

证券代码：600297

证券简称：广汇汽车

公告编号：2024-100

# 广汇汽车服务集团股份有限公司

## 关于 2024 年半年度业绩情况说明会的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

为便于广大投资者更全面深入地了解广汇汽车服务集团股份有限公司（以下简称“公司”或“广汇汽车”）的业绩和经营情况，公司于 2024 年 7 月 15 日（星期一）下午 15:00-16:00 通过“价值在线”（www.ir-online.cn）召开了 2024 年半年度业绩情况说明会，就公司 2024 年半年度的经营情况、财务状况等具体情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了解答。现将有关事项公告如下：

### 一、本次说明会召开情况

公司已于 2024 年 7 月 13 日通过指定信息披露媒体及上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn）披露了《广汇汽车服务集团股份有限公司关于召开 2024 年半年度业绩情况说明会的公告》（公告编号：2024-097）。2024 年 7 月 15 日，公司董事长马赴江先生，董事、总裁王胜先生，董事、副总裁兼财务总监丁瑜先生，董事、副总裁兼董事会秘书许星女士，独立董事罗磊先生出席了本次说明会，针对公司 2024 年半年度的经营情况、财务状况等具体情况与投资者进行了交流和沟通，并就投资者普遍关注的问题进行了回复。

### 二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次说明会上，公司就投资者提出的问题给予了回复，现将主要问题及答复整理如下：

问题 1：24 年上半年，公司新能源车销量情况如何？

答：尊敬的投资者您好，2024 年上半年，公司继续紧跟市场发展趋势，有序推进新能源汽车销售与服务网络布局，以此拓宽业务增长的新空间。（1）在新能源网点拓展方面，公司继续积极整合多方资源，全力获取发展势头良好的新能源车品牌授权。截至 2024 年 6 月底，公司已成功申请了 70 家新能源门店授权，其

中，建成并投入运营 55 家，较年初的 26 家，增加 29 家；另外目前处于建设的还有 15 家，完工后也将立即投入运营，焕新开业指日可待。同时，公司尚有 47 家门店授权正在申请中，包括小米、赛力斯、极氪、吉利几何、奇瑞星途星纪元、东风岚图、长城智选、安徽大众等新能源品牌。(2)在提升新能源门店经营方面，2024 年 6 月，公司新能源事业部新车销量同比增长 90%，上半年销量累计同比增长 46%，其中，赛力斯、奇瑞新能源、吉利银河等多品牌授权店面销量排名位居全国前列。(3)此外，基于公司出众的精细化管理经验和能力，公司全面分析新能源门店的运营情况，提炼并推广了优秀的经营经验，确保各新能源门店经营效率持续提升；同时，公司以成熟的维修服务团队为基础，构建全国性的售后服务网络，特别是以钣喷中心为突破口，积极探索与新能源主机厂在后市场领域的多元化合作机会，致力于打造覆盖全价值链的新能源汽车后市场服务体系。

问题 2：作为“华为概念股”，公司问界店销量的运营情况如何？

答：尊敬的投资者您好，(1) 2024 年上半年，公司旗下 5 家在营的问界门店，合计实现新车销量约 3600 台，增速超过 420%；在售后业务方面，也完成了近 8400 台的维修服务，同比增速约 50%。同时，除了上述 5 家问界门店外，公司与赛力斯（问界）的合作还在不断深化，尚有较多的门店仍在申请中。(2) 今年以来，公司不断加快新能源门店网络布局，积极整合多方资源，全力获取发展势头良好的新能源车品牌授权。截至 2024 年 6 月底，公司已成功申请了 70 家新能源门店授权，其中，建成并投入运营 55 家，建设中 15 家；同时，公司尚有 47 家门店授权正在申请中。

问题 3：半年报亏损主要是因为哪些方面呢？

答：尊敬的投资者您好，根据公司发布的《2024 年半年度业绩预告》，2024 年上半年，公司预计实现归母净利润为-69,918.00 万元到-58,265.00 万元。主要原因如下：(一) 主营业务方面：报告期公司持续精细化管控，采取降本增效，严控费用，同时顺应行业发展趋势，公司持续调整优化品牌结构，加快新能源网点布局，新能源汽车销量同比明显提升。但受市场消费降级，行业竞争格局加剧，各大车企为抢夺市场份额大打价格战，使得公司新车销售规模和毛利率较去年同期均有所下滑。(二) 公司在不断争取更多优势品牌授权的同时，对表现不佳的

