



德众汽车

DEZHONGQICHE

股票代码：920030

湖南德众汽车销售服务有限公司

Hunan Dezhong Automotive Sales Service Co., Ltd.

2026年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到北京证券交易所网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 公司董事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在虚假记载、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责任
- 公司负责人段坤良、主管会计工作负责人易孝播、及会计机构负责人（会计主管人员）杨文保证半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。
- 1.3 公司全体董事出席了审议本次半年度报告的董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 权益分派预案
- ☐适用 ☒不适用
- 1.6 公司联系方式

董事会秘书姓名	易孝播
联系地址	湖南省怀化市鹤城区国际汽车城德众汽车大楼
电话	0745-2365986
传真	0745-2271336
董秘邮箱	18007452273@189.cn
公司网址	www.hndzgf.com
办公地址	湖南省怀化市鹤城区国际汽车城德众汽车大楼
邮政编码	418000
公司邮箱	HNDZGFGS@163.com
公司披露半年度报告的证券交易所网站	www.bse.cn

第二节 公司基本情况

2.1 报告期公司主要业务及变化情况简介

公司作为聚焦区域深耕的汽车经销综合服务平台运营商，长期扎根湖南、贵州两大核心市场，是区域内少数同时具备多品牌整车授权经营、报废汽车规范化回收拆解、新能源动力电池综合利用全链条资质与核心技术的汽车服务企业。公司服务客群覆盖个人终端消费者及企业、机构类客户，可提供覆盖汽车购置、使用、维保、配件配套、报废再生的全生命周期标准化、多元化服务，核心业务板块包含整车

销售、售后维保、零配件供应、汽车精品配套、报废汽车回收拆解等。依托湘黔区域布局的标准化 4S 店、新能源品牌专卖店及循环经济产业基地，公司搭建起线上线下协同的完整业务运营体系，形成稳定的核心收入来源，分别为新车销售收入、汽车后市场服务收入、报废汽车及动力电池综合利用收入，整体商业模式成熟，盈利结构清晰，经营稳定性较强。

2026 年上半年，国内汽车行业新能源转型进入深度调整期，燃油车市场持续萎缩、新能源车市场价格竞争白热化。面对复杂的行业环境，公司坚持既定战略方向，核心经营模式、客户结构、主流销售渠道、核心盈利逻辑未发生根本性变更。结合行业趋势与自身经营实际，公司主动优化经营策略，减少线下门店渠道扩张，将核心经营资源、管理资源、资金资源全面向存量业务提质、新能源业务深耕、循环经济重点项目落地倾斜，整体经营格局呈现“稳传统基本盘、强新能源增量、攻新产能落地”的良性发展态势。报告期内具体业务调整、商业模式细化变动及对公司经营的影响具体如下：

（一）核心传统业务：深耕存量提质，优化经营结构，巩固区域竞争壁垒

经过前期持续布局，公司已完成新能源品牌矩阵扩容、湘黔重点城市渠道下沉、汽车全周期后市场服务体系的基础搭建，渠道布局、品牌结构、服务体系已形成规模化优势。2026 年上半年，行业渠道过剩、单店盈利分化加剧，为规避新增门店选址、装修、人员储备带来的固定成本攀升及经营亏损风险，公司主动减少新店拓展计划，不再追求渠道数量扩张，聚焦现有存量门店、服务团队、客户资源的精细化运营，通过降本增效、结构优化持续夯实传统业务基本盘，提升存量资产盈利能力。

品牌运营层面，公司持续深耕鸿蒙智行全系品牌运营，涵盖 AITO 问界、LUXEED 智界、SAIC 尚界等主流新能源智能汽车品牌，进一步补齐智能新能源赛道布局。目前公司已构建形成豪华品牌、合资品牌、自主品牌、智能新能源品牌四大维度全覆盖的品牌运营体系，有效对冲燃油车市场需求下滑、营收收缩的经营压力。依托多品牌、多价位、多品类的协同优势，公司可精准覆盖入门级、中端、中高端、高端等各层级消费客群，适配湘黔区域不同城市、不同消费群体的购车及用车需求，区域新能源销售与服务渗透率持续提升，新能源业务营收占比稳步攀升。同时，公司持续对低效燃油车门店、弱势品牌业务进行整合优化，淘汰低效业务、精简运营成本，传统燃油车业务告别粗放式经营，经营情况有效改善。

