

## 西上海汽车服务股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2025-007

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
会议时间	2025年11月28日 16:00-17:00	
会议地点	上证路演中心	
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总裁朱燕阳先生、独立董事袁树民先生、财务总监黄燕华女士、董事会秘书李加宝先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会在上证路演中心（<a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a>）举行，公司参会人员线上回答了投资者提出的以下问题：</p> <p>1. 问：请简要介绍一下2025年公司第三季度的经营情况。</p> <p>答：尊敬的投资者您好！2025年第三季度，公司实现营业收入4.56亿元，同比增长13.51%，创三季度单季历史最高；2025年前三季度累计营业收入达12.87亿元，同比增长23.69%。更值得关注的是，公司盈利能力显著优化，第三季度利润总额达1,887.92万元，同比大增51.95%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润达到581.29万元，同比增幅高达145.55%，同时经营活动现金流明显优化，彰显出公司核心盈利质量与运营效率正迎来实质性提升。感谢您对公司的关注</p>	

与支持。

**2. 问：在汽车物流这一传统业务上，公司作为第三方物流的优势？**

答：尊敬的投资者您好！公司作为独立的第三方汽车物流企业，助力汽车制造厂商优化运营成本结构：一方面，汽车生产厂商集中自身资源专注于汽车研发、制造和销售等核心环节，从而降低物流管理成本，提高竞争能力；另一方面，独立于汽车制造厂商的汽车物流企业能够形成物流共享平台，同时不与汽车生产厂商形成利益冲突，使得物流平台得以规模化后降低物流成本。感谢您对公司的关注与支持。

**3. 面对汽车行业竞争加剧的态势，公司在成本管控与盈利能力提升方面有哪些具体举措？后续将如何进一步增强核心竞争力？**

答：尊敬的投资者您好！面对行业竞争格局，公司始终坚持“价值优先、效率驱动”的经营原则，通过系统性举措实现成本管控与盈利能力双提升：一是推行“止滑扭亏、提质增效百日行动计划”，开展全业务链复盘优化，确立多层次级成本责任制；二是通过架构优化强化内生动力，推行事业部集团化、实体化运作，严控经营风险，压缩部门层级实现组团办公，管理效率显著提升。在此基础上，全维度夯实家底，复盘业务价值、资源要素、成本费用及人效岗薪，通过重构供应链、优化产能配置、严控非核心支出等举措全方位降本节支，建立多层次级成本责任制，推动各运营单体成本适配能力持续增强。感谢您对公司的关注与支持。

**4. 当前市场环境下，投资者越来越关注企业的真实盈利能力和长期回报，请问公司在提升股东回报和激励核心团队方面，有什么具体计划？**

	<p>答：尊敬的投资者您好！在股东回报方面，公司始终重视与投资者共享发展成果。基于 2024 年度的经营业绩，公司已实施每 10 股派发现金红利 0.80 元（含税）的利润分配方案，并以总股本 134,554,222 股为基数，合计派发现金红利 10,764,337.76 元（含税）。未来，公司将在保障业务可持续发展前提下，结合盈利情况和资金需求，持续研究稳健的分红政策，积极回馈投资者。</p> <p>在团队激励方面，公司于 2024 年推出上市后首次员工持股计划，通过使用自有资金约 7,720 万元回购公司股份，有效将核心骨干与公司长期发展目标深度绑定。同时，公司创新推行核心管理层跟投机制，聚焦新能源、新材料等战略性项目，推动团队与公司共担风险、共享收益，为企业创新与高质量发展注入持久动力。感谢您对公司的关注与支持。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2025 年 11 月 28 日