

证券代码：838030

证券简称：德众汽车

公告编号：2023-060

## 湖南德众汽车销售服务有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（湖南辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待日活动）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

湖南德众汽车销售服务有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 11 月 2 日（星期四）下午 14:00-17:00 通过全景网“投资者关系互动平台”

（<http://ir.p5w.net>）参加了由中国证券监督管理委员会湖南监管局、湖南省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“湖南辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待日活动”。

## （二）参与单位及人员

通过“全景网”（<http://rs.p5w.net>）参与“湖南辖区上市公司 2023 投资者网上集体接待日活动”的投资者

## （三）上市公司接待人员

公司董事会秘书、财务负责人：易孝播女士

公司证券事务代表：邓宏程先生

## 三、投资者关系活动主要内容

本次网上接待日活动通过线上文字互动形式对公司经营情况进行了介绍。同时公司就投资者关心的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

### **问题 1：今年前三季度公司的研发投入占营收的比例是多少？**

回复：尊敬的投资者您好！公司 1-9 月研发费用总计 5,097,929.57 元，占营业收入总收入比例为 0.27%。感谢您的提问！

### **问题 2：请问公司如何看待中小股东在公司发展中的作用？**

回复：尊敬的投资者您好！中小股东作为公司股东作为公司股东的重要组成部分，在完善公司治理上起着重要的作用。作为中小股东可以通过参与股东大会行使表决权；监督公司董事会管理层经营业绩、查阅公司财务报告的方式行使监督权。我公司也高度重视与中小股东的沟通的交流，积极听取中小股东的意见建议，感谢您的提问！

### **问题 3：公司在人才培养和激励方面有哪些举措？**

回复：尊敬的投资者您好！人才培养和激励作为现代企业管理中至关重要的方面，我公司一直高度重视。我公司通过完备的招聘与培训制度、有效的员工的继续教育与培训、合理的内部晋升与职业规划为公司培养符合公司发展的人才，同时通过目标设定与绩效评估、薪酬与福利激励、激励文化与团队合作等多个方面完善人才激励。感谢您的提问！

**问题 4：请您介绍一下公司前三季度的业绩表现。**

回复：尊敬的投资者，您好！2023 年第三季度，我公司营业收入 19.07 亿元，同比下降 5.9%；归属于上市公司股东的净利润 487.80 万元，同比下降 72.55%。公司业绩同比出现较大幅度下滑的原因主要是受汽车市场行情的影响，车辆销售毛利率持续下滑，对公司经营利润造成了极大的影响。

**问题 5：公司在投资者关系维护上都做了哪些工作？**

回复：尊敬的投资者您好！公司建立了较为完善的投资者关系管理制度和内部管理程序，公司通过电话、邮件以及在北京证券交易所及时信息披露等方式，切实保护股东与投资者充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利，公司以《公司章程》、《投资者关系管理制度》、《信息披露管理制度》等相关文件为指导，构建起多层次、多渠道的投资者关系管理和沟通体系，合理、妥善地与各类型投资者交流经营环境、财务状况、发展前景等信息，同时，做好信息披露管理工作，确保信息披露内容真实、准确和完整。同时，我公司也将积极参与并召开投资者说明会，就广大投资者关心关注的问题进行解答。感谢您的提问！

**问题 6：在当前的市场环境下，公司有哪些话想对投资者说？**

回复：尊敬的投资者您好！当前，随着新能源汽车市场的高速崛起，快速冲击传统燃油车的统治地位，汽车经销商面临着较大的挑战。但我们相信，挑战和机遇同在，困难与希望并存，比起短期爆发式的增长，经得起市场考验，经得起时代变迁的企业，方才是市场闪耀着的启明星。我们也将继续做好经营，高质量稳步发展，创造更大价值来回报广大投资者。感谢您的提问！

**问题 7：请介绍下公司的核心竞争力。**

回复：尊敬的投资者您好！公司业务立足湖南，辐射贵州及西南各省，4S 店主要分布在湖南、贵州地区，凭借着进入时间较早、投资规模较大等优势，在怀化、黔东南等地区的企业口碑与市场优势较为明显，遍布大湘西区域的销售、售后服务网点布局为消费者提供了优质高效的汽车选购、维修保养及其他增值服务，使公司能够最大程度的赢得客户、服务客户，实现业务增长。感谢您的提问！

