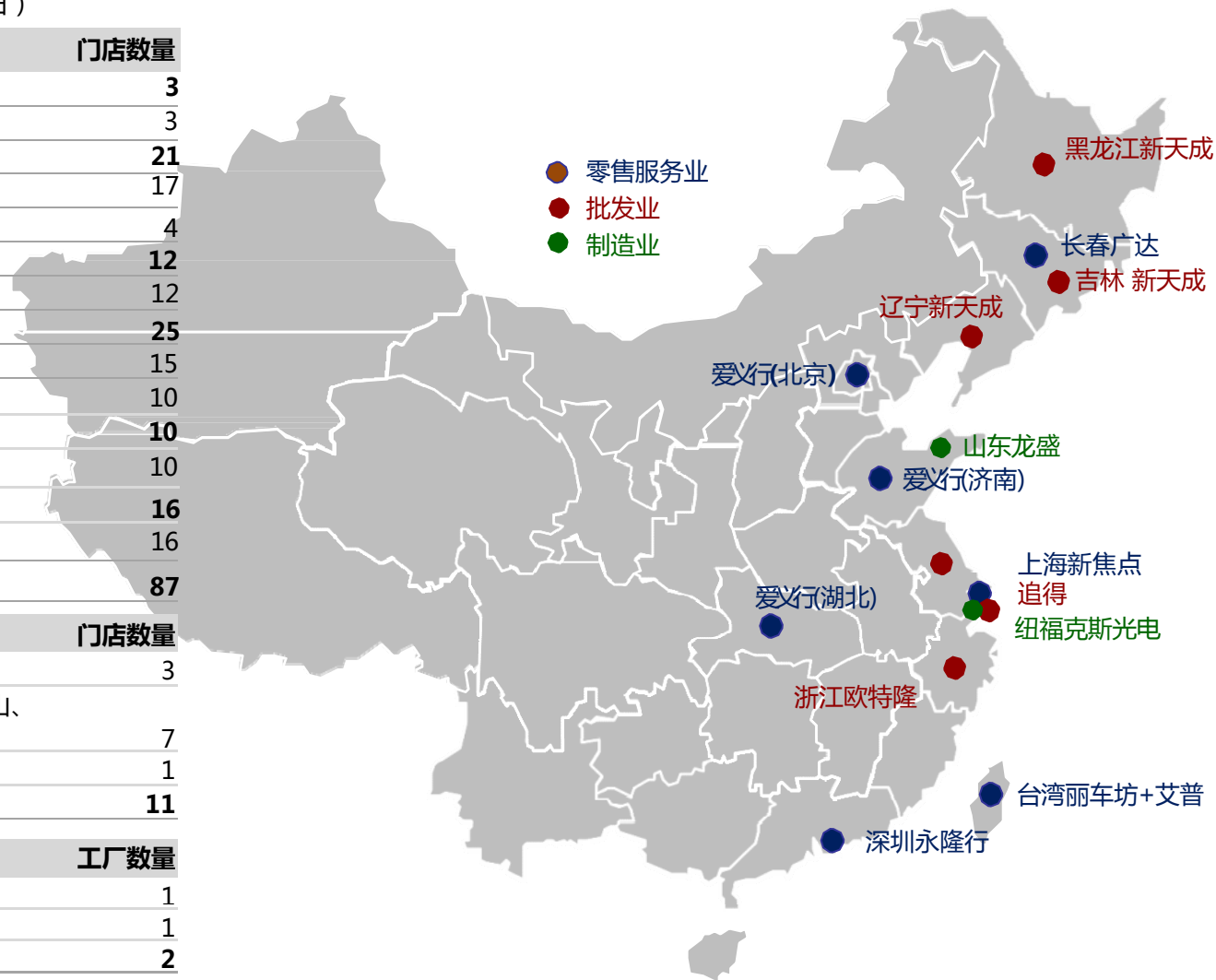
# 公司网络分布

零售服务业门店数量(截至2015年5月20日)