区域经营层面，公司持续深耕湘黔本土核心市场，依托怀化、岳阳、衡阳、娄底、贵阳、黔东南、铜仁等重点城市成熟的渠道网点，持续完善三、四线城市立体化、网格化经销服务体系。相较于行业头部全国性经销商，公司具备显著的区域深耕优势，依托长期本土化运营积累的品牌口碑、客户资源与本地化服务能力，充分释放区域规模效应。公司重点深耕大湘西汽车服务生态圈，强化存量客户回访、维锁客、老客户转介绍体系建设，持续提升怀化、铜仁、黔东南等下沉市场的品牌认知度与客户忠诚度。通过聚焦核心区域、深耕下沉市场，有效规避一、二线城市行业过度竞争的压力，稳固公司在湘黔区域

汽车综合服务的地位，保障传统核心业务收入持续稳健增长。

后市场服务层面，公司持续落地“渠道下沉+服务升级”双轮驱动战略，全面优化售前咨询、智能选车、智慧购车、售后维修保养、车辆检测、配件更换的全周期服务流程，推进传统汽车服务数字化、标准化升级。同时，贴合新能源汽车售后体系差异化特征，搭建专属新能源服务链条，重点布局“整车销售+充电配套服务+动力电池综合利用”一体化价值链，补齐传统车企新能源售后配套不足的短板。公司持续拓展美容装潢、延保服务、增值代办等多元化增值服务，推动后市场业务从单一的维保、配件供应，向多元化、智能化、一体化综合服务升级，培育稳定的后市场增值收入增长点，提升单客户、单门店综合产值。

（二）新增主营业务：聚焦动力电池综合利用项目建设，完善循环经济全链条，加速战略转型落地

循环经济是公司突破传统汽车经销业务天花板、实现第二增长曲线突破的核心战略赛道，也是公司契合国家“双碳”政策、实现差异化竞争的关键布局。公司在深耕多年的报废汽车回收、拆解、再生资源利用成熟业务基础上，依托自身资质、技术与渠道优势，重点布局建设新能源汽车动力电池综合利用项目，补齐新能源汽车后端再生资源产业链短板。2026年上半年，公司实施资源聚焦策略，将新增业务拓展、工程建设、设备采购、技术研发、团队运营等核心资源重点集中投入该项目，暂缓非核心业务拓展，保障重点战略项目落地提速。截至报告期末，项目主体结构已全面完工，核心生产设备陆续进场安装调试，整体建设稳步推进，为后续试生产、正式投产运营筑牢硬件基础。



运营支撑层面，公司长期深耕报废汽车再生资源领域，积累了成熟的项目运营管理经验、完善的再生处理技术储备及标准化风控体系，同时依托湘黔区域完善的线下服务网点，搭建了覆盖城乡的废旧物资回收渠道网络，可全方位支撑动力电池综合利用项目的建设及后续运营。原有报废汽车循环经济业务现金流稳定、运营体系成熟，能够有效平抑新项目建设周期的投入压力，对冲新项目技术落地、市场开拓的不确定性，有效压缩项目落地成本、降低试运营风险。从行业环境来看，国内早期新能源汽车陆续进入退役周期，动力电池综合利用市场规模持续高速扩容，市场需求充足；叠加国家及地方循环经济产业扶持、“双碳”目标落地、新能源资源再生利用等系列政策加持，行业发展确定性强，项目具备良好的市场前景与政策支撑，长期可持续经营能力突出。

