



Huiyin Household Appliances (Holdings) Co., Ltd.

汇银家电(控股)有限公司

股份代号: 1280.HK



汇银家电推介会

2014. 11



# 免责声明



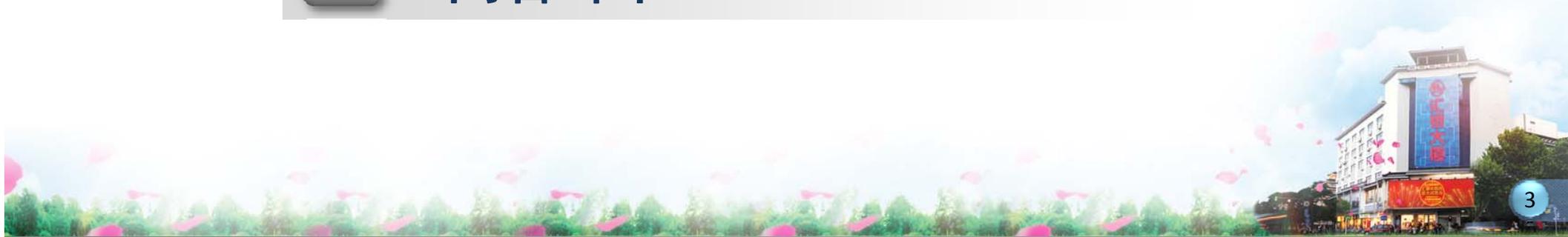
These materials have been prepared by Huiyin Household Appliances (Holdings) Co., Limited (“Huiyin” together with its subsidiaries, the “Group”) independently and have not been independently verified. No representation or warranty, expressed or implied, is made and no reliance should be placed on the accuracy, fairness or completeness of the information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials. The Company or any of its affiliates, advisers or representatives accepts no liability whatsoever for any loss howsoever arising from any information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials. The information, statements, opinions or estimates presented or contained in these materials is subject to change without notice and its accuracy is not guaranteed.

These materials are highly confidential, are being given solely for your information and for your use and may not be copied, reproduced or redistributed to any other person in any manner. Neither these materials nor any copy hereof maybe, directly or indirectly, taken or distributed into the United States or to any U.S. person as defined in Regulation S under the U.S. Securities Act of 1933, as amended. You agree to keep the contents of this presentation and these materials confidential and such presentation and materials form a part of the Confidential Information as defined in the confidentiality agreement previously executed by you.





- 1 企业概览
- 2 业务及财务回顾
- 3 未来展望及发展策略
- 4 附件
- 5 问答环节





# 企业概览



# 商业模式



**线下线上协同运作，透过优惠活动扩展会员；  
基础状况及消费特性分析，增强客户粘性**

**线上** 自营+平台:家电、彩票、进口食品、有机蔬菜、新鲜水果（高  
频次强需求类商品）.....



**线下**

2700多家营业网点：  
家电、彩票、进口食  
品、有机蔬菜、新鲜  
水果（高频次强需求  
类商品）.....

**目标：中国O2O生活电商平台的领导者。**



汇银乐虎网 [www.lehumall.com](http://www.lehumall.com)

汇银乐虎彩票 (APP)

汇银乐虎商城 (微商)

移动终端、电子货架辅助导入：售货员、售后服务人员、物流人员亲切接触，扩展线上会员



# 核心优势



2700多家深入社区线下网点

迅速发展的网络科技力量

优秀的家电服务团队及  
优秀物流管理体系

170多万登记用户

卓越的区域品牌影响力及20  
多家国际品牌战略支持

## 年轻、有效率的管理团队

- 极速传达
- 极速执行
- 知识型团队
- 学习型团队
- 活力型团队



# 业绩回顾



# 财务摘要



|                      | 截至6月30日止6个月 |         | 同比增长  |
|----------------------|-------------|---------|-------|
|                      | 2014        | 2013    |       |
| (人民币百万元)             |             |         |       |
| 收入                   | 1,538.3     | 1,316.2 | 16.9% |
| 毛利                   | 185.9       | 180.5   | 3%    |
| 年度盈利/(亏损)            | 45.9        | (104.4) | -     |
| 毛利率 (%)              | 12.1%       | 13.7%   | -     |
| 净利润率 (%)             | 3.0%        | (7.9%)  | -     |
| 每股基本盈利 / (亏损) (人民币分) | 3.94        | (9.92)  | -     |
| 每股净资产 (人民币元)         | 0.776       | 0.727   | 6.7%  |
| 每股基本盈利/(亏损) (港币分)    | 4.925       | (12.4)  | -     |
| 每股净资产 (港币元)          | 0.97        | 0.91    | -     |