| 地区      | 门店数量 |
|---------|------|
| 华东      | 3    |
| 上海新焦点   | 3    |
| 台湾      | 21   |
| 台湾丽车坊   | 17   |
| 艾普      | 4    |
| 华南      | 12   |
| 深圳永隆行   | 12   |
| 华北      | 25   |
| 爱义行(北京) | 15   |
| 爱义行(济南) | 10   |
| 华中      | 10   |
| 爱义行(湖北) | 10   |
| 东北      | 16   |
| 广达      | 16   |
| 总数      | 87   |

| 批发业展示服务网点                   | 门店数量 |
|-----------------------------|------|
| 浙江欧特隆 (杭州、南京、苏州)            | 3    |
| 新天成 (沈阳、长春、哈尔滨、鞍山、大连、锦州、盘锦) | 7    |
| 追得 (上海)                     | 1    |
| 总数                          | 11   |

| 制造业基地  | 工厂数量 |
|--------|------|
| 纽福克斯光电 | 1    |
| 山东龙盛   | 1    |
| 总数     | 2    |





# 集团愿景与未来整体发展战略

## 集团 愿景

打造中国最大的汽车后市场服务平台，整合与发挥平台上各成员企业的地域与专业优势，为大中华地区的广大车主提供专业、平价、便捷与优质的汽车服务与产品，成为车主值得信赖的汽车管家。

## 发展 战略

- **现有业务：**以拓展售后服务网络为重点，落实城市战略，抢占社区售后门户，完善一站式服务，专注打造车主生态圈的布局
  - ✓ 提高已覆盖城市/区域的门店密度和占有率，增强品牌能见度和影响力
    - 着重进行标准化改造，统一VI形象，完善开店流程
    - 完善采购及配送体系，优化区域门店的零配件保障能力
    - 提升成本控制和市场营销能力
    - 为区域网络叠加保险及金融服务，增强盈利能力
  - ✓ 推出创业计划，改善激励方式，为快速拓展网点提供保障
  - ✓ 整合内外部资源，增强协同
- **择优收购兼并汽车后市场同类或他类业务**，为有潜力的业务搭建平台
  - ✓ 拟收购佳鸿集团，构建覆盖汽车生命周期的闭环汽车服务产业链

# 集团子公司业务概要-北京爱义行

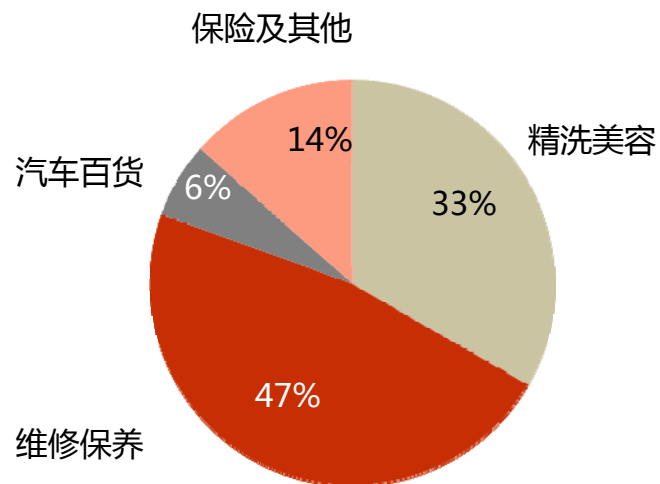


举例

## 基本介绍

- 北京15家直营店、济南10家，武汉10家，员工近1300人
- 北京有3家集中钣喷中心
- 仅北京地区每年洗车总量约110万车次
- 门店已完成从洗美与汽车百货向刚需的汽车维修保养转型

## 北京2014年收入构成 (按服务内容)



## 经营特色

- 标准化、高品质服务
- 洗、美、百货、维修、轮胎、钣喷、保险、改装的全方位一站式服务
- 北京地区中水洗车，全部采用水循环系统，节约成本的同时还是北京市环保龙头企业
- 稳定的管理团队，团队文化强、凝聚力强；培训体系完整，梯队式培养模式

