

证券代码：300805

证券简称：电声股份

广东电声市场营销股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2024 年 5 月 20 日 15 点-17 点 |
| 地点 | 全景·路演天下”(https://ir.p5w.net/zj/)（本次业绩说明会采用网络远程方式举行） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长：梁定郊 公司董事、总经理：黄勇 公司独立董事：段淳林 公司副总经理、财务总监：何伶俐 公司副总经理、董事会秘书：王云龙 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、董事长致辞 尊敬的各位投资者、各位嘉宾、各位朋友： 大家下午好！我是电声股份董事长梁定郊。首先，请允许我代表公司董事会及全体员工，诚挚地欢迎各位出席电声股份 2023 年度业绩说明会。感谢各位投资者一直以来的支持、鼓励和信任，让我们在不断变化的市场环境中砥砺前行，稳健发展。 回顾过去一年，电声股份继续致力于简化业务流程、尽量降低成本、聚焦毛利提升。2023 年公司实现营业收入 22.51 亿元，同比增长 |

3.51%；实现归母净利润 3290.43 万元。公司顺利完成了业绩的扭亏为盈，重新驶入了继续发展的快车道。

回顾过去一年，电声股份在新行业、新客户、新业务方面都有了一些令人欣喜的成绩。一方面，公司精细化营销和线上线下全渠道覆盖的众多能力，正在向医药大健康等新行业延伸，给我们带来了新的增长点；另一方面，公司新能源汽车销售业务和出行等创新业务，也实现了从 0 到 1 的突破，为公司的营收作出了积极的贡献。

回顾过去一年，电声股份在应收账款管控和现金流管理工作上也取得了阶段性的成果。截止 2023 年末，公司持有货币资金 8.77 亿元，为接下来长期健康发展建立了稳定的基础。

回顾过去一年，我们发现品牌广告主的投放意愿和营销预算并没有预期的反弹力度，整体经济环境的调整还将持续一段时间。全球形势的百年变局依然风高浪急，全球货币体系多元化、美国对华战略明朗化、地缘政治多极化、多个国家地区间的冲突加剧，这些都给世界经济的发展增加了不稳定性。

展望未来，我们有信心和勇气迎接挑战。电声股份将继续坚持科技驱动创新、强化销售能力、打造品牌产品的矩阵、把握国际化发展的历史机遇。我也将与电声股份的所有员工一起，脚踏实地、齐心协力、努力工作、追求卓越，在环境变革的浪潮中乘风破浪，在激烈的市场竞争中稳步前行，为实现更伟大的梦想而不懈奋斗！

今天的年度业绩说明会，我们将认真倾听各位投资者对于公司业务布局、发展情况、未来战略等方面的意见和建议，并积极回应大家的各种提问。

最后，再次感谢各位参加电声股份的 2023 年度业绩说明会。在未来的日子里，我们将继续以更加开放、包容的心态，与各位携手并肩，共同开创美好的明天！

谢谢大家！

二、主要交流问答：

1、在过去一年中，公司在电商领域新产品开发上有哪些进展？

尊敬的投资者，您好！2023年，公司数字零售业务实现营业收入7.90亿元，同比增长5.78%，占营业总收入的35.09%。公司发展社区团购业务，布局即时零售到家业务。社区团购美团优选、淘宝买菜等实现营收合计1.12亿；京东电商业务实现营收1.09亿；拼多多电商业务实现营收1.37亿。2023年，公司布局朴朴超市、小象超市等即时零售到家业务。同时，深化头部品牌服务，积极开拓新品牌合作。公司与重点品牌的合作不断拓展，与快消品牌玛氏箭牌、嘉士伯等开拓美团优选渠道的电商业务合作、为快消品牌乐事提供综合营销服务等。公司还拓展了与快消品牌亿滋、费列罗、杰士邦、高乐氏等在电商经销方面的合作。谢谢！

2、公司在AI应用上有好的发力点？

尊敬的投资者，您好！未来公司将积极应用生成式AI、大模型等新技术，持续优化数字化、智能化营销资源，构建线上线下结合的差异化营销服务资源和能力；推动业务向数字化、智能化转型，增强组织的核心竞争力。谢谢！