# 财务状况



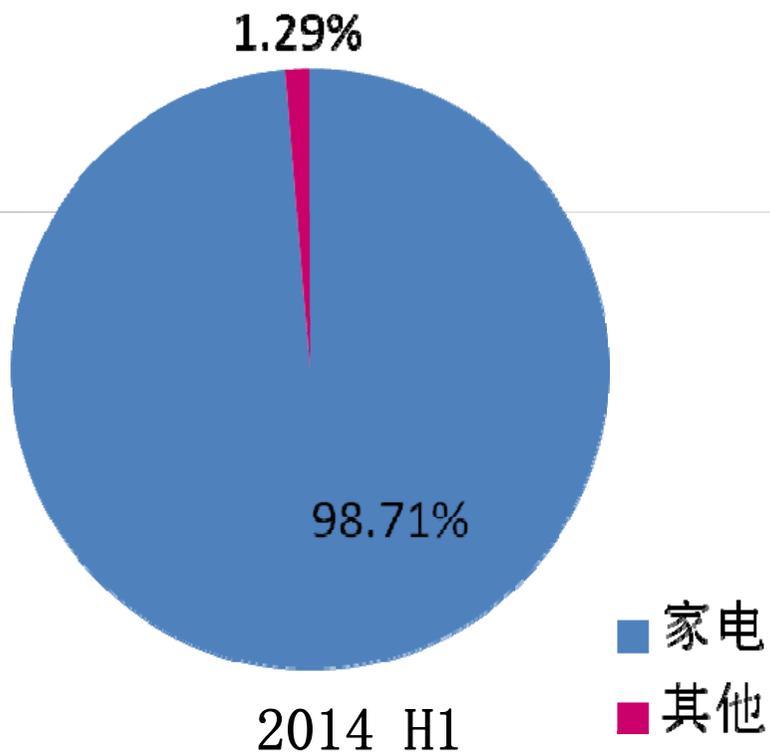
截至6月30日止6个月

| (人民币百万元)    | 2014   | 2013    | 2012    |
|-------------|--------|---------|---------|
| 流动比率        | 131.6% | 144.0%  | 138.4%  |
| 营运现金流       | (29.9) | (117.0) | (200.9) |
| 现金及现金等价物    | 58.5   | 123.8   | 273.4   |
| 负债比率        | 77.7%  | 77.3%   | 61.6%   |
| 净资产回报率(半年度) | 5.9%   | -19.7%  | -25.7%  |
| 资本开支        | 16.7   | 22.2    | 10.5    |