# 集团子公司业务概要-新焦点永隆行



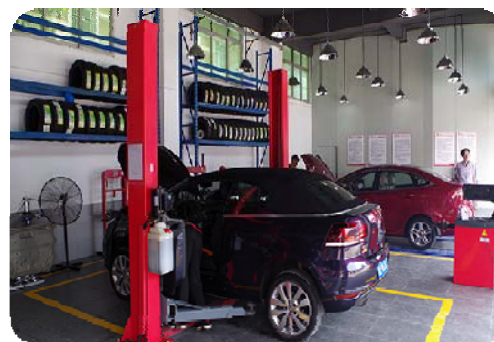
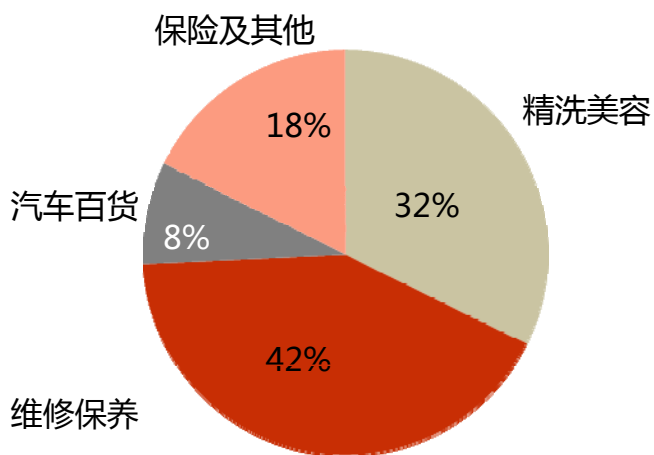
# 永隆行

举例

## 基本介绍

- 深圳12家直营店，员工约450多人
- 以标准化的店面组合拓展服务网络
- 全面推行创业计划，改善员工激励
- 开设新焦点商学院为后续扩张培训及储备人才

## 深圳2014年收入构成（按服务内容）



## 门店特色：

- 创新的社区卫星店与维修钣喷中心相结合的组合开店模式
- 团队文化建设好，凝聚力/执行力强
- 集团标准化店面推广的试验基地，为集团快速扩张奠定基础
- 较强的区域品牌影响力

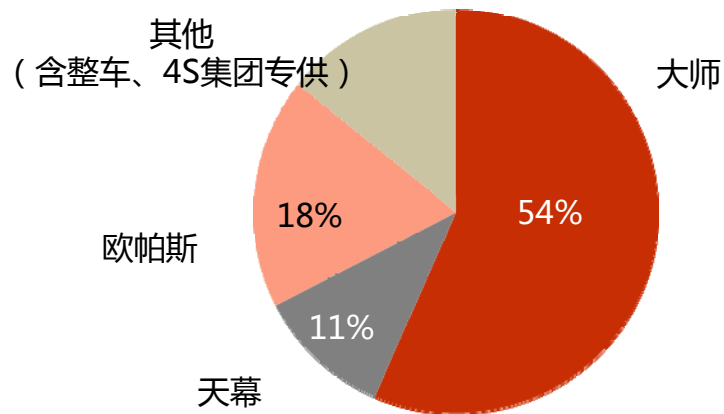
# 集团子公司业务概要-上海追得（汽车太阳膜）

举例

## 基本介绍

- 追得是一家专营汽车防爆膜的品牌公司，业务覆盖全国，员工约90人
- 追得致力为渠道批发商（如浙江欧特隆）、4S集团（中宝、奥通）、整车厂(长安铃木)、中小服务连锁提供自有品牌防爆膜及营销支持。
- 旗下自有品牌大师、天幕在业内有一定知名度；

## 追得2014年收入构成（按品牌）



示范店面



品牌展示区



电脑裁剪区



操作区及贴膜工具展示

## 经营特色：

- B2B中品牌建设及营销能力最强的子公司，是太阳膜行业内最具营销创新能力的团队
- 与国际上主要太阳膜生产厂商均有牢固的战略合作关系，获得极富竞争力的产品结构与资源

