

广汇汽车服务集团股份有限公司 公开发行可转换公司债券募集资金使用 可行性分析报告

(修订稿)

为提升公司核心竞争力,增强公司盈利能力,广汇汽车服务集团股份有限公司(以下简称“公司”)拟公开发行可转换公司债券(以下简称“可转债”)募集资金。公司董事会对本次发行可转债募集资金运用的可行性分析如下:

一、本次募集资金使用计划

本次发行可转债拟募集资金总额不超过 360,000.00 万元,募集资金扣除发行费用后,将用于门店升级改造项目、信息化建设升级项目、二手车网点建设项目和偿还有息负债项目,具体如下:

序号	项目名称	投资总额(万元)	拟使用募集资金(万元)
1	门店升级改造项目	151,458.00	150,000.00
2	信息化建设升级项目	54,183.00	50,000.00
3	二手车网点建设项目	63,486.49	60,000.00
4	偿还有息负债项目	100,000.00	100,000.00
合计		369,127.49	360,000.00

本次公开发行可转换公司债券实际募集资金(扣除发行费用后的净额)若不能满足上述全部项目资金需要,资金缺口由公司自筹解决。如本次募集资金到位时间与项目实施进度不一致,公司可根据实际情况自筹资金先行投入,待募集资金到位后再予以置换。在最终确定的本次募投项目范围内,根据项目的实际需求,公司董事会可对上述项目募集资金的具体使用、项目投资进度、金额和实施内容进行适当调整。

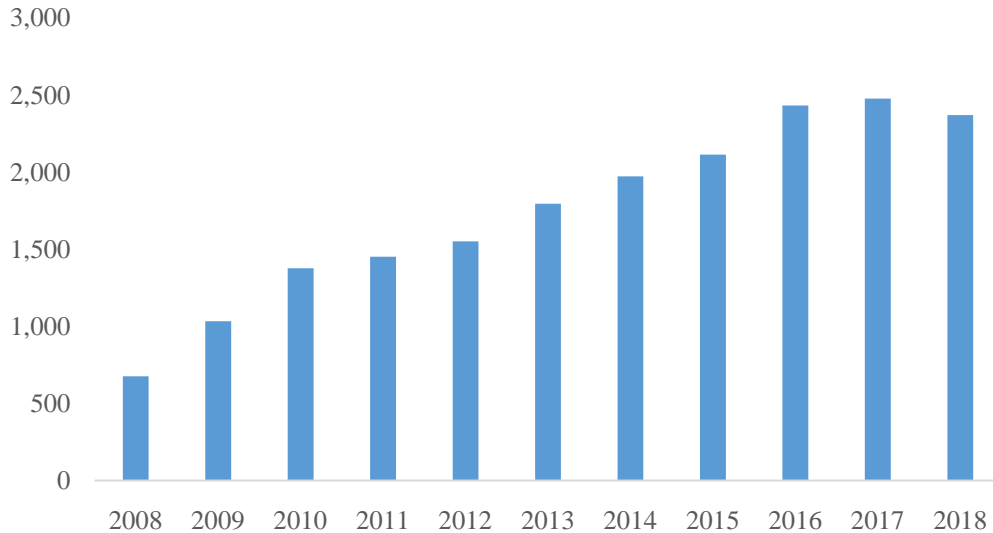
二、本次募集资金投资项目的实施背景

2018年,我国国民经济总体稳中有进,但随着外部环境不确定性因素增多,特别是世界经济、国际贸易增速都出现放缓趋势,导致国内宏观经济承受了一定

的压力。同时，受到国内外宏观经济变化及中美贸易摩擦影响，汽车市场发展也正面临新的挑战，2018年，我国汽车行业遭遇28年以来首次负增长。

2008-2018年我国乘用车销售量

单位：万辆



数据来源：中国汽车工业协会

长期来看，我国汽车行业仍有持续发展空间。2018年，我国人均汽车保有量达到了每千人172辆，相比2017年增长10.1%，但相比发达国家有较大差距，我国未来汽车保有量仍有较大增长空间。根据工业和信息化部、国家发展改革委、科技部印发的《汽车产业中长期发展规划》，预计我国汽车产量在2020年至2025年将达到3,000万辆至3,500万辆左右。2019年1月，发改委、工信部、商务部等十部委联合发布《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）》，提出“多措并举促进汽车消费，更好满足居民出行需要”的方案，并制定多项相关措施促进汽车消费。