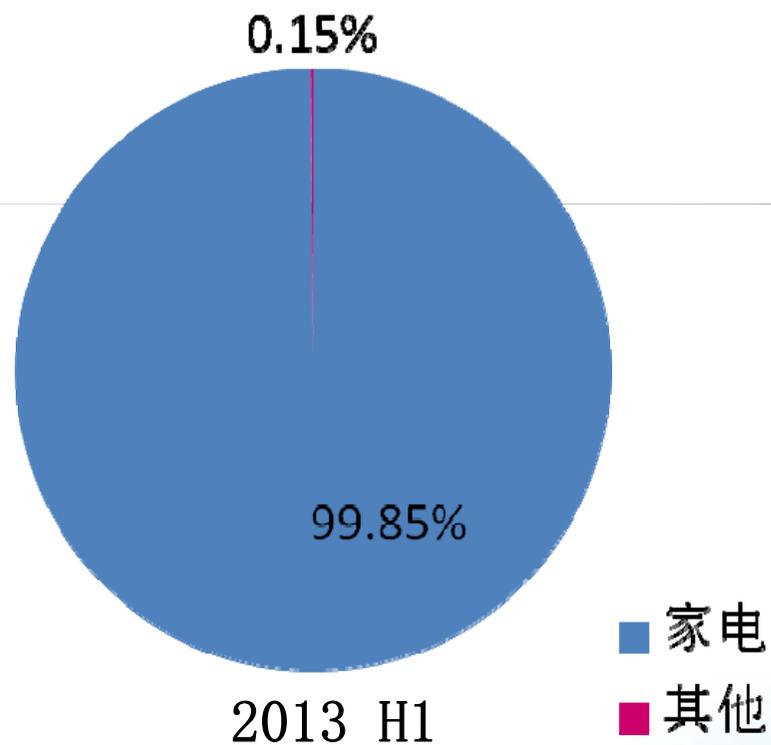


# 销售分布-按产品类别

销售占比



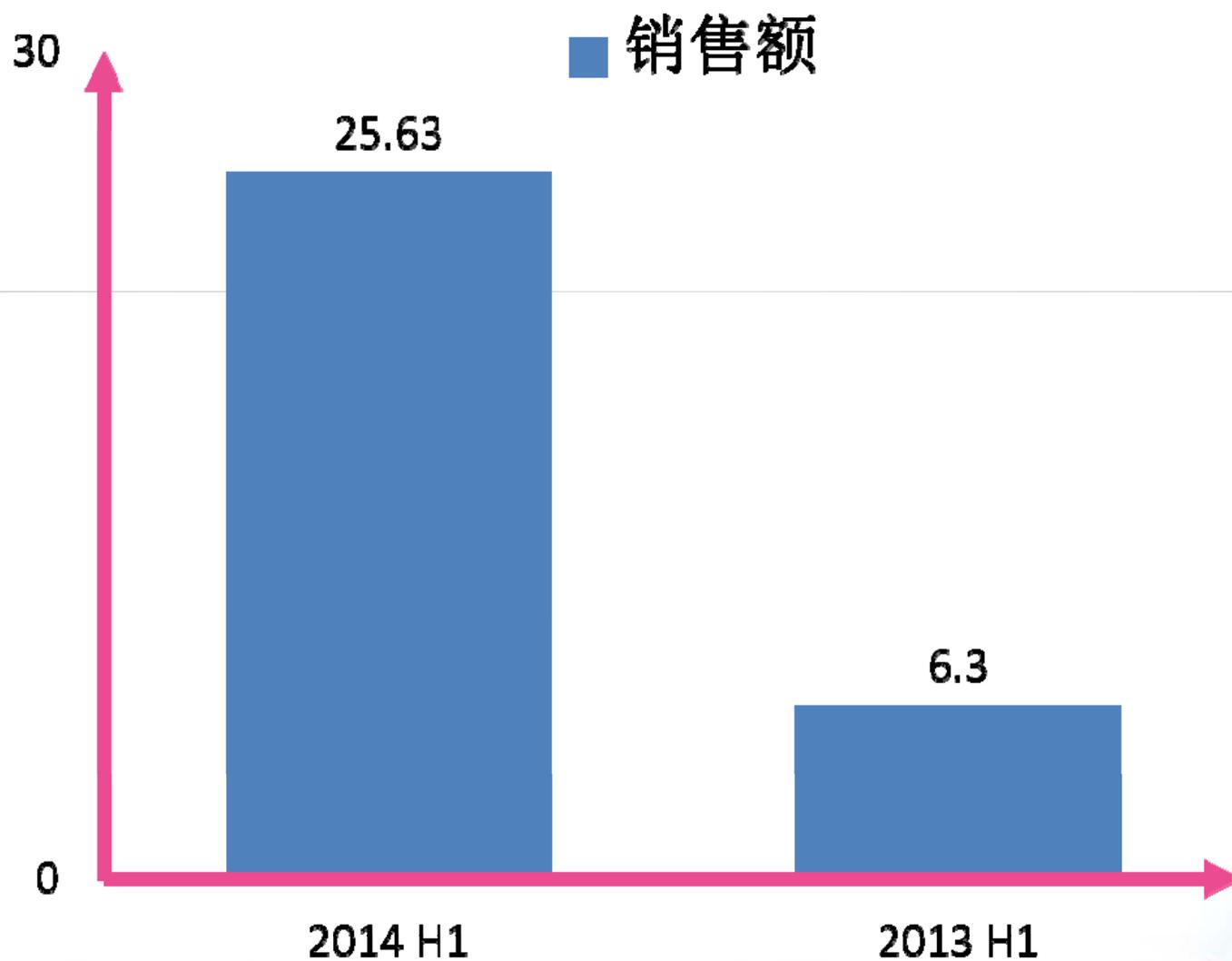
销售占比



# 销售分布-电子商务



(人民币 百万元)



# 费用比例



截至6月30日止6个月

(人民币百万元)

2014

2013

2012

|         | 2014    |         | 2013    |         | 2012    |         |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 收入      | 1,538.3 | (占收入比例) | 1,316.2 | (占收入比例) | 1,164.0 | (占收入比例) |
| 总营运开支   | 110.1   | 7.16%   | 316.7   | 24.06%  | 173.6   | 14.92%  |
| 销售与分销费用 | 70.9    | 4.61%   | 81.9    | 6.22%   | 85.6    | 7.36%   |
| 财务费用    | 22.0    | 1.43%   | 13.7    | 1.04%   | 16.6    | 1.43%   |
| 行政费用    | 17.2    | 1.12%   | 221.1   | 16.80   | 71.4    | 6.14%   |