3、您好！我来自四川大决策，公司的业绩近几年非常不稳定，是客户订单不稳定造成的吗？公司是如何增加客户的粘性的？

尊敬的投资者，您好！2023年度，公司实现营业收入22.51亿元，同比增长3.51%。2023年，公司实现归属于上市公司股东的净利润3,290.43万元，同比实现扭亏为盈。谢谢！

4、公司在SaaS化软件、图像识别、AR/VR等先锋科技的投入令人关注，能否介绍这些研发投入如何直接转化为具体的营销解决方案，并带来了哪些实际案例或客户反馈？如何衡量研发投入的回报率，确保科技投入的有效性？

尊敬的投资者，您好。针对当前品牌的营销新趋势，公司持续投入科技研发，建立了行业内独具特色的研发中心，积极布局SaaS化软件+服务等先锋科技体系在营销中的应用转化和场景打造，持续探索结合图像识别、裸眼3D、AR、VR、沉浸式光影技术、可编程艺术等先锋科技形式，通过集成性创新研发，持续为品牌方提供领先的数字

化体验营销解决方案。谢谢！

5、公司提到与多家优质直签头部企业建立了合作关系，这些合作关系如何具体转化为公司业绩的增长？

尊敬的投资者，您好！请您参考公司披露的 2023 年年度报告的详细内容。谢谢！

6、公司股票人气低迷，市值持续低迷，公司管理层需要做好市值管理，提升公司热度，让股价提升？谢谢！

尊敬的投资者，你好！感谢您的宝贵建议，谢谢！

7、贵司未来主要在哪些方向着力发展？

尊敬的投资者，您好！2024 年，公司零售终端管理、互动展示、数字零售和品牌传播等传统业务方面将继续拓展新行业覆盖；公司在新业务、新能力方面也将继续布局，在新能源汽车销售、出行、自有品牌孵化等领域积极探索，不断提升公司的核心竞争力；同时，公司还将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。谢谢！

8、公司未来是否对于发行价以下不能减持？有没有约束减持的方案？

尊敬的投资者，您好。公司积极学习中国证监会、深圳证券交易所相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及业务规则中针对股东减持的相关规定，努力督促股东在股份增减持方面合法合规开展。感谢您的关注。谢谢！

9、能否介绍一下公司有哪些跨界营销资源？

尊敬的投资者，您好。公司拥有规模化的优质营销资源优势，如国内头部的 IP 矩阵、系列先锋的新媒体艺术家资源、青年圈层社群资源等、丰富的线上线下媒体资源、丰富的商业体场地资源等，并成立专门的专业化运营团队。电声股份致力于持续打造高性价比的高效跨界整合营销，为品牌商提供全营销领域和全价值链的一站式营销服务。谢谢！

10、2023 年度的利润分配预案体现了公司对股东的回报，未来在制定利润分配政策时，公司是否会考虑结合公司的成长阶段、现金

流状况和市场环境来平衡分红与再投资的需要？是否有长期的股东回报计划或政策导向？

尊敬的投资者，您好！公司章程已明确制定利润分配政策，章程规定：公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司应注重现金分红。具体请查阅公司披露的章程全文。谢谢！

11、公司在医药大健康、新能源汽车销售和出行等新领域的拓展上取得了显著成绩，请分享一下具体市场策略以及这些新业务对整体营收的贡献比例。如何评估这些新兴业务的市场潜力和未来增长空间？

尊敬的投资者，您好！公司医疗大健康产业营销服务、新能源汽车销售与出行业务、自有品牌孵化等业务都取得一定进展。2023 年度公司医药行业营销服务业务实现营收 7,895.68 万，同比增长 20.36%；新能源汽车销售及相关业务实现营业收入 9,289.57 万元，同比增长 267.00%；新能源汽车出行业务营收 1,666.38 万元。感谢您的关注。谢谢！

12、您好，请问公司将选择什么类型的企业进行并购？对未来发展有什么影响？

尊敬的投资者，您好。公司将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。谢谢！

13、报告中提到公司面临的风险及应对措施，能否具体说明这些风险对中小投资者可能造成的影响及公司的具体应对措施？

尊敬的投资者，您好。首先，公司不断加强应收账款及合同资产的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险；其次，公司持续进行研发创新投入，保持和强化公司的核心竞争优势，提升综合服务的能力和资源，为客户提供专业有效的服务以增强客户粘性；第三，公司将进一步稳健新产品的拓展，优化评估

