

2022年第一季度 業績報告

法拉帝集團今日匯報團隊



ALBERTO
GALASSI

執行董事兼
行政總裁



MARCO
ZAMMARCHI

首席財務官



STEFANO
DE VIVO

首席商務官

概要

1 業務亮點

2 財務業績

3 總結



1

業務亮點

新項目

Wally 101

FERRETTIGROUP
純粹意式奢華



WALLY



WALLY

FERRETTIYACHTS

PERSHING

Itama

Riva

CRN

CUSTOM LINE

新項目

Pershing GTX116



PERSHING

新項目

riva 130'
Bellissima

FERRETTIGROUP
純粹意式奢華



Riva
180
SINCE 1842

WALLY

FERRETTIYACHTS

PERSHING

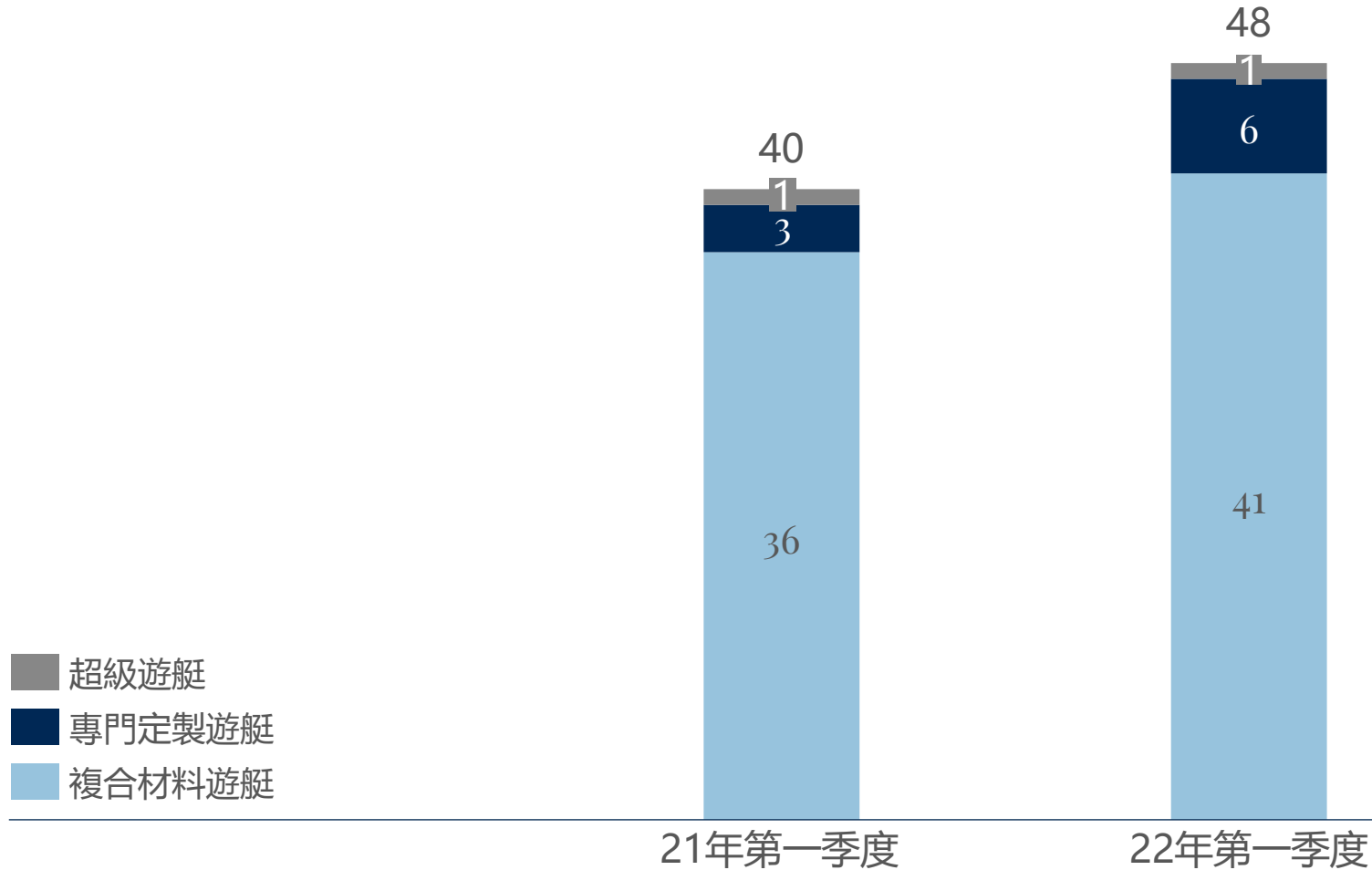