# 目录

---

- 集团简介
- 集团最新动向更新
- 附录

## 集团近期整合内外部资源，拓展网络、延伸产品线

---

**1** 推广创业计划，迅速拓展门店网络，加强品牌

**2** 与中石化战略合作，资源互补、拓展门店新模式

**3** 收购佳鸿，延伸豪华与超豪汽车服务产品线

# 1. 创新经营模式，迅速拓展门店网络，提供统一高标准客户服务

借助集团上市公司资本特性，设计极具吸引力的创业计划，协同门店管理人员利益，确保服务品质的前提下，迅速拓展已进驻区域的服务网点，加强区域品牌效应

- 门店维持标准化服务水准的关键在于“人”。设计利益共同体的机制与完备的标准化体系，才能实现终端门店的快速扩张，维持稳定的高水准的客户服务，实现标准化连锁发展
  - ✓ 根据不同地区发展阶段与特点，**探索定制化“创业计划”**：
    - ◆ “集团控股”模式的**创业计划**在深圳已全面推广
    - ◆ “经营者控股、集团后期收购”的创业计划在上海初步试点
    - ◆ 其他变通模式也在摸索中
  - ✓ **标准化的体系建设**：人员招聘、培训，ERP系统，店招、门店装修陈设、集采、优质销售项目等都已形成标准化流程与制度，便于落地与推广
- 遵循行业发展趋势，提供创业平台，帮助有能力、想创业的优秀员工与同业有志之士实现梦想
- **创业计划的设计特点**
  - ✓ 体系完善：已形成高度匹配的各地区总部架构
  - ✓ 可复制性强：完成展店及运营标准化手册
  - ✓ 投资收益：上市公司回购，股份上翻集团实现流通
  - ✓ 信誉保证：上市公司做后盾，15年经营，品质保障
  - ✓ 低成本：大宗商品全国统一集采，增加协同优势

# 举例：深圳地区门店拓展“创业计划”

## 深圳模式“创业计划”的特点

- **模式成熟**：已拓展6家门店，逐步修订改善计划
- **体系完善、可复制性强**：总部架构已搭建完整，建立展店及运营标准化手册
- **个人投资少、零风险**：一比一无息借款及全额退款
- **投资保障**：变现能力强，支持回乡二次创业



