

客户至上 诚信立业 打造中国最优秀的汽车经销服务品牌

——庞大汽贸集团股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演精彩回放

出席嘉宾

庞大汽贸集团股份有限公司 董事长兼总经理  
庞大汽贸集团股份有限公司 董事、副总经理 斯巴鲁大区总经理  
庞大汽贸集团股份有限公司 董事、副总经理、财务总监  
庞大汽贸集团股份有限公司 董事会秘书  
瑞银证券有限责任公司 董事总经理 投资银行部主管 瑞银投资银行中国区主席  
瑞银证券有限责任公司 董事总经理 股票资本市场部主管  
瑞银证券有限责任公司 投资银行部执行董事  
瑞银证券有限责任公司 股票资本市场部董事  
瑞银证券有限责任公司 投资银行部董事  
瑞银证券有限责任公司 投资银行部董事

庞庆华 先生  
李金勇 先生  
武 成 先生  
王 寅 先生  
赵 驹 先生  
李克非 先生  
韩 刚 先生  
杨继萍 女士  
张 浩 先生  
蒋 理 先生

庞大汽贸集团股份有限公司  
董事长兼总经理 庞庆华 先生致推介辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：  
大家下午好！  
首先，我谨代表庞大汽贸集团股份有限公司董事会和全体同仁，欢迎大家参加庞大集团首次公开发行 A 股网上路演活动，在此，我谨代表公司董事会及全体员工，向你们致以最热烈的欢迎！  
作为全国最大的汽车经销商，多年来，庞大集团始终秉承“以人为本，客户至上，诚信立业，以诚兴企”的发展理念，以“追求卓越、回报社会”为永恒目标，致力打造最优秀的汽车经销服务企业。公司现已成为名符其实的汽车经销业航母，经历了一段从小到大，从弱到强的不平凡的发展历程。2010 年庞大集团荣列“中国企业 500 强第 181 位”和“中国服务业企业 500 强第 63 位”。  
2010 年，庞大集团共有 20 个汽车品牌销量位居全国第一，其中斯巴鲁品牌占到了全国总销量的 60%。  
中国汽车产销量已连续两年位居全球第一，但人均汽车保有量却不足美国的 1/10。巨大的市场空间和国家政策的大力支持，使得中国汽车业迎来了千载难逢的历史发展机遇，可以预见，中国汽车消费市场在未来的十年中将继续保持强劲增长的态势。  
本次公开发行 A 股，对庞大集团来说是一个新的起点。庞大集团的发展将面临历史性的跨越，与庞大携手，共创辉煌，是我们的期盼，也是投资者最佳的选择！请各位相信：我们将以此为契机，持续提升我们的管理和盈利水平，以最好的成绩、最大程度地回馈广大投资者。  
今天，我们非常真诚地来到中国证券网，希望能够借此机会与广大投资者进行坦诚沟通，可以让各位投资者了解庞大、信任庞大、投资庞大！衷心希望庞大集团能得到大家的认可和支持。同时，我们将充分听取各位朋友的建设性意见，进一步推进公司的创新和发展。我们相信，有广大投资者的高度信任与大力支持，庞大集团此次股票发行上市必将取得圆满成功！谢谢！

瑞银证券有限责任公司 董事总经理  
投资银行部主管 瑞银投资银行中国区主席  
赵驹 先生 致辞

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位投资者：  
大家下午好！  
欢迎大家参加庞大集团首次公开发行 A 股网上路演，在此，我谨代表庞大集团本次发行上市的保荐人和主承销商——瑞银证券有限责任公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！  
庞大集团始终坚持“多区域、多品种、多品牌”的均衡发展战略，多年来保持健康、持续扩张，现已发展成为中国汽车零售行业中，收入规模最大、网点覆盖最广、涵盖汽车品牌最全的汽车经销服务集团之一，拥有了不可比拟的规模优势。  
近三年来，庞大集团保持高速增长，盈利能力不断增强。公司汽车销量年复合增长率达 45.46%，营业收入复合增长率近 50%。2010 年，汽车销售达到 47 万辆，营业收入 538 亿元，毛利率水平 10.80%，均领先于行业，为汽车经销行业当之无愧的航母。  
随着中国汽车消费市场的蓬勃发展和用户需求提升，庞大集团即将迎来更大的扩张机遇，发展空间无限，这艘汽车经销业的航母正在借助资本市场的东风驶向盈利的蓝海。作为庞大汽贸集团股份有限公司 A 股发行的保荐人和主承销商，瑞银证券非常高兴能够参加今天的网上路演活动。希望将这家成长性好、盈利能力突出、抗风险能力明显的优秀企业推荐给各位投资者，投资庞大，共享成长！  
最后，预祝庞大集团本次发行取得圆满成功！并祝愿庞大集团在资本市场上创造出更辉煌的业绩！  
谢谢大家！