Itama

Riva

CRN

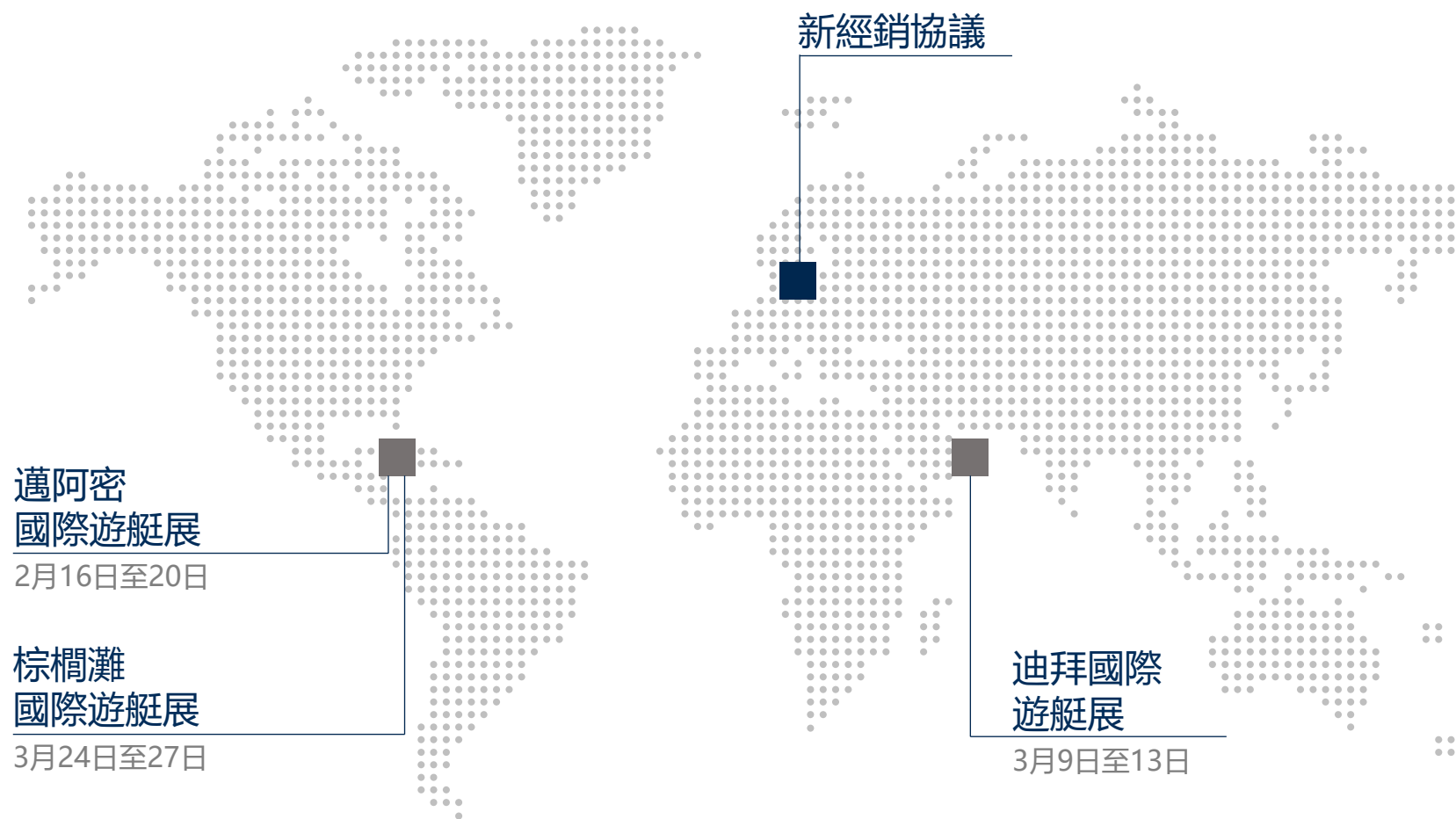
CUSTOM LINE

新船型上市總數增加



於2022年第一季度
共上市48款遊艇
較2021年第一季度
增加8款

商務活動



船展活動

- 我們繼續參加全球一流的國際遊艇展
- 吸引了大批參觀者，銷售額驚人

集團網絡擴展

- 與丹麥公司Risbjerg AS 就法拉帝遊艇、Pershing和Riva產品線簽訂獨家經銷及服務協議

我們獨家採用了這種基於創新防撞技術的獨特系統，
以防範海上事故

該解決方案使用人工智能和自動學習算法，同時處
理現有船載傳感器和來自地圖的資料

該系統由以色列公司 Aqua Marina Tech 開發。
該公司專注於開發先進的海上救生技術解決方案。



在法拉利紀念75週年之際，Riva與法拉利世界一級方程式錦標賽車隊再次續約，繼續擔任其官方贊助商。