首批创业员工



创业门店：平吉店



负责人为入股员工

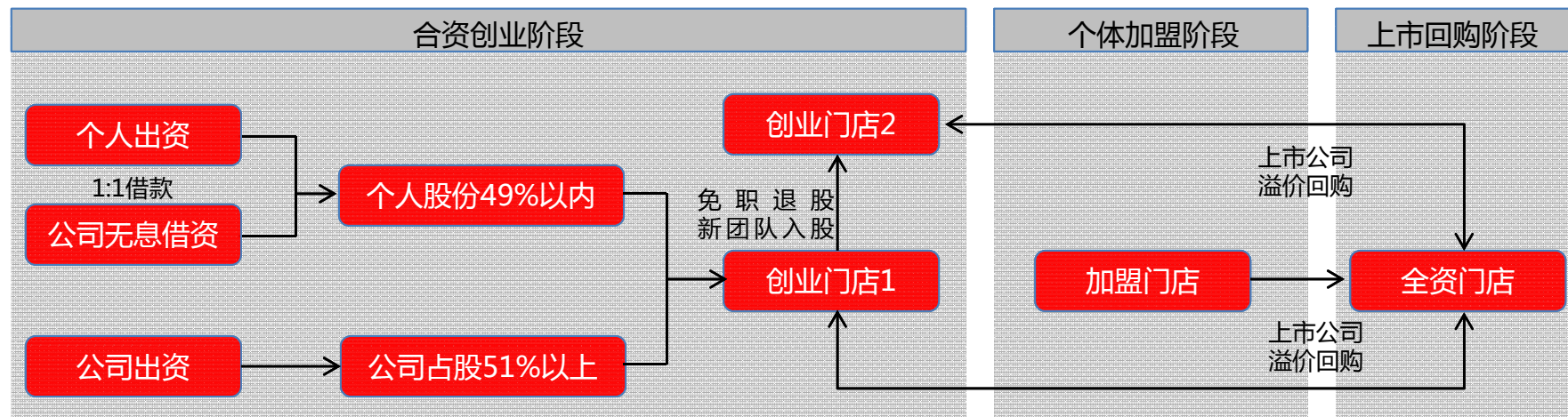


标准化手册



创业门店：东门店

## 股权合作模式





# 举例：建立新焦点商学院，补充门店人才，发掘创业新人

## 基本介绍

- 新焦点商学院是汽车后市场人才培养基地，旨在满足创业计划及汽车后市场高素质人才需求；
- 学院于2015年1月23日正式挂牌成立；
- 学院成立创业基金专户，初始启动创业资金100万元；
- 办学理念：开放、创新、共赢；
- 学院师资力量雄厚，集合众多顶尖的行业研究导师、行业标志性企业领导者以及实战经验丰富的终端精英；
- 学院拥有十多家标杆终端门店及佳鸿豪车超豪车4S店作为实习实训基地。