庞大汽贸集团股份有限公司  
董事、副总经理 斯巴鲁大区总经理  
李金勇先生 致答谢辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：  
大家好！  
时间过得很快，今天的网上路演就要结束了。在此，我谨代表庞大集团董事长庞庆华先生和董事会及全体员工，感谢各位朋友的积极参与；感谢保荐人及主承销商瑞银证券及所有中介机构付出的辛勤劳动；感谢中国证券网为我们提供的互动平台；感谢大家对庞大集团的关爱和支持！  
庞大集团的发展历史、经营业绩、未来发展空间以及抗风险的能力，向所有投资者展现了一个令人振奋的投资前景。登陆资本市场后，庞大集团将继续秉承“以人为本，客户至上，诚信立业，以诚兴企”的发展理念，致力打造最优秀的汽车经销服务企业，实现盈利能力和业务收入的持续增长，以优异的经营业绩回报广大投资者的关心与厚爱。  
我们真诚地希望在庞大集团未来的发展道路上，能够得到大家一如既往的支持与信任。我们将通过多种形式，加强与大家的互动和沟通，让投资者进一步了解和信任庞大集团的投资价值和未来的成长空间。我们期待着与各位投资者共同成长，并一起书写传奇的财富积累故事。  
最后，再次感谢广大投资者及网友对庞大集团的关注和支持！  
谢谢大家！



发行篇

问：请问公司募集资金的用途？  
庞庆华：本次发行募集资金扣除发行费用后，公司募集资金净额将全部投入以下项目：一、新建、改建经营网点项目，拟投入募集资金 145,115.56 万元；二、补充营运资金，拟投入募集资金 40,000.00 万元。项目的实施有利于公司优化并完善经销网络布局，提升销售规模、扩大市场份额，提升本公司品牌知名度和影响力。以上投资项目根据项目实施的轻重缓急排序。在募集资金到位前，根据以上投资项目的实际情况，以自筹资金先行投入。在募集资金到位后，以募集资金支付以上项目剩余款项及置换先期已投入的自筹资金。谢谢！  
问：请谈谈公司发行上市后的股利分配政策？  
王寅：公司本次发行后的股利分配政策将与发行前保持一致，但在具体分配时将实施积极的利润分配办法：每一个会计年度，公司在实现盈利并有可供分配的利润的情形下，以现金方式向股东分红的金额应不少于该年度所实现的可供股东分配的利润总额的 10%。具体分配方案由董事会提出预案，经股东大会审议后决定。谢谢！  
问：发行价格是如何确定的，考虑了那些因素？  
蒋理：本次庞大集团的发行价格是保荐机构和公司方根据询价配售对象提交的报价结果协商确定的，主要考虑了配售对象的超额认购倍数，网下配售机构的覆盖范围、近期新股发行的情况以及同行业的可比公司的市盈率等众多因素，最终确定。谢谢！  
问：请问主承销商对本次发行的结果乐观吗？  
张浩：从我们路演情况来看，投资者对庞大集团的投资价值还是非常认可的，我们相信庞大集团本次的 A 股发行一定能够取得成功。  
问：我是第一次参与新股申购，请问用证券软件购买，一次全额购买和多次购买，中签几率一样吗？  
蒋理：感谢您的提问。一般中小投资者以网上申购的方式参与新股申购。庞大集团本次 A 股发行网上申购日为 2011 年 4 月 18 日，申购时间为上海证券交易所正常交易时间（上午 9:30-11:30，下午 13:00-15:00）。网上申购的简称是“庞大申购”，申购代码是“780258”。  
问：请问在网上怎么购买庞大的股票？  
杨继萍：感谢您的提问。一般中小投资者以网上申购的方式参与新股申购。庞大集团本次 A 股发行网上申购日为 2011 年 4 月 18 日，申购时间为上海证券交易所正常交易时间（上午 9:30-11:30，下午 13:00-15:00）。网上申购的简称是“庞大申购”，申购代码是“780258”。