品牌推廣活動

Riva私人會所

FERRETTIGROUP
純粹意式奢華

於2026年冬奧會協辦城市
科爾蒂納丹佩佐的
Cristallo酒店新設Riva私
人會所

Riva
180
SINCE 1842

WALLY

FERRETTIYACHTS

PERSHING

Itama

Riva

CRN

CUSTOM LINE

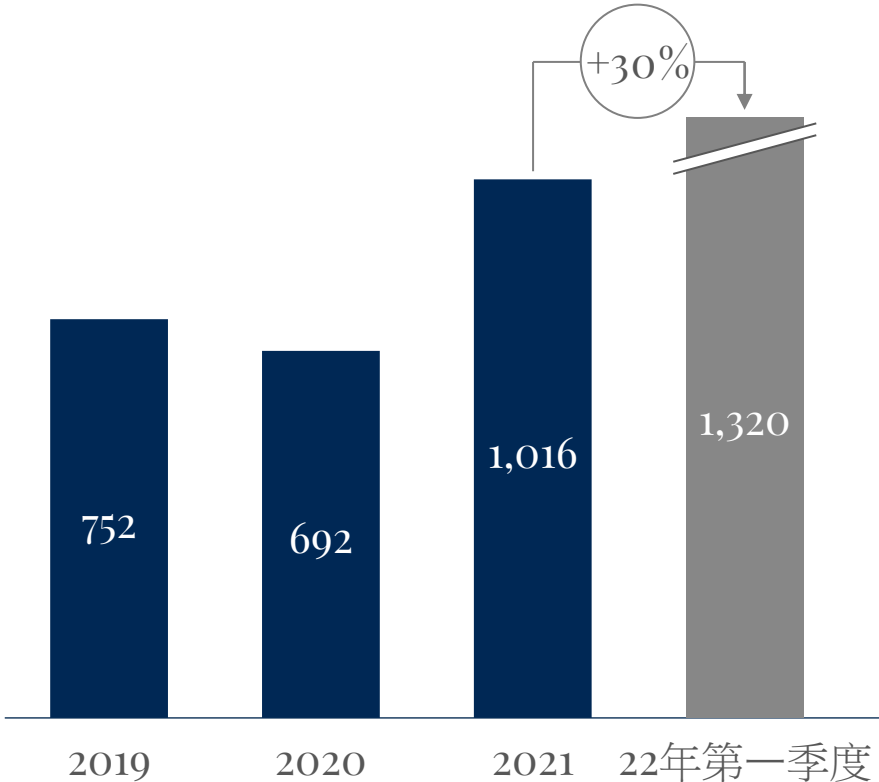


2

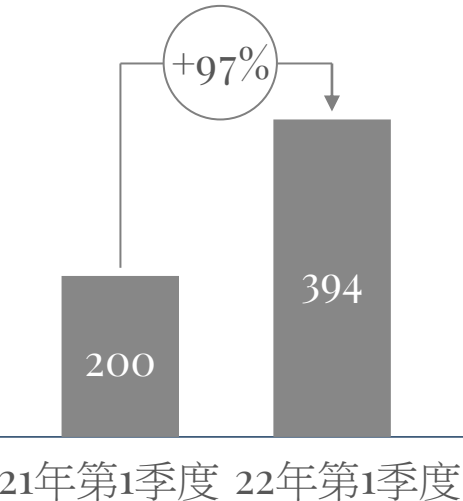
財務業績

新訂單及累積訂單 繁榮的市場

累積訂單¹ (百萬歐元)



新訂單 (百萬歐元)



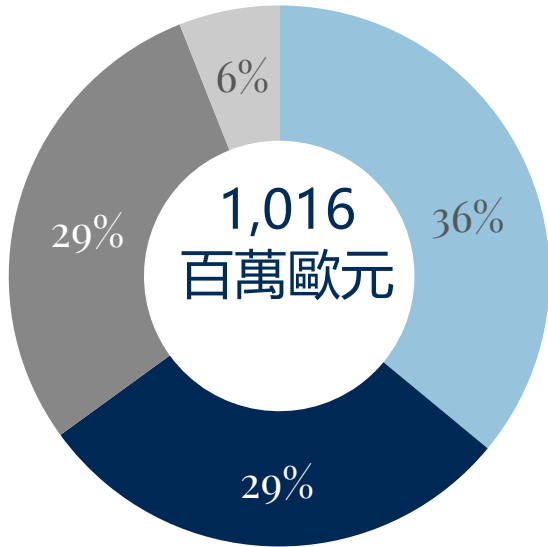
- 市場需求持續十分強勁，累積訂單相較於2021年12月31日激增30%
- 2022年第一季度的新訂單數創下記錄，增長率近100%。

