

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*

(于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13.09(2)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二零一三年七月二十三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
洪偉弼

香港，二零一三年七月二十三日

於本公佈刊發日期，本公司董事會包括以下董事：執行董事－洪偉弼、洪瑛蓮、張瑞展、Douglas Charles Stuart FRESCO 及Edward B. Matthew；非執行董事－許明全及張安黎；以及獨立非執行董事－杜海波、周太明、汪啓茂及張天誌。

* 僅供識別



新焦点汽车技术控股有限公司

— 集团首席执行官 张瑞展



2013年7月
仅供新焦点集团记者会使用·严禁转载



公司概况



新焦点集团概览

新焦点集团（港股代码0360；台股代码9106）是**大中华地区最大的一站式汽车售后服务连锁业者之一**，集团目前在两岸三地已有约**200家**的营运据点，其中**直营服务零售门店约90家**。

除了提供广大车主快捷且便利的汽车售后服务外，新焦点集团下另两大体系业务为：商业客户批发体系及制造体系。商业客户批发体系分布于13个重点省份并握有许多畅销商品省籍独家代理权，客户族群以国内大型4S店居多，也供应街边小店。制造业享誉国际，为众多全球一线汽车知名品牌的OEM制造伙伴，并竭力投入产品设计与研发，以“轻、薄、短、小、智慧化和环保节能”的特点深入消费市场。集团总人数近5,000人。

零售业

- 拥有约90家直营服务零售门店：
 - 一站式门店：完整的套装服务，主要提供服务包含汽车基础保养，精洗美容，快修快保，钣金喷漆与百货配件销售
 - 所有门店均设立于一线大城市（北京、上海、深圳、济南、长春及台湾）
 - 与全球顶尖汽车相关企业缔结合作协议，成为其在中国的首选合作伙伴

制造业

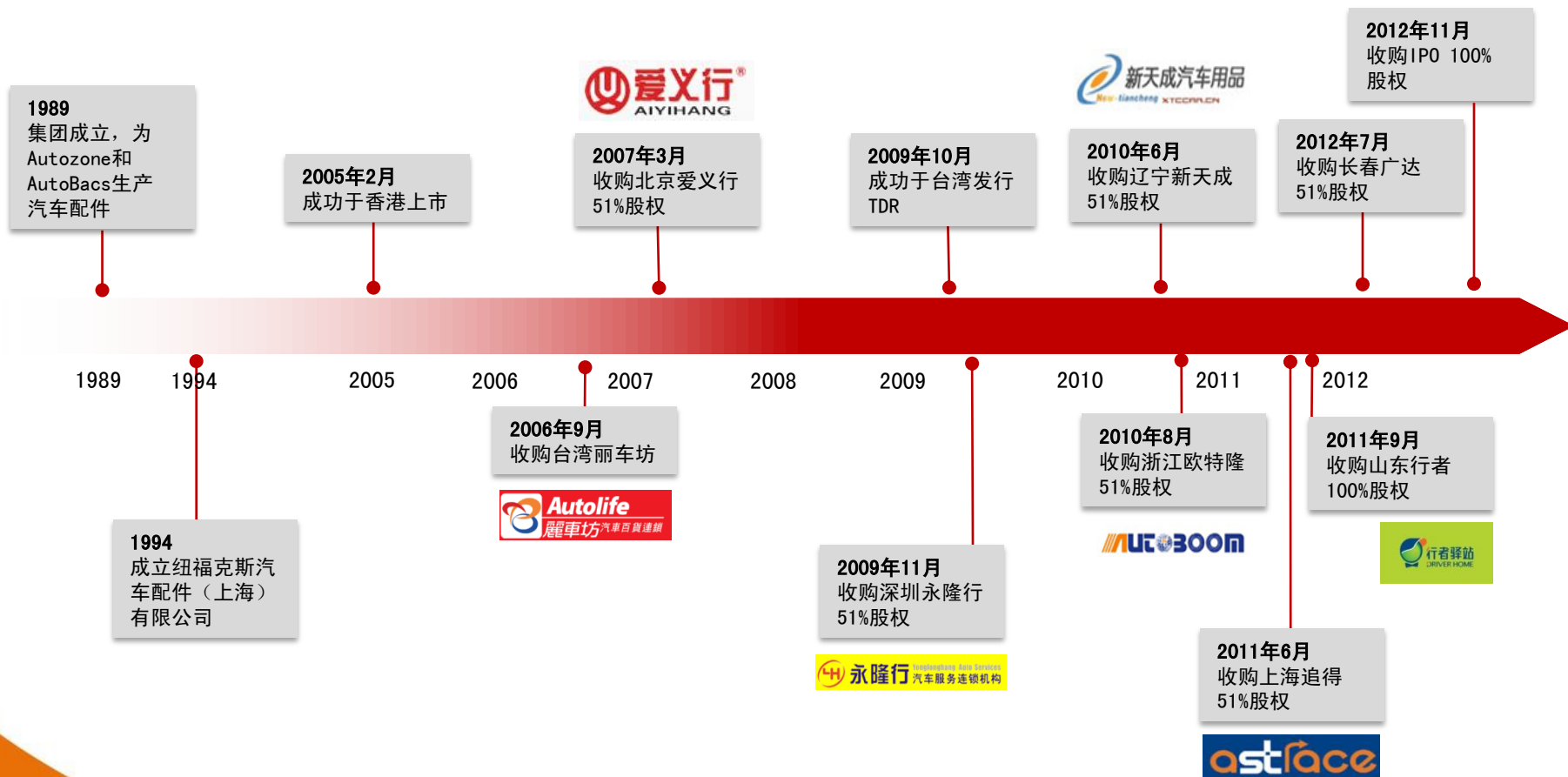
- 主要制造与销售汽车电子类与电源类配件
- 目前生产商品超过80%皆为外销，主要客户分布于北美洲，包含Canadian Tires, Costco, Autozone and Walmart
- 2012年6月引入新管理团队，业务蓬勃发展