行业篇

问：请问汽车经销商的主要竞争优势是什么？  
李金勇：汽车经销商的主要竞争优势来自经销汽车品牌的覆盖范围、经销店面的选址、经营策略及服务质量。谢谢！  
问：汽车维修养护的连锁经营业态有什么竞争优势吗？  
李金勇：目前，我国的汽车维修养护行业正在从以前的品牌特约维修站模式，逐步转变为维修的网络经营模式。对于经销商而言，规模化、集团化的连锁可以如整车采购一样，提升与汽车供应商、零配件供应商的议价能力，大大降低采购成本。同时，与汽车经营相互配合，在各经营网点均可享受同质的维修养护服务，能够更好的满足消费者需求，进一步迅速树立品牌。对于行业而言，连锁经营的维修养护有利于改善目前零散的经营环境，确保消费者利益，带动行业的健康发展。谢谢！  
问：请问我国汽车维修养护行业面临的瓶颈是什么？  
庞庆华：目前在我国汽车维修养护行业内，占据主导地位的还是技术力量相对薄弱、零配件质量难以保证的修理厂和小型快修店，规模普遍较小，组织化程度低，加之没有形成严格行业标准和服务体系，“散、小、乱”的特点明显。加之由于技术进步的原因，汽车变得更容易修理，可以互换的零配件数增加，修理厂及小型快修店通常以较低的价格争夺了很大一部分汽车服务市场，对可提供较好服务质量及具有诚信保证的正规经销商造成一定程度的冲击，不利于汽车经销行业的健康有序发展。谢谢！  
问：请问汽车服务业需求增长的基础是什么？  
李金勇：我国汽车保有量的增长是带动汽车服务业需求增长的基础。在我国经济持续发展、汽车保有量上升的前提下，汽车维修养护行业也具有广阔的生存空间和良好的发展前景。截至 2009 年年末，我国民用汽车保有量达到 7,619 万辆（包括三轮汽车和低速货车 1,331 万辆），比 2008 年末增长 17.8%。谢谢！  
问：请问我国维修养护行业的发展趋势是什么？  
李金勇：目前，我国的汽车维修养护行业正在从以前的品牌特约维修站模式，逐步转变为维修的网络经营模式。对于经销商而言，规模化、集团化的连锁可以如整车采购一样，提升与汽车供应商、零配件供应商的议价能力，大大降低采购成本。同时，与汽车经营相互配合，在各经营网点均可享受同质的维修养护服务，能够更好的满足消费者需求，进一步迅速树立品牌。对于行业而言，连锁经营的维修养护有利于改善目前零散的经营环境，确保消费者利益，带动行业的健康发展。谢谢！

