



世纪联合控股有限公司
公布于香港联合交易所有限公司主板上市计划详情
股份代号为 1959
全球发售 125,000,000 股股份
每股发售价介乎 1.01 港元至 1.23 港元



投资摘要

- 世纪联合为中国广东省中山市最大的 4S 经销集团¹，按销量计，集团拥有中山市的大部分市场份额，主要品牌包括东风启辰、北京现代、东风日产及雪佛兰等。
- 世纪联合为客户提供全面的汽车相关产品及服务，凭借多年的机动车销售及维修服务经验，以及中山市 4S 经销门店的数量，将销售及其他综合性汽车服务相结合，此一站式汽车生态系统在中山市乃独一无二。
- 集团旗下新捷豹路虎 4S 经销门店已于二零一九年第二季度开始营业，集团计划透过于可辅助现有销售及服务网络的位置开设新经销门店，即新凯迪拉克门店、新捷达品牌（一汽大众新品牌）门店及新能源汽车商城扩大销售网络。
- 2018 年溢利及其他全面收入按年上升 12.1%，达人民币 34,438 千元。

（香港讯，2019 年 9 月 30 日）中国广东省中山市最大¹的 4S 经销集团世纪联合控股有限公司（「世纪联合」或「集团」）今天公布于香港联合交易所有限公司（「香港联交所」）主板上市计划的详情，股份代号为 1959。

¹ 根据华通人报告，於二零一八年十二月三十一日，按 4S 经销门店数量计

2019 年 9 月 30 日

发售详情

集团拟发售合共 125,000,000 股股份（「发售股份」）（视乎超额配股权行使与否而定），其中 90% 用作国际配售（可予调整及视乎超额配股权行使与否而定），余下 10% 用作香港公开发售（可予调整）。指示性发售价范围介乎每股发售股份 1.01 港元至 1.23 港元，每手买卖单位为 2,000 股股份，入场费约 2484.79 元。

香港公开发售于 2019 年 9 月 30 日（星期一）上午九时开始，并于 2019 年 10 月 11 日（星期五）正午十二时结束。最终发售价及分配结果预计将于 2019 年 10 月 17 日（星期四）公布。世纪联合的股份预期将于 2019 年 10 月 18 日（星期五）开始在香港联交所主板买卖。

富强金融资本有限公司为是次上市的独家保荐人。富强证券有限公司、茂宸证券有限公司及山证国际证券有限公司为联席全球协调人。富强证券有限公司、茂宸证券有限公司、山证国际证券有限公司及安信国际证券(香港)有限公司为联席账簿管理人及联席牵头经办人。利弗莫尔证券有限公司及中国北方证券集团有限公司为副牵头经办人。



投资摘要

领先的 4S 经销集团，有能力在中国增长相对较快的市场中抓住机遇

作为中山市历史悠久，销售及服务网络最大及最成熟的4S经销集团之一，按销量计，集团拥有中山\市的大部分市场份额，主要品牌包括东风启辰、北京现代、东风日产及雪佛兰等。

根据华通人报告，按经济增长及乘用车市场增长计，中山市为增长较快的城市，于二零一三年至二零一八年，中山市的新乘用车登记数量增长高于广东省及中国，按车辆及销售收益计，复合年增长率分别为13.9%及14.0%。华通人预计，快速增长于未来几年将会持续。集团相信，其战略重点及在中山市的市场领先地位，以及对中山市场的熟悉度，使其能够把握中山市及邻近地区机动车销售及综合性汽车服务的强劲增长潜力。

此外，集团经验丰富的销售及维修人员、庞大的销售及服务网络以及其他综合性服务产品，使其能够维持一个有竞争力的专属生态系统，以满足新潜在客户及现有客户的广泛汽车需求。集团相信，这种一站式生态系统有助于集团将其他经销商的车主转变为向集团购买机动车／订阅集团的服务，

2019年9月30日

并改善现有客户的粘性。

广泛网络、庞大客户基础、高盈利的综合性汽车服务业务

集团为客户提供全面的汽车相关产品及服务，包括机动车销售（新车及二手车）及其他综合性汽车服务，即维修服务（包括维修及保养服务、零部件销售、汽车养护服务及二手车保修服务）、配件销售、保险代理服务及其他增值服务。集团过去在提供其他综合性汽车服务方面积累丰富的经验，并于往绩记录期间得以增长。集团认为，其凭借多年的机动车销售及维修服务经验，以及中山市4S经销门店的数量，将销售及其他综合性汽车服务相结合，在中山市中高档中外合资及国际汽车品牌市场中乃独一无二。