批发业

- 横跨国内主要省份
- 四大主要子公司：
 - 浙江欧特隆
 - 新天成
 - 追得
 - 湖北欧特隆
- 主要客户包含：国内大型4S店，小型一站式服务连锁店与小型路边私营店

新焦点集团简介: 主要发展及里程碑

从制造业者, 转型成功并以建立“一站式服务零售体系”为目标



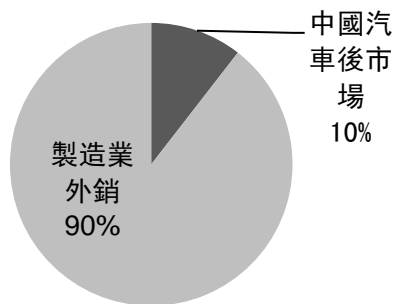
由出口型制造业者成功转型为致力于大中华市场的服务业者

服务业为集团整体业绩提供巨大贡献

2006年及2012年销售额

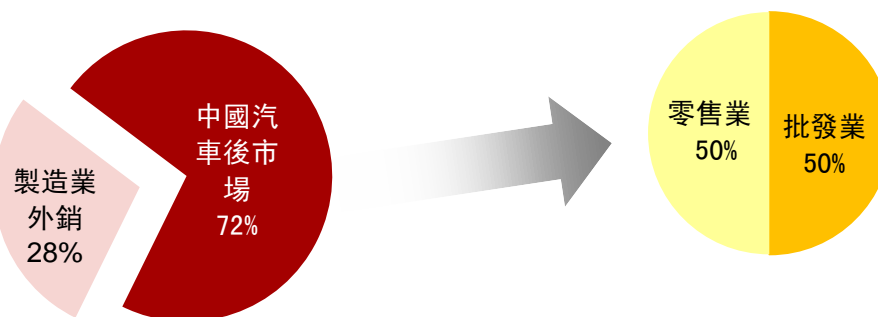
2006

集團总销售额：人民币5.33亿



2012

集團总销售额：人民币13.979亿



- 服务业将提高重点城市的一站式服務门店密度，提升营运表现与服务质量，积极开设更多服务据点，并兼并收购潜在对象，逐步扩张
- 制造业将持续强化产品研发能力及营销网络，巩固现有客源也拓展新业务，以扩大市场份额。同时节省费用，优化供应链流程以提高业绩