目前，中国乘用车市场逐渐由增量市场向存量市场转变，各经销商新车销售业务占比逐渐下降，汽车后市场业务占比逐渐上升。为应对行业增速放缓的趋势，降低行业波动对公司的影响，公司将在稳步促进新车销售的同时，注重业务转型升级：一、公司将保持从“重销售”到“重服务”的发展态势，通过加大对存量门店的升级改造，提升服务水准，进一步优化客户体验；二、公司将不断提升管理的

精细化、一体化、技术化水平，通过对公司现有信息系统的升级以及大数据分析等方式，优化管理经营质量，提高管理效率；三、公司将依托汽车经销商集团的网点优势，大力发展包括二手车交易代理业务在内的高毛利业务，进一步促进经营业绩的提升和业务结构的转型升级。

三、本次募集资金投资项目的具体情况

（一）门店升级改造项目

1、项目概况

公司拟对全国范围内的门店进行升级改造，改造后的门店将提升客户的消费体验，满足客户的消费需求。

2、项目实施的必要性

（1）公司进一步由“重销售”向“重服务”转变的需要

公司是中国最大的乘用车经销与服务集团、中国最具规模的豪华乘用车经销与服务集团、中国最大的乘用车融资租赁提供商。近年来，为了降低行业波动对于公司经营业绩的影响，公司注重业务转型升级，由“重销售”向“重服务”转变。门店升级改造将丰富店面功能、提升店面形象、增进用户体验，有助于提升公司的服务质量，增强客户粘性，促进公司长期稳定、持续、健康的发展，是公司进一步提升服务质量的需要。

（2）公司与汽车主机厂商保持长期稳定的合作关系的需要

目前，各大汽车主机厂商每年都会根据其品牌形象的需求，结合其销售网络布局和各门店的店龄，制定店面改造标准，安排改造时间节点。各汽车主机厂商对于4S店门店升级改造会提供相应的支持，包括升级改造的返利支持、后续商务政策的支持等。因此，门店升级改造符合公司与各大汽车主机厂商共同的利益诉求，有助于公司与各大汽车主机厂商保持长期稳定的合作关系，保障公司在超豪华、豪华到中高端等不同档次的品牌覆盖。

（3）公司提升品牌形象和品牌竞争力的需要

对于乘用车经销与服务行业，门店网点是行业内企业实施经营的重要场所，

消费的体验性是行业的重要特征。门店升级改造有助于提升终端客户的消费体验，从而提升公司的品牌形象。公司品牌形象的提升有助于公司扩大汽车后市场业务，帮助公司提升市场竞争力。

3、项目实施的可行性

(1) 我国汽车保有量持续增长，汽车后市场潜力突出

截至 2018 年末，全国汽车保有量达 2.40 亿辆，其中 61 个城市的汽车保有量超过 100 万辆，27 个城市超过 200 万辆。随着汽车保有量的稳步提升，维修保养、汽车美容、汽车保险、汽车用品等多元化服务需求量将会加大，尤其对于汽车刚需的养护、保险两大业务，市场潜力更为突出，中国汽车售后市场将围绕“满足用户需求”、“提供高品质服务”等方面展开，市场规模潜力突出。公司是中国最大的乘用车经销与服务集团、中国最具规模的豪华乘用车经销与服务集团、中国最大的乘用车融资租赁提供商，公司围绕汽车后市场的业务有较大增长空间。

(2) 现有门店提供稳定的客流，公司有丰富的业务开拓经验

公司有丰富的乘用车经销与服务业务、乘用车衍生业务的开拓经验。另外，公司在全国范围内有广泛的门店布局，了解当地的消费习惯和消费需求。广泛的网点布局和品牌资源，避免了公司对单一品牌或区域形成依赖，既有效地降低了新渠道搭建的成本，又提高了公司的经营管理能力和周期性抗风险能力，是实现渠道扩张和销售增长的重要保障，使公司在汽车电商、售后服务、二手车、融资租赁等业务方面具有了得天独厚的优势。公司将结合公司自身在业务开拓方面的经验以及公司对当地消费者的了解，对门店进行升级改造，发挥自身优势，适应行业发展方向。