1. 「累積訂單」等於尚未交付給客戶的新船的現有訂單總額，扣除佣金後的金額。

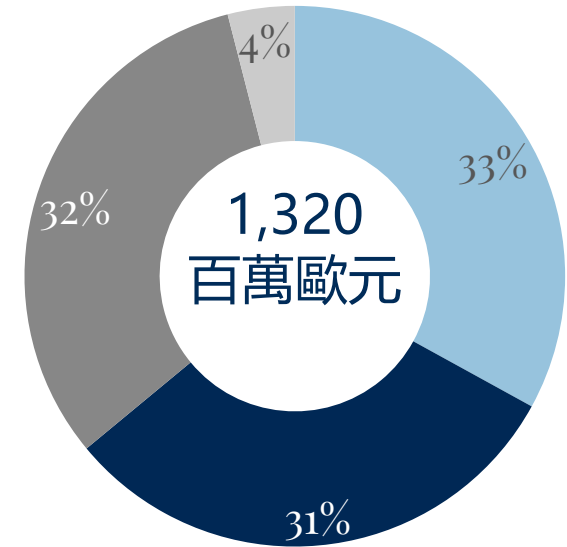
按類別劃分的累積訂單：高盈利板塊引領增長

2021年12月31日 (百萬歐元; 佔累積訂單百分比)

2022年3月31日 (百萬歐元; 佔累積訂單百分比)