由于其他综合性汽车服务的毛利率较高，其不仅创造越来越多的经常性收益，而且对整体盈利能力作出重大贡献。

与领先的中高档乘用车制造商建立长期稳固的关系

世纪联合已与众多领先的汽车制造商建立长期稳固的业务关系。于往绩记录期间，集团中山市经营4S经销门店专营相关汽车制造商授权的以下品牌：东风日产、北京现代、一汽丰田、一汽大众、东风启辰、雪佛兰及别克。集团创造销售及利润的既有能力有助于增强与该等制造商的持续关系及为战略目标提供信誉。

集团的现有经销店已建立良好的往绩记录，并获汽车制造商颁发众多重要奖项，例如于二零一七年向集团旗下中山市创世菊城汽车有限公司授予的日产全球大奖及东风日产于二零一七年向中山市创世名城汽车有限公司授予的新建优秀专营店。集团相信，与领先的制造商建立的长期稳定的关系是取得新经销权以进一步拓展经销网络的关键竞争优势之一。

提供优质的客户服务

世纪联合的营运专长包括优质客户服务，由汽车制造商向集团附属公司授出的各项奖项可见一斑。集团设有专门的客户关系部门，透过收集客户反馈及提供有针对性的沟通及促销活动，积极与客户接洽，鼓励客户回访进行汽车保养及购买新车。通过客户调查、客户服务热线或集团的网站，客户可向集团提供反馈意见。

拥有一支经验丰富的管理团队及一支稳定的技术人才队伍

集团拥有一支具有丰富行业经验及强大专业背景的得力管理团队。执行管理团队包括主席兼执行董事罗厚杰先生、执行董事陈绍兴先生以及执行董事兼联席营运主管李惠芳女士，在相关领域均拥有丰富经验。集团高级管理层已服务集团十年以上，管理层的长期任职证明了集团文化的一致性。集团亦认为，管理层于集团的营运经验使其对业务及客户有深入的了解，并对集团的成功作出巨大贡献。

2019 年 9 月 30 日

未来发展策略

世纪联合将继续注重中山市及大湾区地区的拓展。集团相信，中高档中外合资及国际汽车品牌及综合性汽车服务策略将继续吸引中山市及周边地区的大众市场。集团计划透过内生增长或选择性收购扩大机动车销售及服务网络。其中，新捷豹路虎 4S 经销门店已于二零一九年第二季度开始营业，集团计划透过于可辅助现有销售及服务网络的位置开设新经销门店，即新凯迪拉克门店、新捷达品牌（一汽大众新品牌）门店及新能源汽车商城扩大销售网络。

虽然集团的大部分收益源于机动车销售的销售网络，但向客户提供其他综合性汽车服务产生更多毛利。同时，使用其他综合性汽车服务的客户将继而构成机动车销售新客户的客户基础。集团的核心策略之一为整合一系列全面的汽车服务，以增加客户粘性，并整体提高业务的总体盈利能力。集团相信此策略乃其独有，保持一站式的生态系统，最好地服务于客户的汽车需求。

此外，集团计划依靠信息技术服务供应商及信息技术平台令数据收集及分析工具的若干方面实现自动化，以精简数据收集、分析及在线及线下服务整合流程。此可令集团凭借于中山市丰富的从业经验及客户过往消费习惯，更好地评估不同业务单位的表现，及采取个性化营销策略，提升交叉销售的成功率，从而提高每名客户的利润。

所得款项用途

假设发售价厘定为每股 1.12 港元（即发售价范围中位数），及于扣除有关全球发售的相关包销费用及估计开支后，集团估计来自全球发售的所得款项总净额将约为 107.5 百万港元，所得款项净额拟作以下用途：

项目	百分比
• 透过于中山市开设新门店实现机动车销售及服务网络内生增长所需的开支	31.1%
• 透过选择性收购其他汽车经销门店拓展网络	25.5%
• 拓展其他综合性汽车服务	28.1%
• 优化及升级信息技术系统，以促进大数据分析及整合在线与线下客户服务	10.2%
• 一般营运资金	5.1%

财务表现

	截至 12 月 31 日止年度		
(人民币千元)	2017	2018	按年变动
收入	1,904,919	1,940,311	+1.9%
毛利	145,422	174,378	+19.9%
年内溢利及其他全面收入	30,679	34,438	+12.1%

2019年9月30日



(由左至右) 执行董事兼副主席——陈绍兴先生，主席、执行董事兼行政总裁——罗厚杰先生，执行董事兼联席营运主管——李惠芳女士

- 完 -

关于世纪联合控股有限公司

世纪联合控股有限公司（「世纪联合」或「集团」）成立于一九九九年，为中国广东省中山市最大的4S经销集团，专注于中高档中外合资及国际品牌，包括东风日产、北京现代、一汽丰田、一汽大众、东风启辰、雪佛兰、别克及捷豹路虎等。集团亦提供全面性的综合性汽车服务，即维修服务（包括维修及保养服务、零部件销售、汽车养护服务及二手车保修服务）、配件销售、保险代理服务及其他增值服务，打造中山市独一无二的一站式汽车生态系统。