# 未来发展与展望





- ◆ 中国经济要实现可持续发展，长远看消费.....
- ◆ “新型城镇化”成为中国经济发展主流，中国发展中地区消费能力与意愿显著提升。
- ◆ 房地产业的健康发展，有利于家电产业的稳步发展。
- ◆ 智能家居将成就家电业的另一个春天.....
- ◆ 消费习惯改变--电子商务、移动互联网蓬勃发展，为社区电商业务带来前所未有的契机。
- ◆ 虚拟运营商、移动支付、网络平台等为O2O企业带来新的互联网金融商机。



## 目标与布局

- ❖ 做中国O2O生活电商领导者
- ❖ 担负使居民生活更加便捷之使命
- ❖ 10年内建设10000家网点

## 品牌建设

- ❖ 线上线下协同发展，巩固并强化“汇银”品牌的知名度

## 人力资源

- ❖ 建设强大的网络科技队伍，打造一流电商平台
- ❖ 加强企业文化建设、精细化管理
- ❖ 升级建设“汇银商学院”，培育更多零售业人才，为顾客提供专业服务
- ❖ 透过素质培训提升企业运营效率





# 线上线下协同发展



## 线上

- ◆ 移动与PC互联网-销售家电、电话卡、彩票、有机食品、有机蔬菜等高频次强需求商品
- ◆ 电子商务平台-发展若干和资格供货商
- ◆ B2B&B2C&C2C--为众多网点及客户提供在线交易

## 服务链接

- ◆ 积极强化销售渠道建设，巩固与供货商的战略合作关系
- ◆ 对所有物流车辆增设全球定位系统管理，完善物流及产品配送程序
- ◆ 进一步建立庞大及稳健的客户数据库

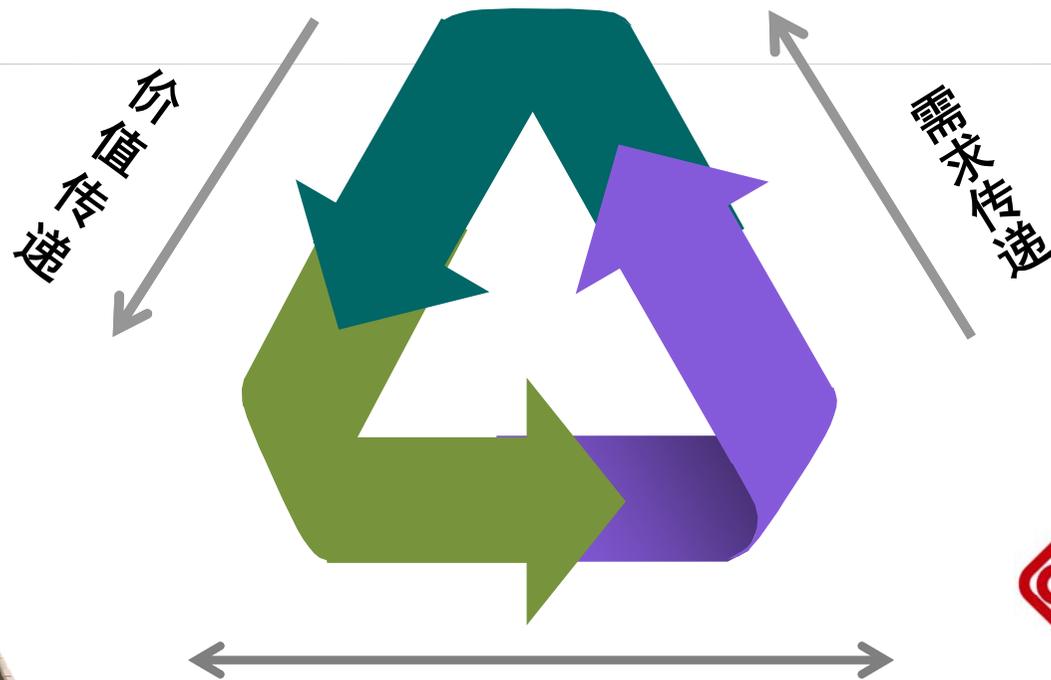
## 线下

- ◆ 电子货架-联盟若干合格供货商，发展网上会员
- ◆ 虚拟运营商-利用政府资源建立混合所有制，发展通讯、软件、预付卡业务
- ◆ 彩票-与江苏、安徽、上海、等彩票发行机构深入合作；继续拓展广东、浙江等地彩票业务……