风险管控层面，针对动力电池综合利用项目存在的建设周期长、设备投入大、行业技术迭代速度快、原材料价格波动、上游供应不稳定、行业政策更新较快等行业共性及专项风险，公司在报告期内建立项目专项管控体系。通过实行工程全流程监理与进度管控、常态化技术迭代研发投入、搭建多渠道跨区域的动力电池综合利用体系、建立原材料价格波动监测机制、实时跟踪行业政策及监管标准变动等专项举措，提前预判、防范和化解项目建设及后续运营风险，保障项目稳步落地、规范运营。

（三）报告期业务变动对公司的整体影响

2026年上半年，公司基于行业发展趋势主动调整经营策略，实施“缓扩张、提存量、攻项目”的结构性优化，未改变公司核心经营底色，反而进一步优化了整体商业模式、业务结构，有效适配行业转型节奏，对公司短期稳健经营、长期高质量可持续发展形成全方位积极影响，具体如下：

一是深耕存量资产，夯实业务底盘，显著提升经营质量。公司主动减少线下门店扩张，有效规避了行业渠道过剩风险，大幅降低新增门店的固定投入、租金、人工等运营成本，减少低效资产拖累。同时通过优化品牌结构、深耕新能源赛道、升级全周期后市场服务、强化存量客户运营，进一步巩固公司在湘黔区域的差异化竞争优势，持续提升区域市场话语权、品牌影响力与客户黏性，保障传统汽车销售及后市场业务收入稳中有增、盈利质量持续优化。

二是落地循环经济新项目，实现战略跃迁，培育全新增长曲线。动力电池综合利用项目的全力推进，标志着公司循环经济业务正式从传统报废汽车拆解的低端再生领域，向新能源动力电池高端资源化利用、新材料再生领域深度延伸，彻底打通“新车销售—用车服务—废旧回收—动力电池综合利用”的汽车全生命周期产业生态。项目落地后将有效填补湘黔区域动力电池规模化再生利用的产业链空白，成为公司区别于传统汽车经销商的核心差异化优势，为公司培育独立于传统经销业务的全新核心盈利增长点。

三是优化多元业务格局，有效平滑行业周期，增强抗风险能力。本次业务调整后，公司将形成“传

统汽车销售服务+新能源汽车后市场增值服务+动力电池循环经济”三位一体的多元业务布局，摆脱了传统汽车经销商单一依赖新车销售、维保收入的脆弱盈利模式。多赛道协同发展的格局，能够有效对冲燃油车下行、新车价格战、行业周期波动带来的经营压力，分散单一业务经营风险，大幅提升公司整体经营韧性与长期可持续发展能力。

四是升级企业定位，强化平台属性，提升行业核心竞争力。随着全链条汽车服务体系与新能源循环经济产业布局的完善，公司从传统区域性汽车经销商，向综合性汽车产业服务商、新能源循环经济运营商战略转型升级，进一步强化了自身汽车后市场综合服务平台的核心定位。业务链条的延伸、产业层级的提升、技术资质的壁垒优势，持续提升公司在区域汽车服务、新能源再生领域的行业影响力与核心竞争壁垒。

从阶段性经营情况来看，动力电池综合利用项目处于集中建设、设备调试与技术储备阶段，报告期内资本性支出、研发投入、项目运营筹备投入有所增加，对公司阶段性现金流形成一定压力，同时项目后续投产进度、产能释放、市场拓展及行业技术迭代仍存在一定不确定性。从长期发展维度来看，该项目高度契合国家循环经济、“双碳”战略及新能源汽车产业后端发展趋势，市场空间广阔、政策支撑充足，是公司实现差异化竞争、突破传统经销业务增长瓶颈、完成跨越式发展的核心战略抓手。项目全面投产后，将持续释放稳定的经济效益与良好的社会效益，为公司未来长期、持续、稳健的盈利增长奠定坚实的产业基础与核心壁垒。