專門定製遊艇和超級遊艇佔累積訂單的百分比有所增加，這得益於該等板塊的提升策略。



其他

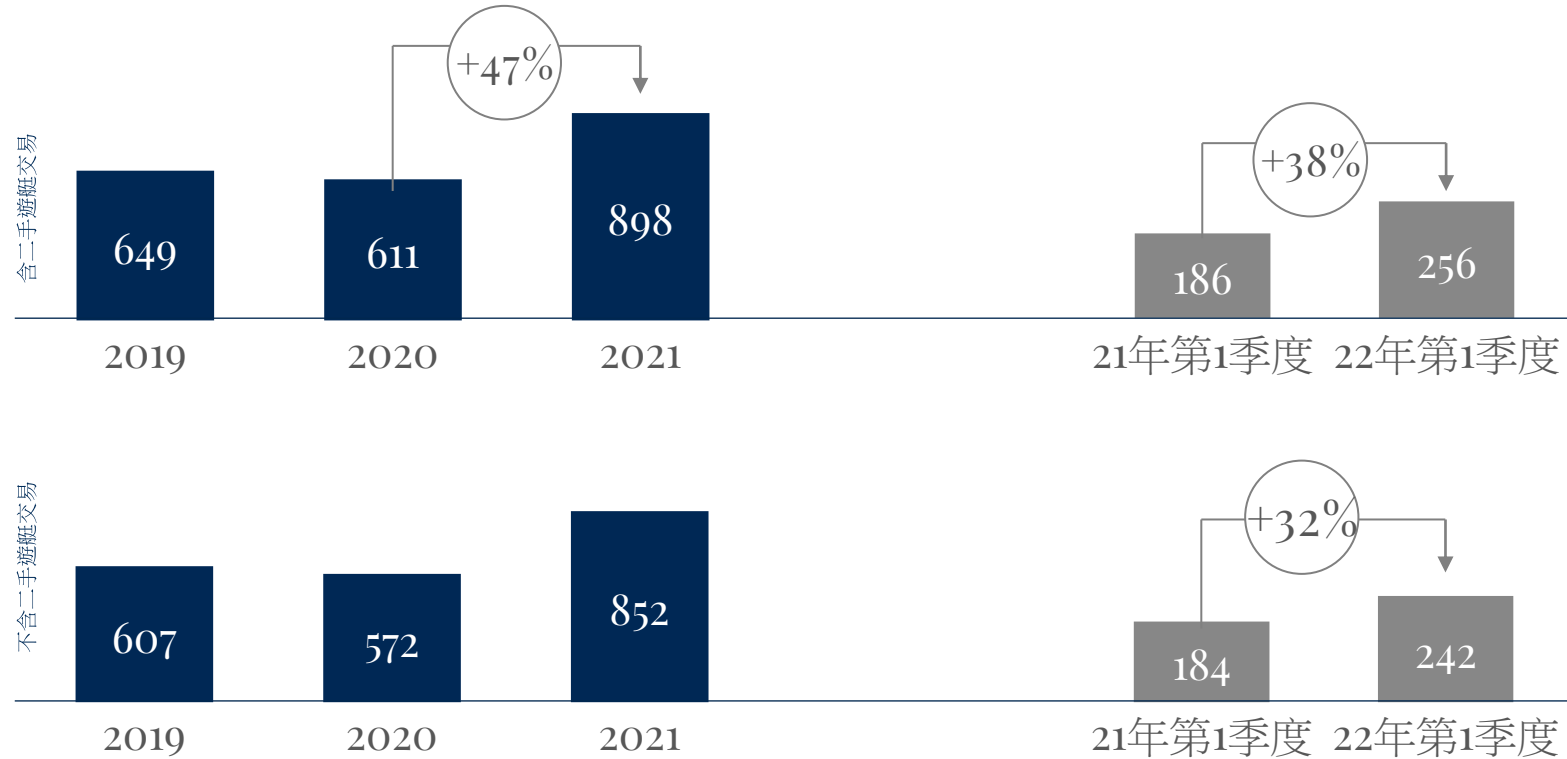
複合材料遊艇

專門定製遊艇

超級遊艇

淨收入： 所有產品板塊均實現顯著增長

淨收入¹ (百萬歐元)



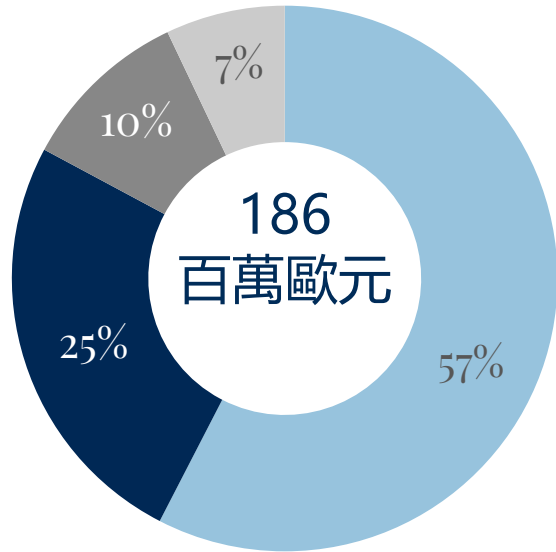
前幾個季度累積訂單的增加
拉動**收入強勁上漲**

目標市場仍在追求**隱私、安全**和**自由**，推動了行業的增長

1. 收益扣除佣金及有關收益的其他成本

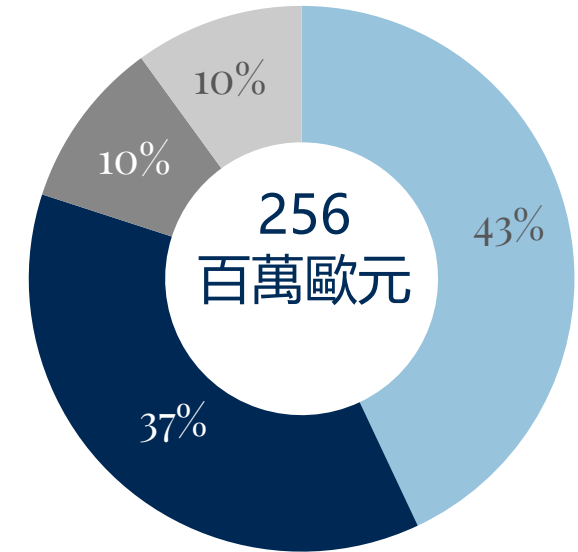
按板塊劃分的收入： 高盈利板塊有所增長

21年第一季度 (百萬歐元; 佔收入百分比)



2022年第一季度，專門定製類別佔收入的百分比有所增加，這得益於該板塊的提升策略。

22年第一季度 (百萬歐元; 佔收入百分比)