新焦点核心竞争力

1

极具潜力的产业前景：
中国汽车市场增长迅速且市场尚未成熟

2

拥有广泛分销网络的市场领导者：
中国及台湾市占率最高的汽车后市服务连锁零售业者

3

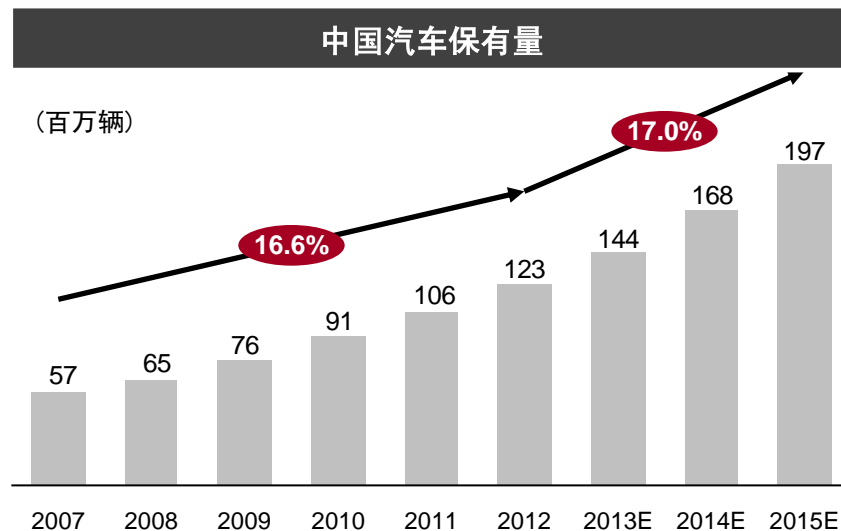
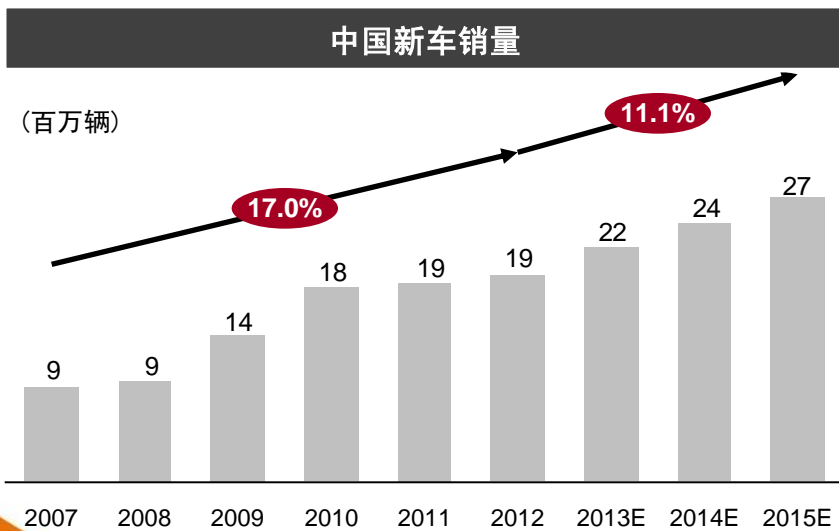
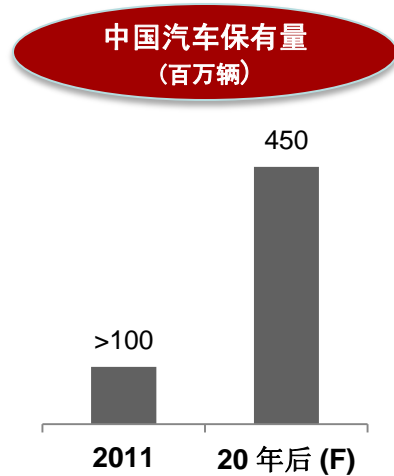
提供国内客户优质服务的一站式连锁企业：
广泛的零售服务门店提供便捷及高质量的服务



1 极具潜力的产业前景：中国市场

中国汽车市场增长迅速，市场尚未成熟

- 2007-2012年，中国新车销量年均复合增长率17%
 - 预计中国汽车新车销量在第十二期五年计划期间年均复合增长率可达9.4%，到2015年底新车销量可达到2,700万辆
- 中国汽车市场渗透率低
 - 中国汽车/人口比例仅为8%而美国为90%，日本为63%
 - 随着中国人均GDP的提高，预计中国与发达国家在汽车渗透率方面的差距将逐步缩小

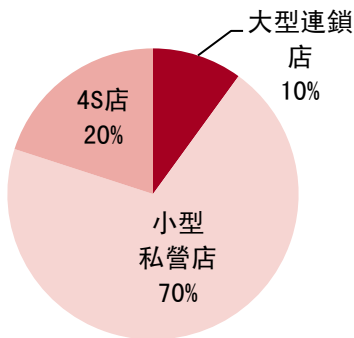


1 极具潜力的产业前景（续）

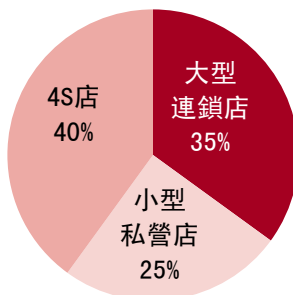
汽车后市场发展潜力巨大

汽车后市场分布比较：中国大陆、台湾和美国

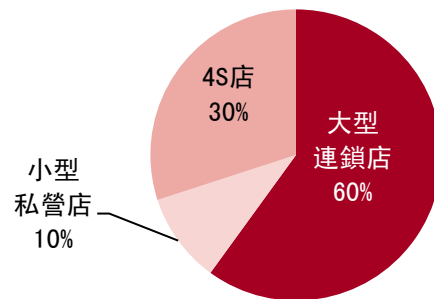
中国



台湾



美国



中国大陆及台湾

- 在中国，一站式连锁店的品牌知名度尚低：
- 4S店：大部分市场份额被4S店占有。售价虽高但服务品质较有保证
- 小型路边私营店：提供之服务相对低端，标准化困难
- 预计在中国，目前仅有10%市占率的连锁店将迅速增长，中国汽车后市场的竞争态势与组成将逐渐改变