和决策机制，加强风险控制，积极应对市场变化；第四，公司将持续关注品牌和市场动向，积极跟踪行业竞争态势，拓展更多头部品牌合作方，提高抗风险能力，推动业务发展；第五，公司与多渠道平台进行合作，分散风险，提高抗风险能力，保持和强化公司的核心竞争优势。感谢您的关注。谢谢！

14、面对当前市场环境的不确定性，公司采取了哪些风险管理措施来保护投资者利益？

尊敬的投资者，您好。针对市场环境的不确定性风险，公司将进一步稳健新产品的拓展，优化评估和决策机制，加强风险控制，积极应对市场变化，以保持市场竞争力。感谢您的关注，谢谢。

15、请问公司今年有计划回购股份吗？

尊敬的投资者，您好！公司董事会和管理层将结合实际情况认真讨论相关建议实施的可行性。感谢您对公司的关注！

16、请问公司今年有无对外收购的计划？

尊敬的投资者，您好！公司将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。未来如有对外收购计划，公司会严格按照相关规定履行信息披露义务。谢谢！

17、请问，公司应收账款及合同资产余额较大，对 2024 年的业绩会有多大影响？

尊敬的投资者，您好！截止 2021 年、2022 年、2023 年末，公司应收账款与合同资产账面余额分别为 117,754.34 万元、80,908.41 万元、59,974.09 万元，占各年末营业总收入的比例为 41.36%、37.20%、26.64%。虽然公司期末应收账款及合同资产余额较大，不过公司应收账款账龄较短，近三年期末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重均在 91.28%以上，且主要客户雀巢、菲仕兰等回款状况良好。公司 2021 年期后 12 个月内应收账款回款率 90.95%，2022 年期后 12 个月的应收款回款率 94.63%，2023 年至 2024 年 3 月 31 日的应收账款回款率 57.76%。由于应收账款与合同资产金额较大，且占营业收入的比例较高。如果应收账款及合同资产延期及发生坏账的情况，

公司将面临应收账款及合同资产无法按期收回甚至无法收回的风险，将会对公司业绩造成不利影响。针对该风险，公司不断加强应收账款及合同资产的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险。谢谢！

18、请问公司是否有计划进行重大的业务调整或扩张？

尊敬的投资者，您好！公司在新业务、新能力方面将继续布局，在新能源汽车销售、出行、自有品牌孵化等领域积极探索，不断提升公司的核心竞争力；同时，公司还将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。谢谢！

19、请问你们的业绩真实靠谱吗？

尊敬的投资者，您好！请您参考公司披露的 2023 年年度报告的详细内容。谢谢！

20、公司在营销行业的市场定位如何？面对激烈的市场竞争，公司有何策略保持其竞争优势？

尊敬的投资者，您好！公司是国内领先的体验营销综合服务提供商，主营业务为互动展示、零售终端管理、品牌传播等营销活动的策划、执行、监测、反馈服务及数字零售业务。展望 2024 年，公司零售终端管理、互动展示、数字零售和品牌传播等传统业务方面将继续拓展新行业覆盖；公司在新业务、新能力方面也将继续布局，在新能源汽车销售、出行、自有品牌孵化等领域积极探索，不断提升公司的核心竞争力；同时，公司还将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。谢谢！

21、公司如何确保中小投资者的权益得到充分的保护和尊重？

尊敬的投资者，您好！公司一直非常重视积极保持与投资者的互动，通过机构调研、投资者热线电话、互动易平台等方式与投资者沟通，传递公司价值，保护投资者利益。公司管理层对公司未来发展充满信心，公司会持续夯实主业，稳健经营并积极进取、努力创新，做

好基本面，从而实现未来高质量的可持续发展。感谢您的关注！

22、请问公司的股权激励计划进展如何，是否达到预期？

尊敬的投资者，您好！公司于 2021 年实施的股票期权与限制性股票激励计划，相关事项进展请您留意公司相关公告的披露。谢谢！

23、想问问公司股票什么时候能涨到发行价之上？请问管理层有什么决心维护公司股价，给中小投资者一个满意的答案？

尊敬的投资者，您好！公司一直密切关注股价走势，但二级市场股价受多方面因素影响。公司管理层对公司未来发展充满信心，公司会持续夯实主业，稳健经营并积极进取、努力创新，做好基本面，从而实现未来高质量的可持续发展。公司提醒投资者注意投资风险。感谢您的关注。谢谢！