弱势品牌、连续亏损和低效门店采取果断的“关停并转”措施，造成报告期内应收债权、特许经营权等相关资产计提减值及加速摊销，产生一次性的损失和费用。

（三）报告期内公司资产减值较去年同期有所增加，主要系存货跌价准备，以及公司长期股权投资企业上海爱卡投资中心（有限合伙）存在减值迹象，产生相应减值损失。

问题 4：公司土地资产价值多少？

答：尊敬的投资者您好，（1）截至 2023 年 12 月末，公司拥有大约 5,433 亩土地，大部分分布于全国一、二线城市，购置取得时间早，取得成本低。大量优质不动产的保值增值，能够为公司提供潜在的丰厚回报，保障公司资金需求，支持公司主营业务的稳步发展。同时，能够适应公司适时进行战略转型，使得公司在面临市场需求或政策性变化时，能够快速优化和调整建设项目，为公司长期壮大发展打下坚实基础。（2）正是凭借大量的低成本土地和门店资源，公司的转型之路才能够稳健且高效地进行着。2022 年初，公司开始逐渐布局新能源品牌，至 2023 年底，公司在营新能源门店为 26 家；随着新能源车市场的蓬勃发展，公司的新能源转型也步入了加速阶段，2024 年年初至 6 月 30 日，近半年时间公司的在营新能源门店数量就已达到了 55 家（相比去年底增加了一倍有余），建设中的门店还有 15 家，甚至尚有 47 家门店授权正在申请中。（3）根据市场数据，目前一线城市的新能源车渗透率超过了 50%，已经相对饱和，远高于二三线及低线城市的渗透率水平，新能源车企下沉渠道的布局力度正在逐渐加强，且经销模式的合作方式也在逐渐强化。从公司的门店情况来看，大约有 75%的门店位于新一线、二线及三线城市，与当前新能源车渠道扩张的方向高度匹配。因此，如此多优质的土地及门店资源，将是公司转型发展道路上的重要助力。

问题 5：近日，公司发布控制权变更的公告，能否介绍下对方的情况以及入主广汇汽车的原因？

答：尊敬的投资者您好，（1）广汇汽车是中国领先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，中国领先的二手车经销及交易代理服务实体集团，乘用车经销商中最大的融资租赁提供商。公司经营 735 家经销网点，遍布全国 28 个省（自治区、直辖市），拥有 1615 万基盘客户。近

年来，面对汽车市场的不断变化，公司将贯彻提质增效的战略方针，增强自我核心竞争力，以“为车主提供全方位高品质生活的服务商”为目标，全面进入高质量发展新阶段。(2) 新疆金正新材料科技有限公司（以下简称“金正科技”）是一家专业服务企业数字化转型的企业，与关联公司中钧科技有限公司（以下简称“中钧科技”）（金正科技与中钧科技同属于新疆金正实业集团有限公司（以下简称“金正集团”）旗下子公司）研发并运营了综合经营平台、企业管理数字化转型平台、产业网络平台等多个专业化平台。(3) 金正科技与广汇汽车的强强联合，将形成“科技+实业”双轮驱动的发展路径，加快广汇汽车进行产业大平台研发运营，建立全产业链数字生态，开展大供应链业务，以汽车服务业务为中心，研发相关智能软件和智能设备等新质生产力业务，全面推动公司向高科技领域发展。

问题 6：公司和中钧科技签订战协，对方的情况是怎么样的？能给公司、甚至双方带来什么提升吗？

答：尊敬的投资者您好，(1)中钧科技是一家专注于数字科技、产业互联网、智能装备等研发与运营的高新技术企业，自主研发并运营了：综合经营平台“经营帮”，企业管理数字化转型平台“企管帮”，服务企业平台化建设“企联多”，产业网络平台有：“经营帮产业链”、“经营帮工队”、“经营帮货运”。专业化平台“经营帮招采”“经营帮会员”“经营帮租赁”等，有强大的研发团队，及专业化运营团队，是行业内的领军企业。(2) 未来中钧科技将发挥其在产业链技术研发方面的优势，整合金正集团相关资源，为广汇汽车提供技术支持和解决方案。助力广汇汽车进行产业大平台研发运营，建立全产业链数字生态，开展大供应链业务。双方将以汽车服务业务为中心，研发相关智能软件和智能设备等新质生产力业务，全面推动广汇汽车向高科领域发展，加速科技转型，重塑广汇汽车价值体系。同时，共同开展新技术研发、产品升级等方面的合作，复制广汇汽车科技转型的成功经验，赋能汽车服务产业升级的技术创新和产业升级。(3) 同时，通过股权合作，双方在业务合作方面将进一步加深，中均科技在汽车产业链上游的技术研发和服务提供方面有着成熟的经验，本次战略合作，在帮助广汇汽车实现科技转型目标的同时，也将为自己拓展汽车产业下游企业的科技服务业务，完善自身的汽车产业链科技服务体系，丰富并拓展汽车产业链相关的 AI 智能分析算法，