多数发达国家

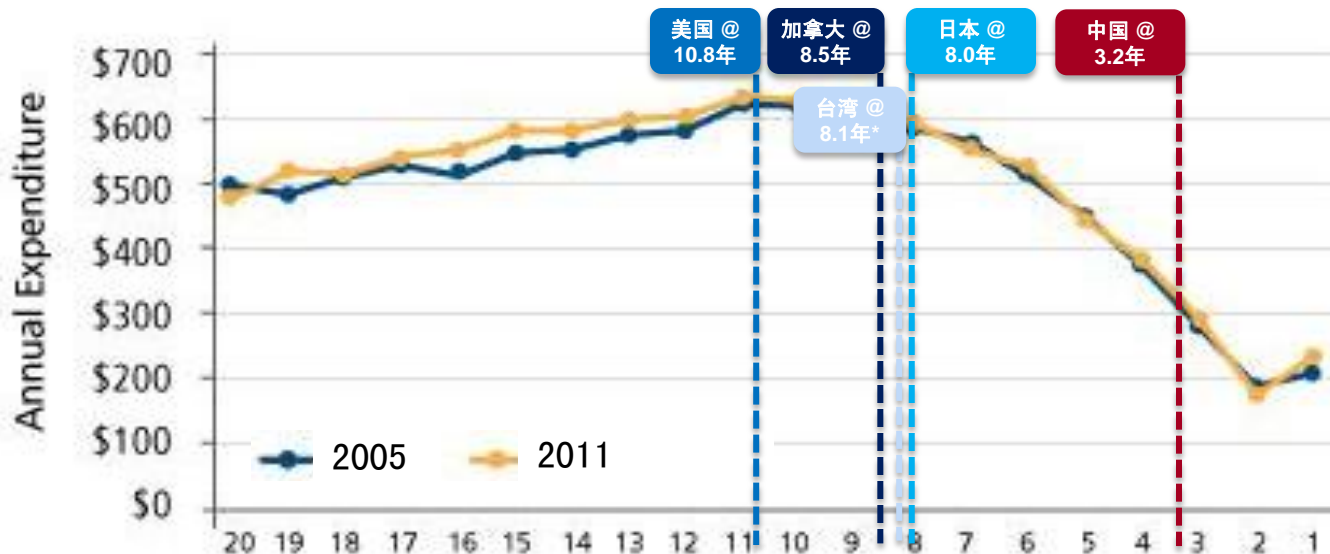
- 成熟的汽车后市场组成：
- 规模大、一站式连锁门店是行业的领导者：提供成本效益高、品牌价值大及标准化的服务
- 连锁门店占市场份额的60%，小型路边私营店占10%

数据源：统计局、中国汽车工业协会、凯富利分析

1 极具潜力的产业前景（续）

广大消费者的心态与习惯将逐渐成熟

特定国家的汽车年度开支及车龄



车龄不断上涨：临界点即将到来

在美国，一辆车龄11年的车每年平均花费633美元

- 中国逐渐老化的乘用车预计将为汽车后市场的增长作出进一步贡献
 - 车龄增长后车辆维修及养护的频率及费用都将提升
- 平均车龄（截至2011年）： 美国10.8年， 加拿大8.5年， 台湾8.1年， 日本8年， 中国3.2年

数据来源：NPD Car Care Trac Consumer Research December 2010 / NPD Data Center March 2012 and newsrun
注*：截止2012年7月