24、电商行业近几年站在行业风口，公司电商业务情况怎么样？

尊敬的投资者，您好！2023 年度公司数字零售业务实现营业收入 7.90 亿元，同比增长 5.78%，占营业总收入的 35.09%。其中，电商业务实现营业收入 6.58 亿元，在数字零售业务中占比 83.29%。感谢您的关注，谢谢！

25、公司 2023 年的营业收入和净利润均实现大幅度增长，请问公司是如何实现这种增长的？

尊敬的投资者，您好！2023 年度，公司实现营业收入 22.51 亿元，同比增长 3.51%。2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3,290.43 万元，同比实现扭亏为盈。公司强化精益管理，在保持总业务规模增长的基础上，加强内部管理、降本增效，综合费用率进一步下降，管理效率和运营效果显著提升。公司销售费用与去年同期相比下降 27.78%，管理费用与去年同期相比下降 39.32%。公司积极拓展营销服务新行业新客户，持续加大新业务开发。公司医疗大健康产业营销服务、新能源汽车销售与出行业务、自有品牌孵化等业务都取得一定进展。感谢您的关注！

26、公司在新能源汽车方面有哪些业务，2023 年的业绩怎么样，能保持增长吗？

尊敬的投资者，您好！2023 年，公司推动“营销+销售”战略落

地，积极拓展汽车销售相关业务和汽车出行业务。公司通过车城+商超“1+N”的线下布局，打造了立体化、多触点的精准化营销模式，目前有2家体验中心、10家体验空间辐射广州、深圳、东莞、贵阳等多个市场。2023年公司新能源汽车销售车辆504台，汽车销售及相关业务实现营收9,289.57万元。截至2023年底，公司运营出行车辆779台，与滴滴专车、滴滴快车、T3、如祺、哈啰、高德、享道等平台合作，在广州、中山、东莞、惠州、佛山、珠海、江门等区域开展汽车租赁、出行业务。2023年公司出行业务实现营收1,666.38万元。谢谢！

27、公司2023年度各种业务占比多少？想问下您怎么规划公司未来业务的？

尊敬的投资者，您好！公司主营业务为互动展示、零售终端管理、品牌传播等营销活动的策划、执行、监测、反馈服务及数字零售业务。2023年度，公司零售终端管理业务实现营业收入9.90亿元，占营业总收入的43.96%；数字零售业务实现营业收入7.90亿元，占营业总收入的35.09%；互动展示业务实现营业收入2.87亿元，占营业总收入的12.76%；品牌传播业务实现营业收入1.59亿元，占营业总收入的7.07%。

展望2024年，公司零售终端管理、互动展示、数字零售和品牌传播等传统业务方面将继续拓展新行业覆盖；公司在新业务、新能力方面也将继续布局，在新能源汽车销售、出行、自有品牌孵化等领域积极探索，不断提升公司的核心竞争力；同时，公司还将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。感谢您的关注，谢谢！

28、尊敬的领导，下午好！公司年报和一季报显示，业绩均有所增长。能否展望一下公司发展的前景？

尊敬的投资者，您好！公司发展战略：公司致力于成为全球领先的科技创新型综合营销服务集团。1、科技驱动创新：积极应用生成式AI、大模型、VR/AR、裸眼3D等新技术，推动业务向数字化、智能化转型，增强组织的核心竞争力，使公司数字化营销服务达到行业内

领先水平；2、打造品牌产品矩阵：在营销的基础上不断提升销售能力，并通过内生式发展和外延并购相结合的方式，打造和建设消费者品牌和系列产品，满足细分市场消费者群体的多样化需求；3、布局国际化发展：在国内品牌出海、跨境电商、海外品牌建设等方面展开布局，为客户提供定制化的跨国营销服务，满足不同国家和地区的市场需求，实现公司营销服务和品牌产品的国际化、全球化扩张。谢谢！

29、公司公告的以简易程序向特定对象发行股票的议案，预计什么时候实施？

尊敬的投资者，您好！公司于2024年4月24日经第三届董事会第八次会议审议通过《关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案》，该议案尚需提交公司股东大会审议，同时，该议案为股东大会授权董事会向特定对象发行融资事宜的授权议案，为年度常规审议事项，不涉及具体项目，是否定增存在不确定性。请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！