学院揭牌成立



讲师授课

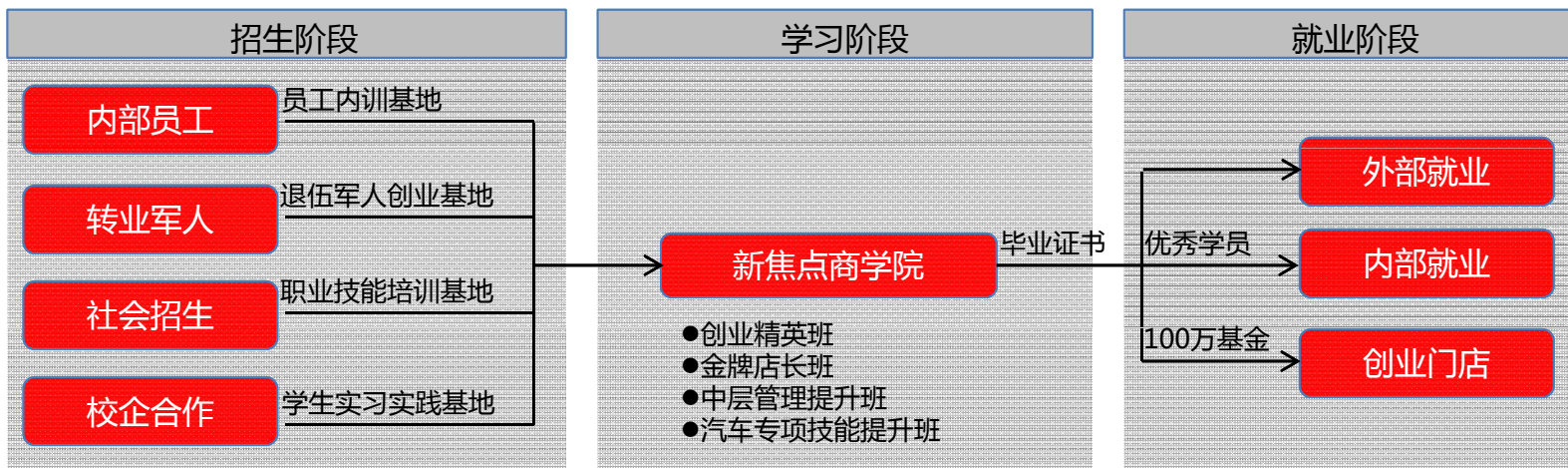


实战案例教学



招生简章

## 教学模式



## 2. 新焦点与中石化跨界合作、资源互补

**2014年集团与中石化达成战略合作，依托中石化的资源优势，结合新焦点集团的汽车后服务管理能力与专业，试点合作经营汽车后服务连锁店**

- **湖北试点**

新焦点旗下北京的服务品牌“新焦点爱义行”与湖北中石化率先联手试点，以中石化湖北体系内的加油站为基础，合作拓展“新焦点爱义行+易捷”中小型汽车服务连锁店

- **目标**

双方计划3年内仅湖北地区开发300+家中石化加油站内的汽车服务门店，其门店位置可由新焦点按经营需求随意选择

**该战略合作可显著提升集团在华中地区的品牌知名度与市场占有率，且成功试点后可持续推进复制于全国其他区域以占据加油渠道汽车售后服务门户**



### 3. 拟增资收购深圳佳鸿，完善汽车服务产业链

- **新焦点于2015年3月宣布拟增资3亿元收购深圳佳鸿50%股权**

- ✓ 迅速拓展本集团汽车连锁服务网络；
- ✓ 在现有业务的基础上增加具有更高毛利率及较强客户粘性的高端汽车售后服务产品线，改善本集团现金流和盈利能力；
- ✓ 接触到领先的超豪华及豪华生产商，拓展豪华汽车车主庞大的售后服务市场以及获取综合汽车相关产业价值链的价值

- **佳鸿简介：中国领先的超豪华汽车经销商集团**

- ✓ 佳鸿成立于2001年，主要经营豪华、超豪华进口车以及二手豪华车的销售及售后等业务，是目前全中国领先的豪华及超豪华汽车授权经销商集团之一；
- ✓ 佳鸿在深圳、东莞、广州、珠海、厦门、泉州、贵阳、昆明、重庆、长沙、济南、青岛、太原、成都、郑州等一线及二线经济发达城市运营27家豪华及超豪华汽车旗舰4S，5S店，城市展厅及售后服务中心店
- ✓ 佳鸿旗下主要经营汽车品牌：劳斯莱斯、法拉利、玛莎拉蒂、宾利、宝马、奥迪、进口大众、捷豹、路虎、迷你、凯迪拉克及英菲尼迪



# 目录


---

- 集团简介
- 集团最新动向更新
- 附录

# 公司各服务微信公众号

| 版块    | 公众号        | 微信号               | 二维码   |
|-------|------------|-------------------|---|
| 零售服务业 | • 北京爱义行    | • beijingaiyihang |    |
|       | • 济南爱义行    | • jinanaiyihang   |    |
|       | • 广达汽车服务连锁 | • zggdqcfwls      |   |
|       | • 上海新焦点    | • shxinjiaodian   |  |
|       | • 永隆行汽车服务  | • NFA-SZ          |  |

# 公司各服务微信公众号

| 版块  | 公众号         | 微信号           | 二维码   |
|-----|-------------|---------------|---|
| 批发业 | • 新天成       | • lnxtc2013   |    |
|     | • 浙江欧特隆     | • zjotl201314 |    |
|     | • 大师贴膜上海旗舰店 | • astrace001  |   |
| 制造业 | • 纽福克斯      |               |  |



新焦点汽车技术控股有限公司  
New Focus Auto Tech Holdings Limited

---

**谢谢**

**THANKS**

20/5/2015

[www.nfa360.com](http://www.nfa360.com)

## 鼓包不再怕 中国首家轮胎保障计划发布

2015年5月20日，途虎养车网、新焦点集团（HK:0360/TW:9106）携手众安保险在上海联合召开“I love 轮胎-中国首家轮胎保险新产品”发布会。途虎养车网 CEO 陈敏，新焦点集团 CEO 张健行与众安保险 CEO 陈劲共同出席发布会，与到场嘉宾一起开启并见证了这场轮胎和保险的“爱情”。

据了解，自5月15日开始，凡是在途虎养车网（17寸以上）和新焦点门店（14寸及以上）购买轮胎，即可免费获赠轮胎保障服务。如果车主在使用过程中出现轮胎鼓包或爆胎等意外损坏，购买轮胎时间在0-6个月的可获得80%的赔付，7-12个月可获得60%的赔付。