新焦点核心竞争力

1

极具潜力的产业前景：
中国汽车市场增长迅速且市场尚未成熟

2

拥有广泛分销网络的市场领导者：
中国及台湾市占率最高的汽车后市服务连锁零售业者

3

提供国内客户优质服务的一站式连锁企业：
广泛的零售服务门店提供便捷及高质量的服务



2 拥有广泛分销网络的市场领导者

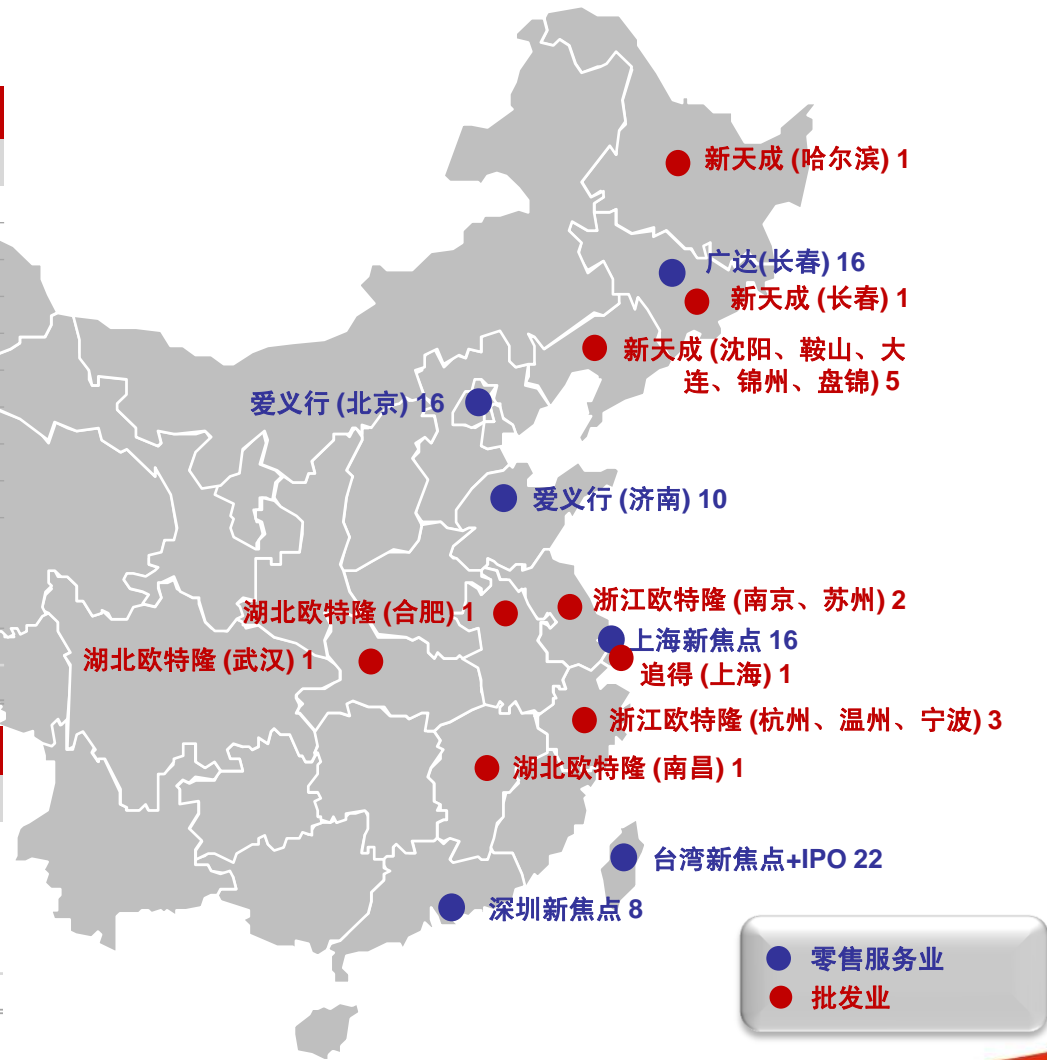
两岸三地门店分佈版图

B2C门店数量 (截至2013年6月底)

地区	门店数量
华东	16
上海新焦点 (一站式)	3
上海新焦点 (大润发)	13
台湾	22
台湾新焦点	19
IPO	3
华南	8
深圳新焦点	8
华北	26
爱义行 (北京)	16
爱义行 (济南)	10
东北	16
广达	16
总数	88

B2B门店数量 (截至2013年6月底)

子公司	门店数量
浙江欧特隆	5
新天成	7
追得	1
湖北欧特隆	3
总数	16



2 拥有广泛分销网络的市场领导者

新焦点是中国及台湾市占率最高的连锁零售体系

竞争状态

美国：均未涉及中国及台湾市场



日本参与者：



(目前在中国有六家店)

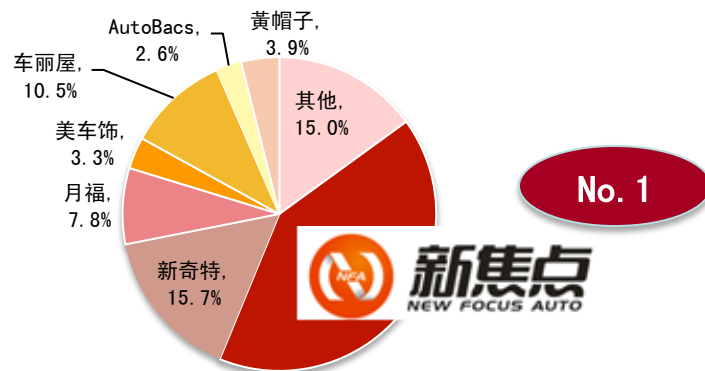


(目前在中国有四家店)