**问题 8：公司接下来的经营计划和重点工作是什么？**

回复：尊敬的投资者，您好！公司未来的工作主要包括三个方面：一是继续拓展新能源汽车市场业务；二是进一步巩固和发展汽车循环经济，再生资源利用；三是投资和拓展新能源汽车动力电池综合利用业务。

**问题 9：能简单介绍下公司未来五年的战略发展规划吗？**

回复：尊敬的投资者，您好！公司未来五年的战略规划主要包括三个方面：一是继续拓展新能源汽车市场业务；二是进一步巩固和发展汽车循环经济，再生资源利用；三是投资和拓展新能源汽车动力电池综合利用业务。

**问题 10：请介绍下今年以来公司客户开拓情况。**

回复：尊敬的投资者：您好！今年以来我公司主要是通过如下途径来拓展客户：1、开拓新客户。主要途径包括：汽车垂媒平台、现在有客户推荐、三方合作公司共享客户资料；2、维系发展现有客户。主要途径包括：ERP 系统化客户关系管理，定期回访，了解需求，提高满意度；组织推广活动和开办专业培训课堂。

**问题 11：公司目前主导性的产品有哪些？未来哪些产品会成为新的增长点？**

回复：尊敬的投资者，您好！公司目前主导性的产品包括：汽车循环经济再生资源利用、燃油汽车销售、新能源汽车销售、汽车售后服务、汽车零配件及汽车装饰用品销售、二手车经销、充电桩销售、润滑油销售、商务代理代办服务、软件开发及信息技术咨询服务。未来新的增长点包括：新能源汽车销售及服务、汽车循环经济再生资源利用、新能源汽车动力电池综合利用。

**问题 12：公司未来的盈利增长点有哪些？**

回复：尊敬的投资者：您好！公司未来的盈利增长点主要包括如下三个项目：新能源汽车销售及服务、汽车循环经济再生资源利用、新能源汽车动力电池综合利用。

### **问题 13：公司目前有哪些技术储备？**

回复：尊敬的投资者，您好！公司主营业务是汽车销售及售后服务，整体上属于商贸企业，但公司也立足于主业和未来发展趋势，积极拓展一些高新业务，进行了一些技术储备：一是与汽车业务相关的业务软件和管理软件，目前已获得软件著作权 33 个；二是新能源汽车动力电池综合利用，已经进行了相关技术研究。

### **问题 14：请介绍下前三季度公司营销网络布局情况。**

回复：尊敬的投资者您好，自成立以来，公司着力湖南省及贵州省进行销售网络的布局，并逐步增加经销品牌的数量，提高经营管理水平，实现了各项业务的较快发展，覆盖湘西周边、黔东南周边地区的汽车销售与服务网络现已基本建成，公司在怀化市、娄底市、湘西自治州、贵阳市、铜仁市、岳阳市、衡阳市、益阳市、泸州市、遵义市、黔东南自治州及黔南自治州等地区拥有多家子公司。因公司进入时间较早、投资规模较大等优势，在怀化、黔东南等地区的企业口碑与市场优势较为明显。遍布大湘西区域的销售、售后服务网点布局为消费者提供了优质高效的汽车选购、维修保养及其他增值服务，使公司能够最大程度的赢得客户、服务客户，实现业务增长。感谢您的提问！

### **问题 15：客户签订订单的周期是多久？目前订单情况怎么样？**

回复：尊敬的投资者：您好！客户的签单周期主要与车型是否畅销及厂家的生产能力相关。一般的情况，客户签订后 10-30 天内就可以交车。但如果遇到比较畅销的车型而且厂家生产能力不足的话（如部分畅销的新能源车），有可能延长到二至三个月才能交车。

## **四、备查文件**

公司在中国证券监督管理委员会湖南监管局、湖南省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“湖南辖区上市公司 2023 年投资者网上接待日活动”中投资者提问与公司回复记录（链接 <https://rs.p5w.net/html/140490.shtml>）

湖南德众汽车销售服务股份有限公司

董事会

2023年11月3日