(3) 成熟完善的管理架构以及科学的管理手段

公司采用总部、区域、店面三级管理架构，总部负责战略，把握大局；区域负责经营，贴近一线；店面负责具体实施，确保公司战略方向正确，经营决策效率高。门店改造项目涉及门店数量众多，需要公司层层统筹。公司管理架构成熟，管理手段科学，有能力保证项目实施的合理性、高效性和科学性。

4、项目建设期

项目建设期为 3 年，按照项目发展逐步投入。

5、项目投资估算

项目计划总投资为 151,458.00 万元，拟投入募集资金 150,000.00 万元。

6、项目涉及的政府备案情况

根据《企业投资项目核准和备案管理办法》的相关规定，门店升级改造项目不属于需要核准或备案范围内的固定资产投资，无需履行备案手续。

（二）信息化建设升级项目

1、项目基本情况

项目分为信息化建设与智能门店建设两部分。项目完成后，公司信息化、智能化水平将得到显著提升。

2、项目实施的必要性

（1）公司实施精细化管理的需要

当前，我国信息化发展取得了长足进展，各领域信息化水平全面提升，大数据分析在各行业不断得到应用，零售和服务业信息化全面推进，成为推动其发展方式转变的重要动力。信息技术在采购、销售、售后服务、客户管理、企业管理等关键环节的应用不断深化。公司属于大型汽车销售和服务企业，需要统筹协调的子公司和门店数量众多，信息化建设成为公司实施精细化管理的必要。

（2）提升企业信息化能力、构建核心竞争力的需要

信息技术已经成为推动企业发展的关键力量，在企业核心业务开展中发挥着越来越重要的支撑作用。公司作为乘用车销售与服务的行业龙头企业，需把信息化的渗透作为重要契机，加深对公司的内部控制，以应对更加激烈的市场竞争。加深信息化建设程度，增强大数据系统的辅助功能，是构建公司核心竞争力的需要。

（3）推进公司经营智能化的需要

消费升级和技术升级的浪潮，正在快速推动着传统乘用车经销商的转型发展。近年来，乘用车经销与服务行业对于智能化网点的建设需求正在增强。智能化4S店将精准营销有效融入传统4S店的服务中，通过大数据平台的支持，有效识别终端客户对于公司各类服务的需求，从而帮助4S店与终端客户进行更有效的匹配与互动，增加门店运营效率，提升客户满意度。在现今各传统行业的智能化浪潮之下，门店的智能化改造是公司经营智能化的需要，是公司把握时代机遇的关键。

3、项目实施的可行性

（1）中国信息技术发展迅速，配套服务体系逐步完善

信息技术已经广泛应用于销售、服务、渠道与终端管理、战略决策等企业运营环节，逐步实现从过去单一的数据采集向市场分析与企业管理延伸，从技术层面向战略层面推广。通过引进国际先进信息化设计理念，打造符合市场需求的应用软件集成技术，我国信息技术行业能够提供具有较高附加值的产品实施与维护服务，深入挖掘信息数据资源，开拓技术应用领域，为企业打造符合其需求的信息化系统。信息技术的日渐成熟及配套服务体系的逐步完善为本项目的顺利实施奠定了基础。

（2）公司已部署的信息系统为项目建设提供借鉴和支持

公司已经初步建立了一套信息处理机制与应用系统。公司对信息系统项目的建设经验为本项目的顺利实施提供了项目管理、网络运维、系统管理、规划与选型等方面的借鉴和支持。在技术基础方面，经过前期的信息化建设，公司已拥有多个系统功能模块，并在过往各系统的运维过程中，积累了丰富的技术经验。在人才基础方面，公司IT团队紧密跟踪业务需求，持续进行系统的迭代更新工作，使得公司IT团队不仅对公司业务具备深刻的理解，积累了丰富的系统建设及运营经验。同时，公司计划近期内继续引进相关人才，以满足公司不断扩大的信息化建设需要。

（3）公司对信息化、智能化的重视程度不断提高

在信息化、智能化的大潮中，公司积极转变观念、紧跟时代发展，从企业长

远发展的高度大力推进信息化、智能化建设。公司充分重视对于信息系统、智能部件的应用，为了确保信息化与智能化工作的稳定开展和取得实效，公司统筹规划信息化与智能化建设，保证信息系统与智能部件的应用效益，使之更高效地服务于自身业务发展，推动企业信息化与智能化建设，从而为传统销售服务行业开拓一条新型发展之路。