其他参与者

成千上万的街边小店

中国及台湾一站式服务市场市场分布 (依门店数量为基础, 截止2012年9月)



	中国市场	NFA	其他本地竞争者
一站式服务门店		拥有88家门店, 分布在北京、上海、济南、深圳、成都及台湾	<ul style="list-style-type: none"> • 新奇特: 福建、江苏及浙江, 共24家门店 • 月福: 北京, 共12家门店 • 美车饰: 上海, 共5家门店 • 车丽屋: 台湾, 共16家门店 • 成千上万的街边小店
批发门店		拥有16家门店, 分布与浙江、苏州、安徽、河北、辽宁、江西及吉林等	几百家当地小规模竞争者

新焦点核心竞争力

1

极具潜力的产业前景：
中国汽车市场增长迅速且市场尚未成熟

2

拥有广泛分销网络的市场领导者：
中国及台湾市占率最高的汽车后市服务连锁零售业者

3

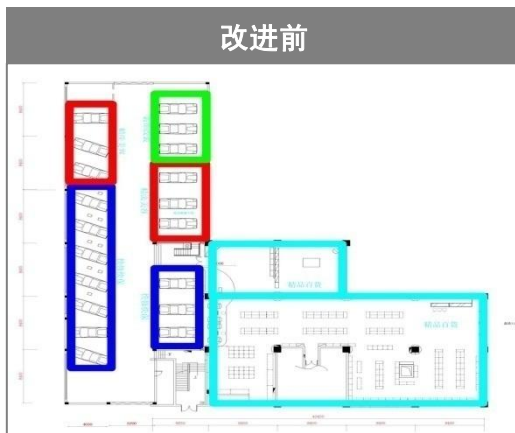
提供国内客户优质服务的一站式连锁企业：
广泛的零售服务门店提供便捷及高质量的服务



3 提供国内客户优质服务的一站式连锁企业

门店改进：旧店布局vs. 新店布局

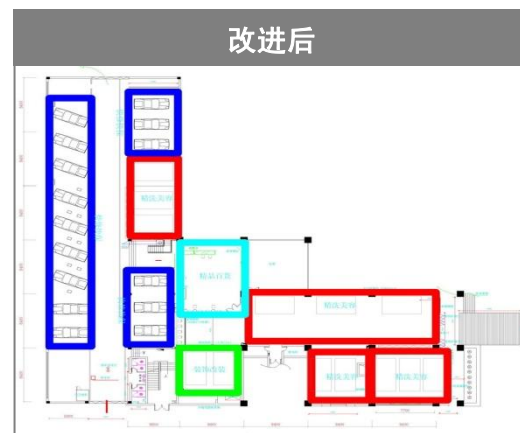
- 机洗
(不需要室内面积)
- 精洗
- 维修保养
- 贴膜
- 配件



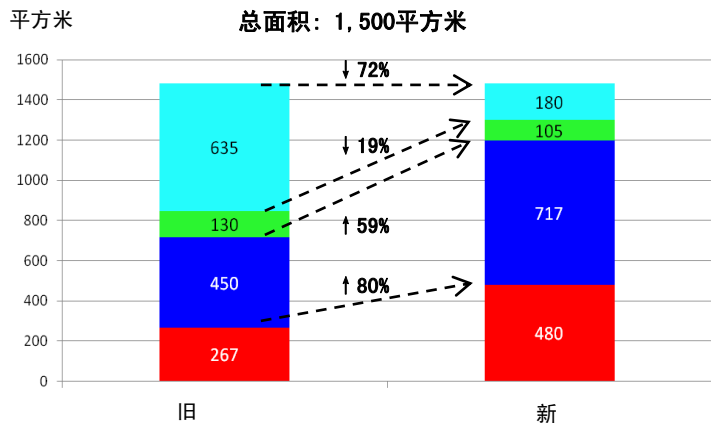
门店面积调整

据管理层讨论，各部分面积将按照理想的营业收入结构进行调整：

- 机洗：11%
- 精洗：17%
- 贴膜：10%
- 维修保养：55%
- 配件：7%



各部分面积调整



3 提供国内客户优质服务的一站式连锁企业 零售服务连锁门店提供便捷及高质量的服务



整改之后
单店平均每日来客
量：360辆车

机器洗车

专业精洗
美容

改装

快修快保
车身修理

百货

平均每日
来客量

215辆 (60%)

28辆 (8%)

8辆 (2%)

72辆 (20%)

36辆 (10%)