在发布会上，三家公司分别从汽车后市场发展趋势，线上与线下维修保养服务特别是轮胎服务痛点，以及这次发布的轮胎意外保险产品三个维度进行了深入浅出的剖析。途虎养车网和新焦点相关负责人表示：伴随着中国连续多年成为全球第一大汽车市场以及汽车保有量的不断攀升，为汽车保驾护航的轮胎也成为广大车主关注的焦点。区别于其他汽车零件，轮胎向来都是汽车最易磨损的部件之一，使用不当很容易引起损伤、鼓包、甚至是爆胎。出现问题后，厂商、服务商及消费者往往会因为责任归属等问题，引起一系列纠纷。众安保险负责人表示：在中国车险市场上，轮胎理赔属于车险的一个空白地带，很多保险公司都会以轮胎单独破损不属于保险责任为由拒绝理赔，给广大车主带来了很大的困扰。无论是深耕线上汽车后市场的途虎养车网，还是致力于线下售后服务连锁的新焦点集团，都深刻地认识到各自车主客户及自身所面临的难题。于是途虎养车网、新焦点集团联合众安保险进行产品创



新，孕育了中国首个轮胎保险新产品。

当天，新产品发布之后，三家 CEO 更与到场嘉宾一起就汽车后市场发展前景及互联网+等几个议题进行了深入的探讨。

此次途虎养车网、新焦点集团与众安保险三家公司线上、线下齐聚一堂，跨平台联手发布轮胎保险新产品。三家在发布会现场均表示，未来如果有机会还将继续业务创新，不排除未来联手推出更多实惠车主、提高服务附加值的新产品。

#### **关于途虎：**

途虎养车网于 2011 年创立于上海，是中国第一家养车类 B2C 电商平台，主营轮胎、机油、汽车保养、汽车美容等产品。为客户提供：线上预约+线下安装的养车方式。

在线上，客户可通过网站、电话、微信、APP 以及各大电商平台等渠道购买途虎的商品与服务。在线下，途虎目前有超过 6000 多家合作安装门店，服务能力覆盖 30 个省级行政区、266 个城市。安装门店可为客户提供先安装后付款的服务，有力地保障途虎客户的良好购物体验。

目前，途虎养车网已经成为中国最大的汽车后市场 B2C 电商平台。

#### **关于新焦点：**

新焦点集团(HK:0360/TW:9106)是大中华地区的最大的汽车售后服务连锁品牌，是目前同行业唯一香港主板上市企业，目前在大陆 9 省 10 多个城市和台湾地区拥有近百家直营

连锁服务网点，提供的服务包括汽车维修保养、精洗美容、钣金喷漆、保险代理与汽车百货和配件销售。

新焦点的直营网点包括 1000m<sup>2</sup> 以上的一站式汽车服务店，100-300m<sup>2</sup> 的便民型社区店与加油站店，以及配套的大型钣喷和维修中心。新焦点的网点正在高速扩张中，其致力于打造中国最大的汽车后市场服务平台，整合与发挥平台上各成员企业的地域与专业优势，为车主提供专业、平价、便捷与优质的汽车服务，成为车主最信赖的汽车管家。

#### **关于众安保险：**

众安保险总部设在中国上海，注册资本金 10 亿人民币，业务经营范围包括：与互联网交易直接相关的企业/家庭财产保险、货运保险、责任保险、信用保证保险、短期健康/意外伤害保险。

作为国内首家互联网保险金融机构，众安保险业务流程全程在线，全国均不设任何分支机构，完全通过互联网进行承保和理赔服务。

#### **途虎媒体联络人**

王 馨玉

邮箱：[wangxinyu@tuhu.cn](mailto:wangxinyu@tuhu.cn)

电话：13301063480

#### **新焦点媒体联络人**

刘 小华

邮箱：[gavin\\_liu@nfa360.com](mailto:gavin_liu@nfa360.com)

电话：13818224235