4、项目建设期

项目建设期为3年。

5、项目投资估算

项目计划总投资54,183.00万元，拟投入募集资金50,000.00万元。

6、项目涉及的政府备案情况

项目已履行发改委备案程序。

（三）二手车网点建设项目

1、项目基本情况

公司将在全国范围内投资改建二手车交易市场、二手车服务中心、品牌展厅等与二手车业务相关的经营场所。

2、项目实施的必要性

（1）公司发展二手车业务的需要

2016年-2018年，公司分别实现二手车代理交易9.00万台、20.33万台和30.27万台，同比增长97.59%、125.84%和48.88%，公司二手车交易代理业务持续快速增长。由于公司二手车业务发展良好，扩大二手车业务的覆盖规模成为公司业务发展的重大驱动因素，发展二手车业务成为公司实现业绩增长的需要。

（2）公司提升行业影响力的需要

汽车销量增速下降使经销商行业进入存量整合阶段，行业集中度提高，新车收入占比下降，后市场更具潜力。因此，二手车业务成为汽车经销商行业地位的重要判断标准。广汇汽车目前为中国汽车经销商中最大的二手车交易代理服务实

体集团，注重为消费者提供“一站式”服务，以及满足消费者的各种需求。改造升级二手车经营场所能够帮助提升消费体验，夯实公司在二手车代理交易领域的市场地位，进一步提升公司的行业影响力。

（3）公司业务协同发展的需要

公司扩展二手车业务，有助于促进公司实现各项业务协同发展。一方面，公司二手车交易业务的客户是新车销售、维修服务等主要业务的客户来源，提升二手车交易业务的服务质量能帮助公司取得客户信任，从而提升新车销售、维修服务等主要业务覆盖的客户数量。另一方面，融资租赁业务与二手车业务具有较高的协同效应，融资租赁可以为二手车业务提供车源，二手车业务为融资租赁业务提供了可靠的车辆处理渠道，二手车业务的发展是融资租赁业务增长的关键因素之一。

3、项目实施的可行性

（1）我国汽车保有量迅速增长，二手车交易活跃，未来发展空间大

截至 2018 年末，我国人均汽车保有量达到了每千人 172 辆，相比 2017 年增长 10.1%。我国二手车 2018 年总交易量为 1,382 万辆，相比 2017 年增长 11.5%。但相比发达国家市场，我国人均汽车保有量及二手车市场的规模仍相对较小。未来，我国人均汽车保有量会逐渐追赶发达国家水平，人均汽车保有量的增加将带动二手车市场的发展，二手车交易会愈发活跃。

（2）强大的线下实力为二手车业务提供支持

截至 2018 年 12 月 31 日，广汇汽车已经建立了覆盖中国 28 个省、直辖市及自治区共计 839 家经销网点，覆盖 50 多个品牌，强大的线下网点覆盖为公司扩展二手车业务提供支持。另外，除了大量高保障的置换和售后回购车源，公司还具备从检测、评估、收车、寄售、整备、认证、零售、拍卖到金融、保险、延保、交车、过户、物流、售后服务等全链条的专业服务能力。同时，公司拥有专业化的二手车经营管理团队，夯实了二手车业务持续增长的基础。

（3）消费者态度转变，二手车市场迎来发展良机

目前，越来越多的消费者开始关注二手车市场，对购买二手车作为购车的选择更加认同。在麦肯锡 2016 年的中国汽车消费者调查中显示，47%的受访者在购车过程中考虑过购买二手车，相比于 2011 年 18%的比例，有了极大的提升。消费者对二手车态度的转变，扩大了二手车的需求量，提升了二手车市场的规模，二手车也逐渐成为了汽车市场中新的利润增长点。二手车优化了消费者的生活，消费者更加乐意接受二手车。

（4）相关政策利好二手车交易业务

近年来，二手车的相关利好政策相继出台。2018 年 8 月，中国汽车流通协会向国家税务总局办公厅提交了《调整二手车交易增值税征收方式的建议报告》，该报告将二手车交易税由现行的按照交易金额的 2%计征，调整为按照增值部分来计征，以此激发二手车经营企业的积极性。行业的呼声于今年两会得到了一定响应。发改委、工信部、商务部等十部委于 2019 年 1 月出台的《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019 年）》提出了三条有关措施：包括：①要有序推进老旧汽车报废更新，支持有条件的地方对报废国 III 及以下排放标准的汽车以旧换新；②进一步落实全面取消二手车限迁政策；③对二手车经销企业销售二手车，落实适用销售旧货增值税政策。今年两会期间，《政府工作报告》中也重申落实全面取消二手车限迁政策，进一步释放了消费者跨区域购车的需求。政策改革为公司二手车业务未来的发展提供了支持，二手车交易市场未来发展空间可观。

