

证券代码：920030

证券简称：德众汽车

公告编号：2026-037

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

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 5 月 13 日

活动地点：本次活动采用网络远程的方式举行，通过上海证券报·中国证券网路演直播中心（<https://roadshow.cnstock.com/fbh/dzqc2025>）与投资者进行了线上交流。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2025 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理段坤良先生；公司董事会秘书、财务负责人易孝播女士。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过视频方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：请问贵公司动力电池回收业务到什么进度了？是否开始盈利？如果开始运营年营业额多少？

回复：尊敬的投资者，您好！公司动力电池相关业务由湖南金瑞新能源科技有限公司负责运营，其主营业务包括：新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源加工；再生资源销售；资源再生利用技术研发；新型金属功能材料销售；新材料技术研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子专用材料研发等。

目前，该工厂建设已基本完成，正积极推进投产前的设备安装调试工作，投产后主要生产电池核心正极材料碳酸锂。

截至目前，该业务尚未正式投产，暂未实现盈利；关于投产后的年营业额，受市场价格、产能利用率、市场需求等多种因素影响，暂无法准确预测。后续公司将严格按照相关规则履行信息披露义务，及时披露该业务的投产进度、营业收入及盈利情况，敬请投资者关注。

问题 2：公司目前有哪些新能源品牌？

回复：尊敬的投资者，您好！公司目前重点布局的新能源品牌门店集中在鸿蒙智行体系，其中包含问界 5 家、智界和尚界各 2 家；此外，其他新能源品牌门店有广汽埃安、长城欧拉各 1 家。感谢您的关注！

问题 3：公司当前转型是主动战略布局还是被动转型？是否存在蹭热点、炒概念？

回复：尊敬的投资者，您好！公司业务转型是基于行业发展趋势及自身经营实际作出的主动战略布局，不属于被动转型，亦不存在蹭热点、炒概念的情形。

第一，传统汽车经销行业已步入存量竞争阶段，行业增速放缓、盈利空间持续收窄，单纯依赖传统主业难以支撑公司长期稳健发展。公司前瞻把握行业周期变化，主动培育第二增长曲线，系立足长远发展的战略安排。

第二，公司新赛道布局并非短期跟风行为，而是经过长期市场调研、行业论证、资源储备及客户摸排后的审慎决策，前期已完成充分可行性分析与资源铺垫，

具备业务落地及可持续经营的基础条件。

第三，公司始终聚焦实体经济与主营业务发展，转型规划具备清晰实施路径、产能及渠道布局、客户拓展计划与盈利目标。公司严格按照规则履行信息披露义务，以实际经营落地成果为导向，不存在迎合市场热点、炒作股价及概念式跨界经营的情况。感谢您的关注！

上述涉及预测事项均具有不确定性，请投资者注意风险，谨慎投资。

问题 4：公司原有传统主业后续定位：维持、收缩还是逐步出清？能否保持稳定现金流，为转型“输血”？

回复：尊敬的投资者，您好！公司对传统主业采取稳固基本盘、提质增效、稳健经营的总体定位。其中传统燃油车业务以优化收缩、存量调整为主，逐步出清低效板块，不再做增量布局；资源将重点向优质新能源品牌倾斜，持续推进业务结构升级转型。

2025 年年末及 2026 年第一季度末，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,764.18 万元、6,774.84 万元，传统主业现金流基本面稳健，具备持续稳定造血能力，可为新业务战略转型提供持续可靠的现金流支撑。同时新旧业务共享渠道、客户及管理资源，形成业务协同效应，保障公司平稳转型、稳健经营发展。感谢您的关注！

上述涉及预测事项均具有不确定性，请投资者注意风险，谨慎投资。

问题 5：公司 2025 年营收保持了小幅增长，但净利润出现亏损，请问是什么原因造成的？

回复：尊敬的投资者，您好！2025 年公司营业收入同比小幅增长 0.3%，主要系公司优化门店结构、关停低效网点、重点拓展优质新能源品牌业务，有效稳固了核心市场份额。

全年净利润出现亏损，主要受行业环境及经营结构影响：汽车行业新能源转型节奏加快，传统燃油车终端价格持续承压，行业价格竞争加剧；叠加下半年行业金融信贷政策调整，高毛利汽车按揭相关业务规模及收益有所下滑，低毛利业务占比提升，整体盈利空间受到挤压。公司综合毛利率由 2024 年 7.93%回落至 2025 年 6.07%，是利润承压的主要原因。

2026 年公司将多措并举改善盈利水平：一是持续优化品牌与业务结构，重

点拓展高端新能源品牌，同时压缩低毛利燃油车品牌，提升整体毛利水平；二是强化全流程成本管控，推行门店精细化运营，降低租金、人力等固定成本，持续压降整体运营成本；三是稳步推进低效资产梳理与处置，减少亏损业务拖累；四是深挖存量门店运营效能，推行“一店一策”，提升单店经营效益，推动整体盈利水平逐步修复回稳。感谢您的关注！

上述涉及预测事项均具有不确定性，请投资者注意风险，谨慎投资。

问题 6：公司整体发展规划、市值成长逻辑、分红回报规划是什么？未分红情况下，如何保障股东权益？

回复：尊敬的投资者，您好！未来公司整体思路是传统主业稳底盘、新兴业务做增量，一边夯实现金流基本盘，一边按节奏推进新业务落地达产，逐步打开成长空间。

公司市值成长完全依靠基本面和真实业绩的兑现，随着新业务逐步贡献收益、经营质量持续改善，实现业绩与估值同步修复，不做题材炒作。

分红方面，公司坚持稳定持续的回报理念，在保障经营和转型投入的基础上，具备分红条件将积极实施现金分红，兼顾长远发展与股东回报。

未分红期间，公司将通过以下方式保障股东权益：一是聚焦主业，全力提升经营业绩，增强盈利能力，为后续分红奠定坚实基础；二是加强信息披露，及时、准确传递公司经营进展，保障股东知情权；三是加强投资者关系管理，主动倾听股东建议，持续优化公司治理；四是合理规划资金使用，提高资金使用效率，推动公司价值持续提升，实现股东利益最大化。

上述涉及预测事项均具有不确定性，请投资者注意风险，谨慎投资。

湖南德众汽车销售服务股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 14 日