上海吴中店整改后的门店模式





2013年-2015年战略展望



2013年 - 2015年战略展望

新焦点，市场的领导者及先驱者

市场领先地位
及强有力的盈利能力

(2015年300家
直营门店)



完全整合的服务连锁，
统一品牌，统一管理，
统一系统：



“相同的形式、
外观和感觉”

优异的财务表现，
重视盈利及现金流



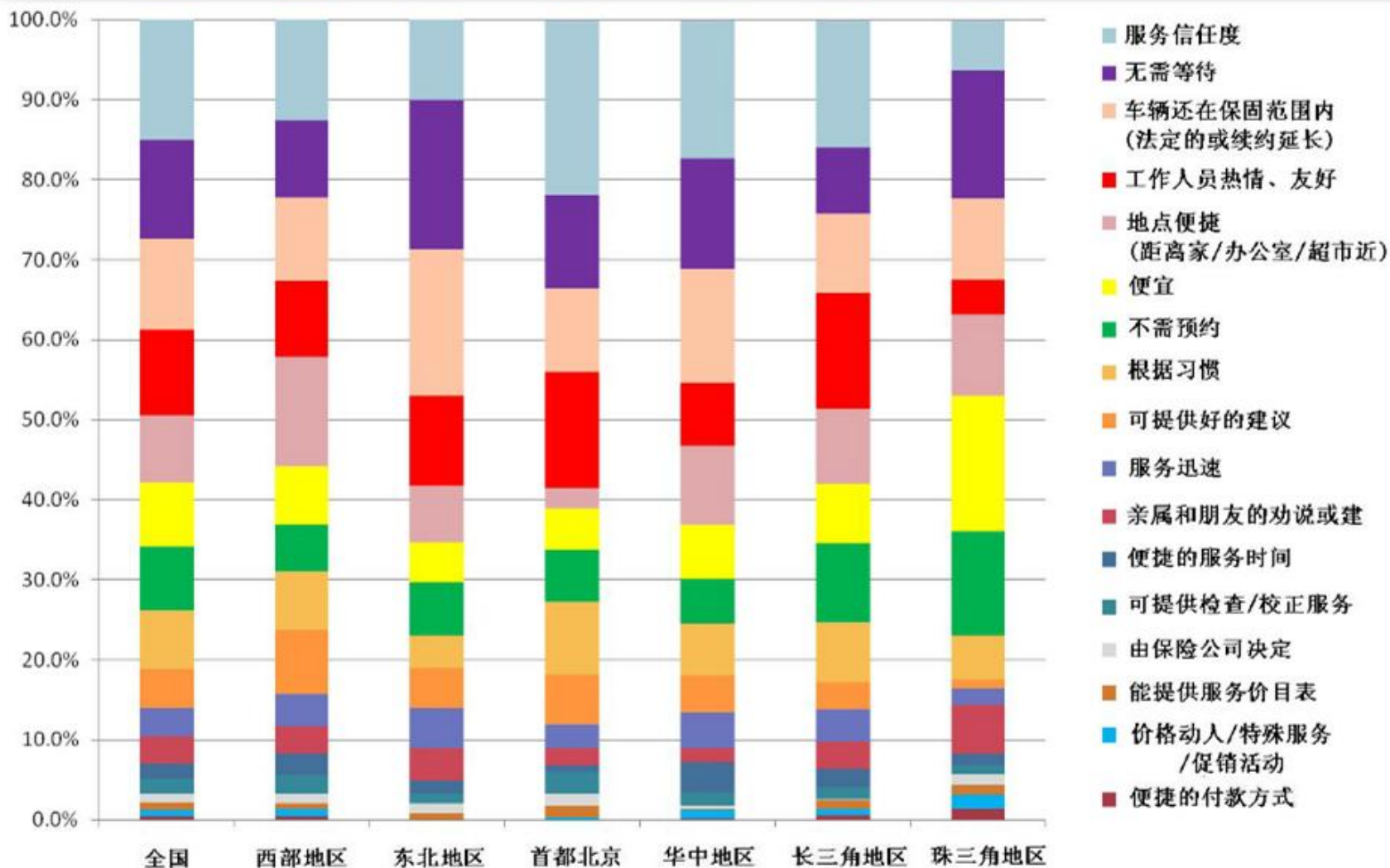
如何抢占巨大市场？

抢占市场5大要点



1 优异的服务质量

服务信任度、等待时间与服务态度为车主最重视的因素



2

成为客户眼中值得信赖的品牌



完全整合的服务连锁：统一品牌，统一管理，统一系统



拥有广泛分销网络的市场领导者：两岸占率最高的连锁零售体系



品牌主导+独家合作：与业界领军品牌创造品牌协同效应



“焦点机油服务”