2.2 公司主要财务数据

单位：元

	本报告期末	上年期末	增减比例%
资产总计	1,291,223,566.71	1,450,362,926.91	-10.97%
归属于上市公司股东的净资产	438,631,444.73	434,282,063.83	1.00%
归属于上市公司股东的每股净资产	2.45	2.43	0.82%
资产负债率%（母公司）	39.50%	34.31%	-
资产负债率%（合并）	66.02%	70.06%	-
	本报告期	上年同期	增减比例%
营业收入	863,800,646.62	1,134,796,519.65	-23.88%
归属于上市公司股东的净利润	4,349,380.90	-2,938,460.52	248.02%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	617,831.78	-8,214,549.32	107.52%
经营活动产生的现金流量净额	77,557,052.25	32,362,831.40	139.65%
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的净利润计算）	1.00%	-0.63%	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于上市公司股东的扣除非经常性损	0.14%	-1.77%	-

益后的净利润计算)			
基本每股收益 (元/股)	0.02	-0.02	200.00%
	本报告期末	上年期末	增减比例%
利息保障倍数	1.94	-0.38	-

2.3 普通股股本结构

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	112,031,157	62.64%	45,321	112,076,478	62.67%
	其中：控股股东、实际控制人	10,321,735	5.77%	0	10,321,735	5.77%
	董事、高管	11,357,257	6.35%	-397,563	10,959,694	6.13%
	核心员工	19,960	0.01%	-5,186	14,774	0.01%
有限售条件股份	有限售股份总数	66,808,524	37.36%	-45,321	66,763,203	37.33%
	其中：控股股东、实际控制人	30,965,208	17.31%	0	30,965,208	17.31%
	董事、高管	35,843,316	20.04%	-1,373,976	34,469,340	19.27%
	核心员工	0	0.00%	0	0	0.00%
总股本		178,839,681	-	0	178,839,681	-
普通股股东人数		5,335				

2.4 持股5%以上的股东或前十名股东情况

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	段坤良	境内自然人	41,286,943	0	41,286,943	23.09%	30,965,208	10,321,735
2	段炳臣	境内自然人	19,370,000	0	19,370,000	10.83%	0	19,370,000
3	王卫林	境内自然人	15,218,010	0	15,218,010	8.51%	11,413,508	3,804,502
4	李延东	境内自然人	13,063,806	0	13,063,806	7.30%	9,797,855	3,265,951
5	高万平	境内自然人	9,290,000	0	9,290,000	5.19%	6,967,500	2,322,500
6	国金证券股份	境内非国	4,550,702	1,565,438	6,116,140	3.42%	0	6,116,140

	有限公司客户信用交易担保证券账户	有法人						
7	曹幸芝	境内自然人	4,000,000	0	4,000,000	2.24%	3,000,000	1,000,000
8	张亮	境内自然人	1,700,000	827,109	2,527,109	1.41%	0	2,527,109
9	易享播	境内自然人	2,266,965	0	2,266,965	1.27%	1,700,224	566,741
10	金强	境内自然人	476,000	1,157,731	1,633,731	0.91%	0	1,633,731
合计			111,222,426	3,550,278	114,772,704	64.17%	63,844,295	50,928,409