其他

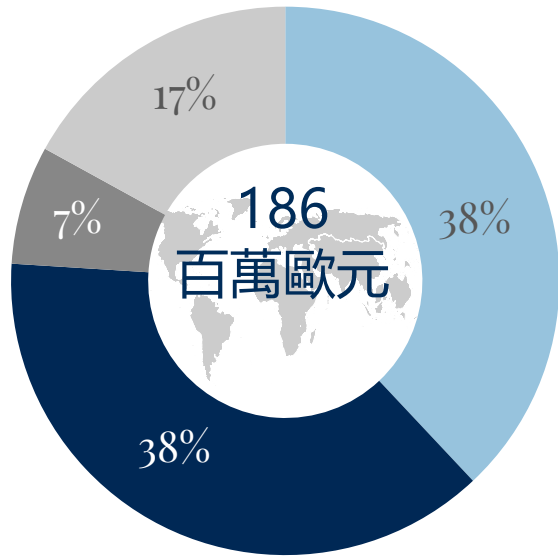
複合材料遊艇

專門定製遊艇

超級遊艇

按地區劃分的收入：核心地區表現強勁

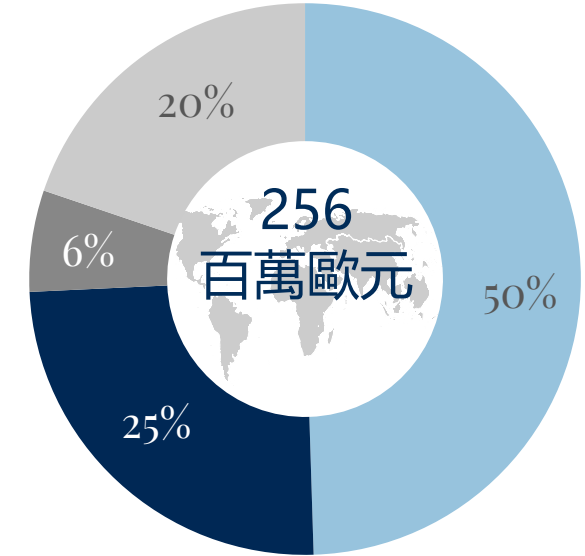
21年第一季度 (百萬歐元; 佔收入百分比)



表現強勁，特別是歐洲、中東和非洲地區 (EMEA)，這得益於：

- 較受新冠疫情影響的2021年第一季度，各區域市場表現，特別是EMEA地區，回升至正常水平
- 受季節因素的影響，地中海地區夏季來臨之前遊艇交付工作密集

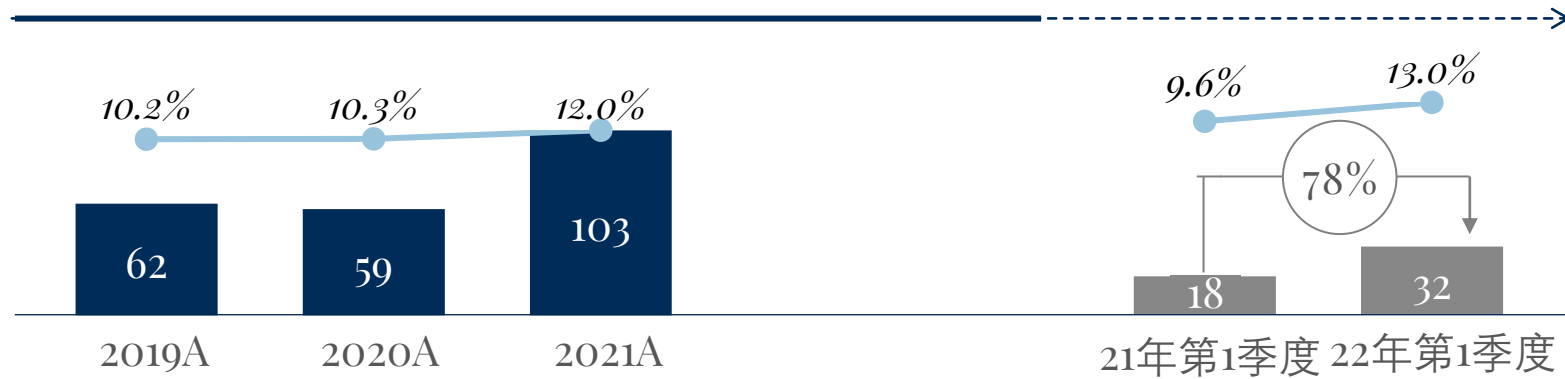
22年第一季度 (百萬歐元; 佔收入百分比)