4、项目建设期

项目建设期为 3 年，按照项目发展逐步投入。

5、项目投资估算

项目计划总投资 63,486.49 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元。

6、项目涉及的政府备案情况

根据《企业投资项目核准和备案管理办法》的相关规定，二手车网点建设项目不属于需要核准或备案范围内的固定资产投资，无需履行备案手续。

（四）偿还有息负债项目

1、项目基本情况

公司拟使用募集资金 100,000.00 万元偿还有息负债，以优化公司资本结构，降低财务费用，增强公司实力。项目实施主体为公司及不从事融资租赁业务的全资子公司。

2、项目实施的必要性

（1）公司调整负债结构，提升抗风险能力的需要

近年来，随着公司的快速发展、业务规模的扩大，公司资金需求量持续增长，负债规模持续扩大。截至 2019 年 3 月 31 日，公司总资产 1,364.59 亿元，总负债 893.92 亿元，资产负债率 65.51%；2016 年末、2017 年末和 2018 年末，公司总负债分别为 832.15 亿元、910.22 亿元和 953.08 亿元，负债规模持续上升。2016 年末、2017 年末、2018 年末和 2019 年 3 月末，公司短期借款分别为 226.04 亿元、174.38 亿元、201.78 亿元和 223.10 亿元，短期借款规模较大。通过本次可转债募集资金偿还有息负债，可有效调整公司负债结构，缓解公司短期内的偿债压力，增强公司财务稳健性，提升公司抗风险能力。

（2）公司降低财务费用，提高盈利能力的需要

近年来，公司财务成本较高，较大的利息支出影响公司利润水平，2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-3 月，公司利息支出分别为 193,777.31 万元、251,692.00 万元、257,040.08 万元和 75,585.50 万元，占公司营业收入的比例为 1.43%、1.57%、1.55%和 2.03%，占公司利润总额的比例为 48.64%、43.73%和 48.90%和 60.24%，占比较高。因此，通过本次可转债募集资金，将有效降低公司利息支出，减轻公司财务负担，提升公司盈利能力。

（3）公司提高后续融资能力的需要

由于资产负债率较高，公司在银行及债券市场上的融资能力受到限制。本次可转债发行完成后，公司净资产规模将得到提升，财务状况可得到显著改善，盈利能力有所提高，有助于增强公司后续融资能力。

四、本次公开发行可转债对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次公开发行可转债对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目中，门店升级改造项目有利于提高公司的零售网络服务能力，提升公司零售终端形象，增强消费者体验；信息化建设升级项目有利于实现公司内部运营系统的全面信息化，提升企业管理半径和管理效率，提高客户满意度；二手车网点建设项目有助于公司增加利润增长点，协调各项业务发展；偿还有息负债项目有助于调整负债结构、扩大盈利水平以及提升后续融资能力。综上所述，募集资金投资项目的实施将对公司的经营业务产生积极影响，有利于提高公司的持续盈利能力、抗风险能力和综合竞争力，有利于公司的可持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

（二）本次公开发行可转债对公司财务状况的影响

本次可转债发行完成后，公司的货币资金、总资产和总负债规模将相应增加。本次可转债转股前，公司一方面可以较低的财务成本获得债务融资，另一方面不会因为本次融资而迅速摊薄每股收益。

随着募投项目的逐步实施以及本次可转债陆续转股，公司的资本实力将得以加强，资产负债率将逐步降低，偿债风险也随之降低。本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，公司的发展战略将得以有效实施，公司未来的盈利能力、经营业绩将会有所提升。

五、本次公开发行可转债的可行性结论

综上所述，本次公开发行可转换公司债券募集资金的用途合理、可行，符合国家产业政策以及公司的战略发展规划方向。本次募集资金投资项目的实施，将进一步扩大公司业务规模，提高运营效率，提升服务能力，增强公司综合竞争力，有利于公司可持续发展，符合全体股东的利益。因此，本次募集资金投资项目是必要可行的。

广汇汽车服务集团股份有限公司董事会

2019年7月9日