30、公司今年分红很给力，分红派息什么时候实施？

尊敬的投资者，您好！2024年4月24日，公司第三届董事会第八次会议审议通过《关于2023年度利润分配预案》，以截止2023年12月31日公司总股本423,230,000股为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币0.4元（含税），合计派发现金股利16,929,200元，不送红股，不进行资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转以后年度。本次利润分配预案，尚需提请公司2023年年度股东大会审议通过方可实施。感谢您的关注。谢谢！

31、能否详细说明公司在2023年采取了哪些具体措施成功实现扭亏为盈，特别是精益管理和内部控制的优化方面？这些措施的可持续性如何，未来是否能继续支撑公司的盈利增长？

尊敬的投资者，您好。2023年度，公司实现营业收入22.51亿元，同比增长3.51%。2023年，公司实现归属于上市公司股东的净利润3,290.43万元，同比实现扭亏为盈。报告期内，公司强化精益管理，在保持总业务规模增长的基础上，加强内部管理、降本增效，综合费用率进一步下降，管理效率和运营效果显著提升。具体参见公司

《2023 年年度报告》。公司管理层对长期稳健发展充满信心。感谢您的关注，并请您留意公司后续相关定期报告。谢谢！

32、公司 2023 年实现转亏为盈，2024 年一季报也盈利了，想请问公司 2024 年能实现稳步增长吗？

尊敬的投资者，您好！2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 3,290.43 万元，同比实现扭亏为盈。2024 年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 513.03 万元，同比增长 6.46%。公司未来业绩情况，请您留意公司后续相关定期报告。谢谢！

33、您好，公司年报显示 2023 年末持有货币资金 8 亿多元，请问公司期末高额现金余额的成因以及未来现金管理的规划是什么？

尊敬的投资者，您好。公司一直都加强现金流、应收账款的管控，以及有计划地安排供应商付款，截止 2023 年末，公司持有货币资金 8.77 亿元，拥有较强的抗风险能力，为公司未来稳步发展奠定坚实基础。感谢您的关注，公司未来现金管理的规划情况，请您留意公司后续相关定期报告。谢谢！

34、公司 2023 年报及 2024 年一季报的营收增长，但毛利率比较低。请问公司未来怎么提升毛利率？

尊敬的投资者，您好！2023 年度公司综合毛利率 11.98%，2024 年一季度综合毛利率 11.01%，具体参见公司《2023 年年度报告》。公司管理层对长期稳健发展充满信心。感谢您的关注。谢谢！

35、公司这几年股价萎靡不振，请问公司采取了哪些市值管理？

尊敬的投资者，您好！感谢您的建议。公司会持续夯实主业，稳健经营并积极进取、努力创新，做好基本面，从而实现未来高质量的可持续发展；与此同时，公司也会坚持高质量的信息披露工作，积极通过各种渠道加强与投资者的沟通和交流。谢谢！

36、请问领导：有回购股份计划吗？如何提高市值管理，谢谢！

尊敬的投资者，您好！公司董事会和管理层将结合实际情况认真讨论相关建议实施的可行性。感谢您对公司的关注！

37、您好，贵公司股价自上市以来一直跌破发行价以下，公司是否考虑回购？是否有做市值管理？

尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，公司董事会和管理层将结合实际情况认真讨论相关建议实施的可行性。再次感谢您对公司的关注！

38、公司 2023 年有开拓新业务新客户吗？

尊敬的投资者，您好！2023 年度，公司积极拓展营销服务新行业新客户，持续加大新业务开发。公司医疗大健康产业营销服务、新能源汽车销售与出行业务、自有品牌孵化等业务都取得一定进展。2023 年，公司医药行业营销服务业务实现营收 7,895.68 万，同比增长 20.36%，新能源汽车销售及相关业务实现营业收入 9,289.57 万元，同比增长 267.00%；新能源汽车出行业务营收 1,666.38 万元。感谢您的关注，谢谢！

39、2023 年度的利润分配方案是怎样的？中小股东能够获得怎样的分红回报？

尊敬的投资者，您好！2024 年 4 月 24 日，公司第三届董事会第八次会议审议通过《关于 2023 年度利润分配预案》，以截止 2023 年 12 月 31 日公司总股本 423,230,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 0.4 元（含税），合计派发现金股利 16,929,200 元，不送红股，不进行资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转以后年度。本次利润分配预案，尚需提请公司 2023 年年度股东大会审议通过方可实施。感谢您的关注。谢谢！