# O2O生活电商平台-运营模型



区域生活电商平台



社区实体店

线上虚拟/线下实体打通



社区消费者



## 全面保障核心利益

保障性：供应商准入评估  
便利性：商圈整合+社区直达配送  
实惠性：产地直供+整合成本

## 快速递增商业价值

提升：原有家电核心业务价值提升  
新业务：彩票、电信、物业服务、菜篮子工程等递增商业价值

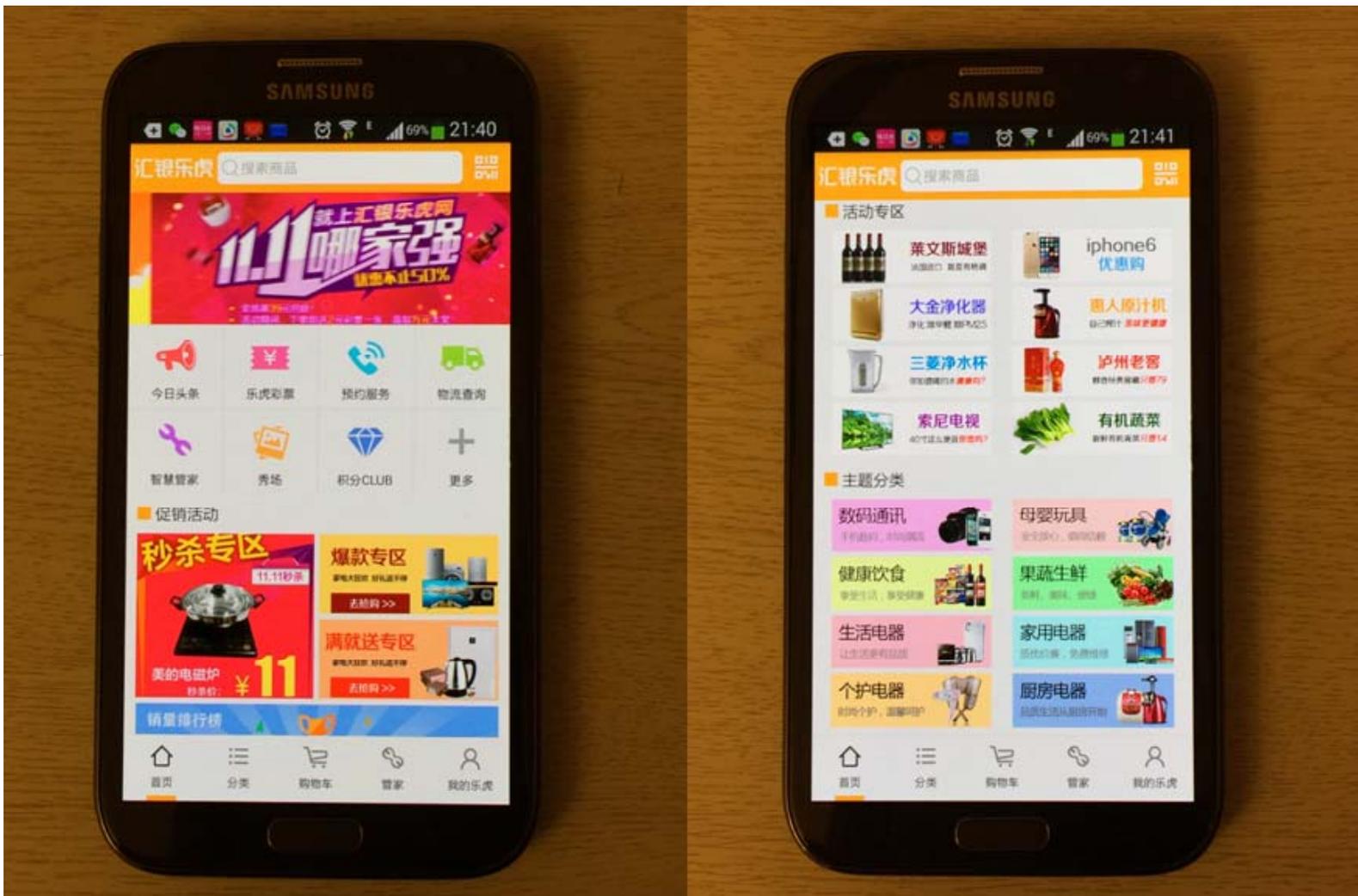
## 持续创造股东价值

全品类商品销售收益  
平台媒体广告收益  
联营供应商代运营收益  
储值卡衍生的金融产品收益.....



谢谢！





APP界面





促销活动



网购配送柜





# 问答环节