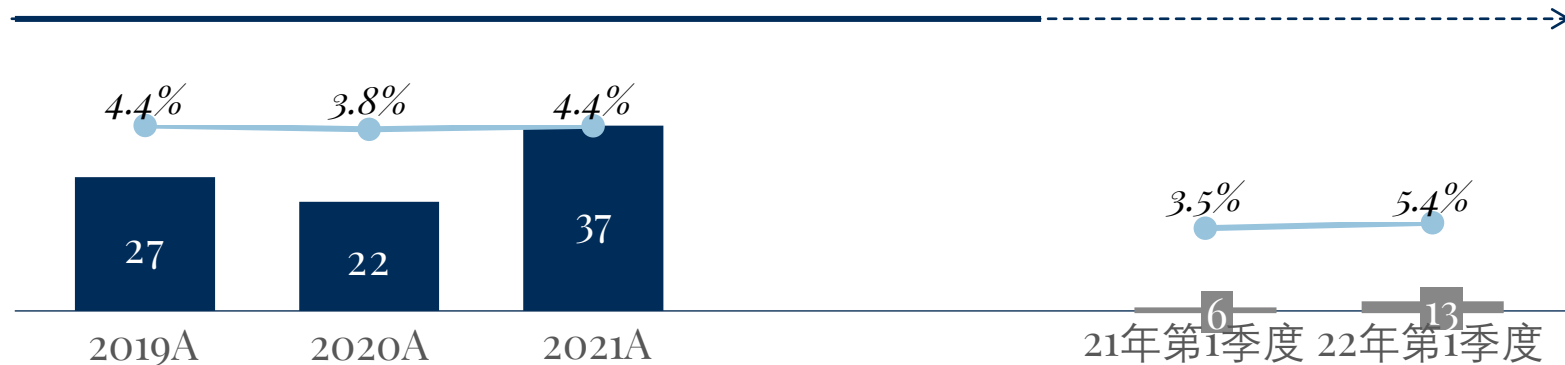
其他
 歐洲、中東和非洲地區 (EMEA)
 美洲地區 (AMAS)
 亞太地區 (APAC)

經調整EBITDA及淨利潤

經調整EBITDA (百萬歐元; 佔收入百分比¹)



淨利潤 (百萬歐元; 佔收入百分比²)



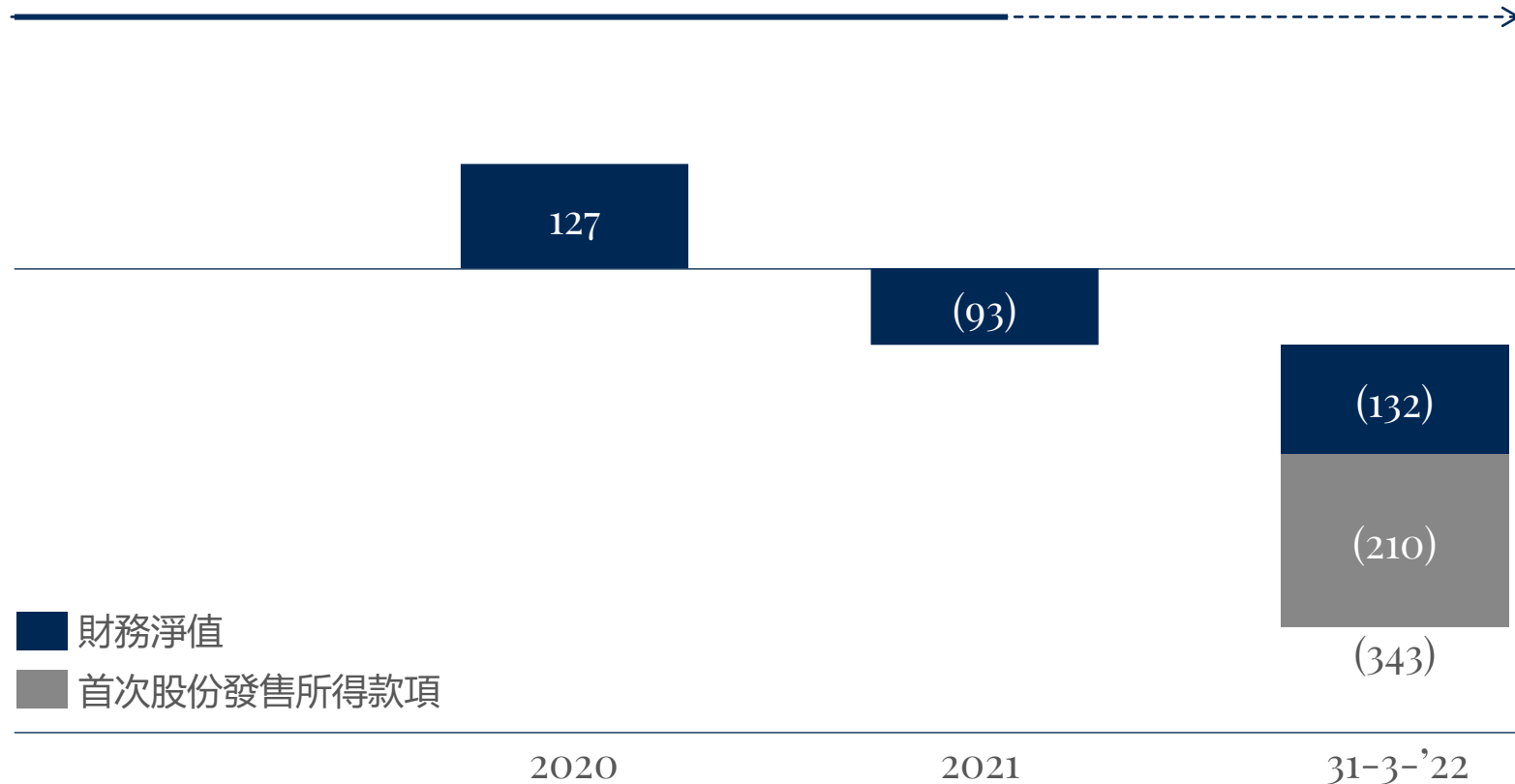
盈利提升的主要驅動因素:

- 1. 商務:** 由於累積訂單數目高, 等待名單變長, 這意味著定價權更大
- 2. 戰略定位:** 在盈利最高的板塊佔有更大的市場份額, 如專門定製類別
- 3. 行業:** 採購的規模經濟, 固定成本吸收更高效

1. 計算經調整EBITDA/淨收時不含二手遊艇交易; 註: 經調整EBITDA等於EBITDA加上非經常性支出
2. 計算淨利/淨收入時不含二手遊艇交易

財務淨值： 現金淨值有所增長

財務淨值（百萬歐元）



■ 財務淨值
■ 首次股份發售所得款項

1. 截至3月底，現金淨值達132百萬歐元，不含首次公開發售（IPO）所得款項，得益於：

- 盈利增加
- 淨營運資本改善

2. 首次公開發售獲得現金淨值近210百萬歐元¹

¹ 截至2022年3月31日，約1771.4百萬港元（不包括超額配售）。

生產投入成本屬固定且預先知曉項目，可減低潛在風險

複合材料遊艇及 專門定製遊艇

對於每一款遊艇，要求供應商按照固定單價報價

法拉帝集團提前從供應商處**採購大量**材料，可協商優惠的價格，同時確保及時交貨



我們每6個月審核
複合材料遊艇和專門定製遊艇的價格，考慮成本的任何增加

超級遊艇

供應商的報價有效期至少為6個月

基於供應商的報價，法拉帝集團與客戶協商最終價格



材料成本屬固定項目，
並在售價確定前
已經知曉

俄羅斯與烏克蘭問題的邊際影響

<3%

淨收入¹佔比

俄羅斯和烏克蘭市場所佔法拉帝集團2018年至2021年淨收益的百分比非常有限

0

客戶受到影響

不斷監測國際制裁的最新情況

如果客戶違約，公司有權沒收押金並將游艇自行出售給其他客戶

0

供應鏈風險

沒有供應商位於俄羅斯或烏克蘭，也沒有計劃從這些國家採購任何材料或組件



3

總結

Custom Line 120' (2018)

首次公開發售及所有權

股東	所有權
法拉帝國際控股	64%
F Investments	8%
歷史股東總數	72%
陽光保險	4%
三亞發展控股	3%
海南自由貿易港基金	2%
海南金控	2%
海發控股	2%
基石投資者總數	13%
市場	15%

- 在地緣政治動盪和市場劇烈波動的情況下，我們成功在香港上市
- 我們吸引了全球投資者
- 我們籌集了超過 2 億歐元的所得款項淨額，讓我們能夠加速增長並為股東創造更多價值

結論

1

我們繼續看到市場利好，各個地區的需求強勁

2

我們相信，基於與**終端客戶**建立牢固直接的關係這一**獨特業務模式**將繼續成為我們實現長期可持續增長的制勝法寶

3

我們繼續投資研發，以預測客戶的需求並走在市場的最前沿

4

我們將繼續加強我們的**核心業務**並進一步發展我們的**輔助服務**

增長策略：基於四大支柱

提升核心業務

賦能輔助業務

1

拓展複合材料遊艇和
專門定製遊艇板塊



- 專注於80英尺以上的高盈利產品組合
- 將年收入的 3-4% 用於開發新產品

2

開發全新品牌旗艦合
金超級遊艇



- 利用法拉帝集團的標誌性品牌和 CRN 經驗
- 收購一家船廠，並進行翻新

3

垂直整合法拉帝集團
的價值鏈



- 將部分玻璃鋼和碳纖維船體生產內部化
- 收購帆船生產設施
- 垂直整合4到5家供應商

4

加強輔助業務的提供



- 收購一家全球領先的經紀公司
- 在地中海北部收購一處或多處遊艇改裝設施



提問環節



FERRETTIGROUP

Pure Italian Luxury