Mobil® 美孚®



- 与埃克森美孚签署战略合作协议，首创亚太地区前所未见的“焦点机油服务”。将于新焦点全国门店指定的维修保养工位设置。该项服务将成为新焦点维修保养的焦点服务
- 全自动化的“中央监测式加油设备”保证服务质量与施工效率，为爱车健康把关，提供全国车主最快捷、最有价格竞争力的服务

始于2013年7月

差异化产品及独特卖点

打造全新精洗美容团队并发展高端SPA服务

技术改进

- 专有的汽车精洗美容化学溶剂
- 目前产品批发至马来西亚、香港、日本、印度尼西亚、澳大利亚及美国
- 以下产品的独家分销代理：
 - ✓ 大中华区及马来西亚美国抛光品牌 “Fire Glaze”
 - ✓ 德国品牌 “AR MARKETING GROUP”
- 分别在台湾及中国的26家、9家特许经营门店设立汽车美容中心及汽车保养系统（在台湾台北开设3家精洗美容直营店）



在台湾增加专业精洗美容服务

益处：

- 服务范围扩张
- 更高的毛利
- 形象提升，尤其是高端客户群
- 门店总体财务及营运表现提升



强有力的渠道管理和营销支持

完善的内部管理制度及各项工作的 workflows

从机洗开始，新焦点为每位客户建立综合档案，其中的数据可供进一步销售服务



第一步:识别车牌

第二步:建立客户档案、检查记录及消费喜好

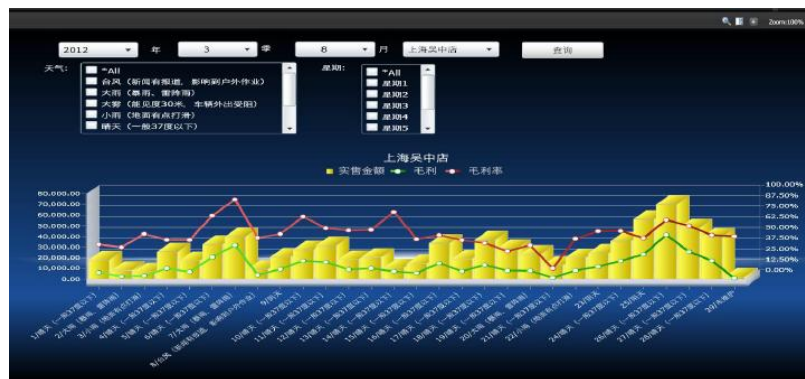
第三步:保存记录供再销售及分析之用



机洗完成



完整的数据库提供全面性的门店营运总览



5

充足的资金及财务实力

新焦点拥有的是“资本+知本”



2005年成功于香港证券交易所上市
2009年成功于台湾证券交易所发行TDR
为大中华区唯一一家汽车后市场服务业上市公司



NEW FOCUS AUTO

免责声明

本新闻稿包含的前瞻性陈述包括(但不限于)下列各项有关的表述:

- 经营计划或未来营运目的或未来市场定位
- 未来财政表现预期
- 多项会报陈述所基于的假设

本会报使用「预计」、「相信」、「预期」、「计划」、「或会」、「将会」、「预料」、「计划」、「预测」等字词及类似语句,旨在识别前瞻性陈述。

该等陈述乃新焦点汽车技术控股有限公司(「新焦点」,以及其附属公司,「新焦点集团」)按其现时所知的状况因素所作出的。其不能保证该等前瞻性陈述的准确性,而前瞻性陈述亦非对未来表现的保证。鉴于风险及不明朗因素,前瞻性事件及情况不一定会按预期的方式发生或根本不会发生。当中的风险及不明朗因素可包括(但不限于)下列方面:

- 总体经济、民生、营商、政治及法治的条件及变化;
- 利率、外币汇率、股票价格或其他比率或价格的变化或波动;
- 因市场竞争、价格波动、市场供应需求、竞争对手的行动及法律、税务与监管制度转变所致的销售风险;
- 法律、会计准则、其他规则及/或法规的任何变化及违规风险;
- 与收购、出售、折旧资产及设备,及厂房设施营运相关的规则及法规变化;
- 因意外或不可预见的事件所致的业务中断;
- 无法为发展项目获批所需文件及批准;
- 无法合并新焦点集团内新增成员公司以实现协同效应;或
- 法律赔偿、责任及诉讼

前胆性陈述仅说明截至本会报日期的状况,新焦点并无任何责任更新或无意以其他方式修订任何前瞻性陈述。有关其他信息,投资者可参考新焦点的年度报告、其向台湾证交所及香港交易所所提交的申报,以及于新焦点网站内公布的信息。