提升中钧科技在汽车产业科技服务领域的核心竞争力。

问题 7：看到公告，公司控股权转让，新控股股东进入之后，主营业务是否会发生变化？中钧科技与公司的协同性如何？

答：尊敬的投资者您好，公司将持续夯实汽车经销服务业务，并大力拓展新能源、二手车等新业务，为公司利润增长提供动能。中钧科技为金正集团旗下、国内知名的科技公司。公司通过与金正集团的合作，双方在业务合作方面将进一步加深，中钧科技在汽车产业链上游的技术研发和服务提供方面有着成熟的经验，本次战略合作，将会全面推动广汇汽车向高科技领域发展，加速科技转型，赋能汽车服务产业升级的技术创新和产业升级，拓展利润增长点，重塑广汇汽车价值体系。在帮助广汇汽车实现科技转型目标的同时，也将为自己拓展汽车产业下游企业的科技服务业务，完善自身的汽车产业链科技服务体系，丰富并拓展汽车产业链相关的 AI 智能分析算法，提升中钧科技在汽车产业科技服务领域的核心竞争力。

问题 8：看到微博热搜有说到宝马不打算打价格战了，公司是否了解？对公司有什么影响吗？

答：尊敬的投资者您好，公司有关关注到相关的信息，也有看到一些市场的传闻。据说，宝马汽车对“退出价格战”传闻进行了回应，其表示下半年的宝马汽车在中国市场将重点关注业务质量，支持经销商稳扎稳打，言外之意似乎是不再打价格战；同时，也有看到一些文章中指出，下半年主机厂在返利方面的商务政策也会因此而有所调整，或将追溯弥补经销商因价格战带来的较大损失，增加经销商的盈利水平。相信随着宝马品牌退出价格战，甚至若有更多主机厂的价格策略调整，将在很大程度上改变市场“有量无利”的现状，逐渐恢复到良性的竞争生态中。

问题 9：价格战打了两年，市场变化不可谓不大，公司凭什么能够屹立于市场呢？

答：尊敬的投资者您好，广汇汽车深耕汽车经销服务行业 20 余载，拥有丰富的品牌和遍布全国的渠道，拥有大量的优质存量资产，具备明显的集团规模效

应；同时，公司拥有先进的信息化手段来支持业务发展，还具备强大造血功能的人才发展体系、以服务客户为核心的业务创新能力，有效保障了公司的长期发展。此外，公司还具备多元化的融资渠道，为企业的平稳发展保驾护航。上述竞争优势体现了公司在品牌布局、存量资产、规模、管理、人才、创新、融资等各方面具备的强劲实力，使公司在激烈的市场竞争中，不但能稳步扩大企业市场份额及综合实力，也能始终保持竞争优势和可持续发展的能力。

问题 10：公司售后业务扎实，门店运营的时间大概都在多少年？未来发展如何？

答：尊敬的投资者您好，（1）截至 2023 年 12 月 31 日，公司 735 家营业网点中，大约 98%的网点都是经营了 3 年以上的老店，且公司的基盘客户数量巨大，约为 1615 万，且近些年仍在逐渐增加（2021 年、2022 年的基盘客户数量分别约为 1476 万、1540 万），业务发展十分稳健。（2）此次与金正科技的强强联合，旨在借助其丰富的数字化转型经验，深度挖掘公司保有客户的服务内容，以更加便捷的手段为客户提供更广泛且优质的服务体验，促进公司售后业务、甚至是整个后市场业务的长足发展。

问题 11：公司会利用抖音等新渠道卖车吗？

答：尊敬的投资者您好，（1）近年来面对行业的不断变化，公司积极探索创新营销模式，利用汽车之家、抖音、快手、微信公众号等新媒体方式加强与消费者的互动交流，同时开启直播卖车等创新手段，优化内容运营与用户运营，为开拓崭新的业务发展路径奠定坚实基础。（2）新控股股东入主后，凭借其在企业数字化转型方面的丰富经验，将进一步为公司的线上线下渠道打开广阔的渠道，助力公司各项业务的强劲发展。

### 三、其他说明

关于本次业绩说明会的全部具体内容，详见“价值在线”（[www.ir-online.cn](http://www.ir-online.cn)）。非常感谢各位投资者参加公司本次业绩说明会。在此，公司对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

广汇汽车服务集团股份有限公司

董事会

2024年7月16日