40、关注到公司投资了基金，后续公司对外投资是否成为公司新的业绩增长点？

尊敬的投资者，您好！截至目前，公司已参股投资两个基金，广州华侨电声宇狮股权投资基金合伙企业(有限合伙)和滁州狮城鹿得创业投资基金合伙企业(有限合伙)。未来，公司还将积极通过外延式并购等方式，通过收购合并符合公司未来战略方向的优质业务资产，实现新业务领域的布局。谢谢！

41、针对报告中提及的应收账款、市场竞争加剧、消费者偏好变化等风险，公司具体采取了哪些细化措施来加强应收账款管理，以及如何灵活应对消费者偏好的快速变化以保持市场竞争力？

尊敬的投资者，您好。截止 2021 年、2022 年、2023 年末，公司应收账款与合同资产账面余额分别为 117,754.34 万元、80,908.41 万元、59,974.09 万元，占各年末营业总收入的比例为 41.36%、37.20%、26.64%。虽然公司期末应收账款及合同资产余额较大，不过公司应收账款账龄较短，近三年期末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重均在 91.28%以上。关于应收账款的管理，公司是将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险。谢谢！

42、公司已布局新能源汽车业务，请问业务进展如何？

尊敬的投资者，您好！2023 年，公司推动“营销+销售”战略落地，积极拓展汽车销售相关业务和汽车出行业务。公司通过车城+商超“1+N”的线下布局，打造了立体化、多触点的精准化营销模式，目前有 2 家体验中心、10 家体验空间辐射广州、深圳、东莞、贵阳等多个市场。2023 年公司新能源汽车销售车辆 504 台，汽车销售及相关业务实现营收 9,289.57 万元。截至 2023 年底，公司运营出行车辆 779 台，与滴滴专车、滴滴快车、T3、如祺、哈啰、高德、享道等平台合作，在广州、中山、东莞、惠州、佛山、珠海、江门等区域开展汽车租赁、出行业务。2023 年公司出行业务实现营收 1,666.38 万元。谢谢！

43、您好，2024 年上半年业绩有改善？

尊敬的投资者，您好！2024 年上半年业绩，请您留意公司后续相关的定期报告。谢谢！

44、请问公司 2024 年盈利目标能有多少

尊敬的投资者，您好！2024 年度财务状况，请您留意公司后续相关的定期报告。谢谢！

45、报告期内，公司的线下互动展示业务进展如何？

尊敬的投资者，您好！2023 年，随着提振消费的政策持续出台，消费复苏迹象显现，市场迎来更加多元化的消费需求，零售品牌商的线下展示活动需求出现回暖。公司继续与众多成熟品牌保持深度合作，为客户提供线下互动展示活动的营销策略、创意设计 & 运营落地

| | |
|----------|---|
| | <p>服务。2023 年公司互动展示业务实现营业收入 2.87 亿元，同比增长 25.36%，占营业总收入的 12.76%。</p> <p>在汽车营销领域，公司与捷豹路虎、一汽红旗、上汽飞凡、吉利汽车等汽车品牌在展览展示、线下互动体验、用户活动等项目上开展合作，积极帮助品牌及其汽车产品获得更多的线下曝光，提升线下传播声量，积累客户资源。在快消品牌营销领域，公司为高露洁、屈臣氏、嘉士伯、金拱门等品牌开展渠道巡展或互动体验活动。同时，公司积极开拓宝可梦、佳能、纳恩博、九号科技等品牌的全新合作，客户群体进一步多元化。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>46、尊敬的黄勇总经理，您好，请问贵公司今年 5 月 22 日将要审议的简易定向增发募集资金打算用于公司哪方面的建设？增发对象是哪些机构？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司于 2024 年 4 月 24 日经第三届董事会第八次会议审议通过《关于提请股东大会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票的议案》，该议案尚需提交公司股东大会审议，同时，该议案为股东大会授权董事会向特定对象发行融资事宜的授权议案，为年度常规审议事项，不涉及具体项目，是否定增存在不确定性。请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024 年 5 月 20 日 |