持股 5%以上的股东或前十名股东间相互关系说明：

股东段坤良、股东段炳臣，两者为父子关系，系一致行动人；

股东王卫林、股东曹幸芝，两者已解除婚姻关系；

除此以外，前十大股东之间无关联关系。

持股 5%以上的股东或前十名股东是否存在质押、司法冻结股份

☐适用 ☒不适用

2.5 特别表决权安排情况

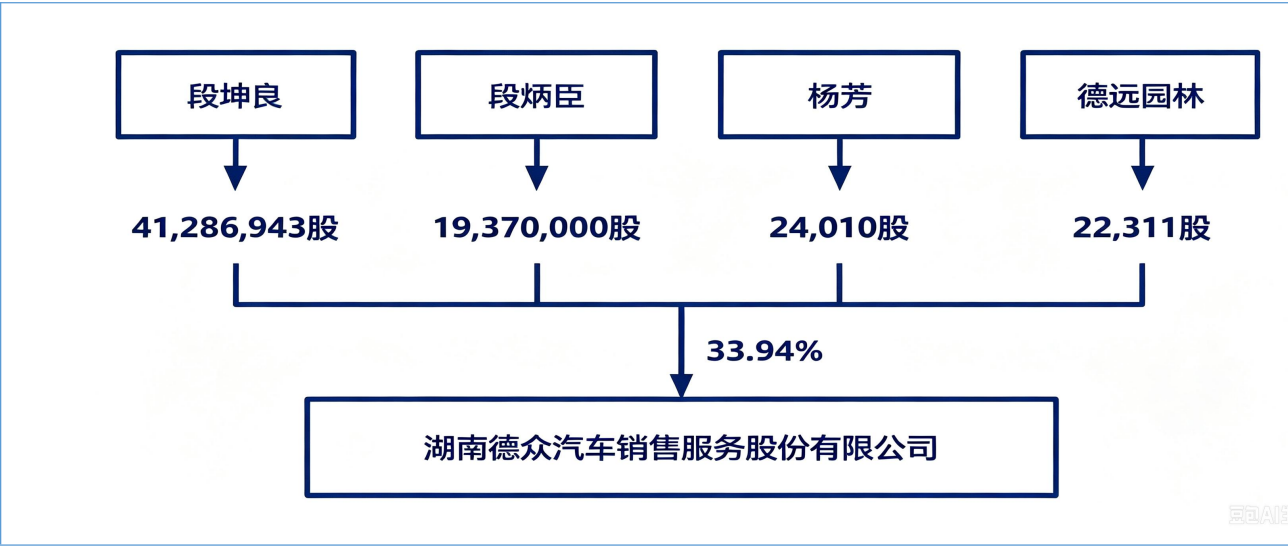
☐适用 ☒不适用

2.6 控股股东、实际控制人变化情况

☐适用 ☒不适用

截至2026年6月30日，公司控股股东、实际控制人未发生变化，段坤良及其一致行动人合计持股60,703,264股,持股比例33.94%，为公司第一大股东，能够对股东会的决议产生重大影响，且其自有限公司设立起一直担任公司执行董事(董事长)、总经理及法定代表人，对公司经营决策具有重大影响。因此段坤良为公司控股股东、实际控制人。

控股股东及其一致行动人与公司的关系图如下：



2.7 存续至本期的优先股股票相关情况

☐适用 ☒不适用

2.8 存续至半年度报告批准报出日的债券融资情况

☐适用 ☒不适用

2.9 存续至本期的可转换公司债券情况

☐适用 ☒不适用

第三节 重要事项

3.1 重要事项说明

报告期内公司经营情况无重大变化，未发生对公司经营情况有重大影响的事项。

3.2 其他事项

事项	是或否
是否存在股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况	☐ 是 ☒ 否
是否存在资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况	☒ 是 ☐ 否

3.2.1. 被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的资产情况

单位：元

资产名称	资产类别	权利受限类型	账面价值	占总资产的比例%	发生原因
其他货币资金	货币资金	不能自由转出款项	59,779,468.98	4.63%	用于厂家金融融资和银行票据保证金
车辆	存货	抵押	162,091,284.97	12.55%	用于厂家金融及银行融资
房屋及试驾车	固定资产	抵押	128,217,144.52	9.93%	用于厂家金融融资

					和银行抵押借款
国有土地使用权	无形资产	抵押	147,416,311.57	11.42%	用于银行抵押借款
总计	-	-	497,504,210.04	38.53%	-

资产权利受限事项对公司的影响：

存货、固定资产、无形资产受限是公司主动将相关资产抵押给银行或厂家金融公司，用于融资支付车辆采购款项或者用于补充公司流动资金，有利于盘活公司资产，提高公司资产流动性，保持公司经营业绩健康、快速地发展。