经营篇

问：涉及到的日本进口汽车，在日本地震以后短期内的



影响有多大？  
庞庆华：作为进口汽车，由于受到订货模式的影响，一般要提前三个月定车，同时要比国产汽车保持更高的库存。故此，目前我公司进口汽车库存保持在三个月以上。同时，斯巴鲁汽车工厂位于日本的群马县，远离震中，远离海岸线，没有受到地震和海啸的直接影响。目前的暂时停产是受到电力供应不足的限制，随着电力供应的恢复应该很快恢复生产。同时，运输港口位于横滨港，横滨港位于东京湾内，也未受到海啸影响。故此，我公司经营的日本进口汽车受地震影响不大。感谢提问！  
问：对于斯巴鲁国产，会对今后的销售产生什么影响？  
李金勇：2011 年 1 月，中冀斯巴鲁、富士重工、斯巴鲁中国及斯巴鲁香港有限公司签署了新的《分销协议》。富士重工、斯巴鲁中国授权中冀斯巴鲁拥有斯巴鲁汽车在我国北方八省（北京、天津、辽宁、河北、山东、河南、陕西、和山西）以及东北、西北、西南等共计 20 个省的独家销售，继续对斯巴鲁进口渠道进行管理。斯巴鲁汽车国产后，国产车型与进口车型将为互补车型，不会影响目前销售的车型数量。进口与国产分别管理，并网销售，对斯巴鲁经销商可以锦上添花。谢谢！  
问：我观察到，越来越多汽车经销商都开始向汽车服务业拓展，这是为什么？  
庞庆华：相较汽车销售业务，汽车维修养护业务的利润更为丰厚。汽车服务业已经成为汽车产业链条的重要环节和主要的利润来源。由于汽车生产通常对经销商的整车进价有所限制，且激烈的市场竞争环境也不允许经销商抬高售价，因此从整车销售环节可以获得的利润有限，利润率较低，而汽车维修养护业务的利润空间较大。目前，越来越多的汽车经销商已经开始意识到这部分巨大的利润增长点，在发展汽车销售业务的基础上逐渐拓展优质完善的配套汽车服务业务。谢谢！  
问：公司的销售网络覆盖广吗？  
王寅：本公司现已建立了以华北为中心尤其于京津冀地区，辐射全国的广阔经销网络，凭借众多的汽车品牌、具竞争力的价格、独特的经营模式、出色的服务质量、科学的管理优势及灵活的经营策略，连续多年取得了令人瞩目的经营业绩，占据了区域汽车经销市场的领导地位。谢谢！  
问：请问公司在全国的经销网络是如何分布的？  
庞庆华：截至 2010 年 12 月 31 日，本公司的汽车经销网络由 699 家汽车专卖店、216 家汽车市场及 11 家专业车市场组成，发展成规模庞大，共覆盖我国 23 个省市、自治区及蒙古国。谢谢！  
问：公司近年资产规模持续增长的原因是什么？  
武成：报告期内本公司总资产持续增长，主要原因是：（1）经营效益的稳步提升带来了留存盈利的循环投入；（2）为支持业务的高速扩张，本公司通过增加债务融资满足新增的资金需求，导致总资产规模相应扩大。谢谢！  
问：请问公司在汽车销售市场的占有率高吗？  
庞庆华：目前，我国汽车经销行业呈现“小、散、乱”的格局，市场集中度较低。本公司虽然为我国最大的汽车经销商之一，但市场份额不高，2010 年为 26%。行业整合是汽车经销业的发展趋势，随着整合的不断深入，产业集中度提高，行业格局变化，将加剧市场竞争，可能影响本公司的利润水平及未来发展。谢谢！  
问：公司的汽车售后服务业务增长情况如何？  
庞庆华：从汽车售后服务业务角度来看，报告期内，本公司在汽车售后服务业务规模增长速度较快，在主营业务收入中的占比保持稳定。相对于汽车销售业务，汽车售后服务的毛利率较高，拉高了公司整体毛利率水平，对本公司整体毛利率水平也有较大贡献。谢谢！  
问：对于服务性行业来说，人才很关键，请问公司如何进行人才队伍的培养？  
庞庆华：本公司将不断加强管理和营销队伍的建设。通过内部培养和外部招聘以充实营销队伍，并确立了“员工培

训、人才培养、干部培养”人才发展计划，全面提高干部员工的整体素质。  
（1）根据不同层次的员工，采取不同的人才培训和扩充机制。对于高级管理人员，将主要通过外聘优秀人才的形式吸纳；对于中层管理人员，将通过派遣到清华、北大等高校短期集中深造的形式培养。  
（2）对于基层员工，将主要通过属地化招聘的形式以满足需求。属地化招聘来的员工熟悉当地环境、与当地消费者有语言沟通优势和认可度，有利于促进销售，并提高当地就业率。  
（3）于适宜时机，投资设立公司人才培训中心，用于自身人才的培养。  
通过有针对性的人才培养和扩充机制，本公司希望不仅能留住现有的管理人才，而且还能引进或培养出公司急需的人才，为本公司持续发展做好人才储备。  
问：请问公司汽车的销量最近持续上升的原因是什么？  
李金勇：报告期内，本公司销售量增长的主要原因是：  
①注重经销网络建设，报告期内经销网络不断扩大，经销网络的扩张有效推动了销售量增长；  
②不断增强市场反应能力，根据市场情况增加适销对路的汽车型号的采购量，降低或停止采购滞销型号，能迅速满足市场需求；  
③公司采取“统购分销”模式进行卡车销售，有效地整合了公司经营资源，开拓了市场。谢谢！  
问：请介绍一下 庞大连锁—服务之家”是怎样一种增值服务模式？  
李金勇：“庞大连锁—服务之家” 是本公司独创的一种汽车增值服务模式，按“统一形象、统一标识、统一服务流程、统一收费标准”的“四统一”形象建设。集汽车文化与服务为一体，提供销售、维修、保养、信息咨询、代办保险、道路救援、汽车文化传播、休闲娱乐等高质量、高档次服务。  
为落实公司的农村市场发展战略，公司发挥品牌形象优势，在继续新建汽车市场的同时，加大“庞大连锁—服务之家”建设，使之成为具有自身特色的汽车经销服务模式，并以此规范和整合汽车经销服务市场，更好地满足乘用车购买者的消费需求和售后服务要求，使其成为公司潜在的利润增长点。通过上述的网络铺设及扩张计划，本公司将形成立体交叉的营销网络。谢谢！  
问：请介绍一下公司 4S 店在客户购车流程中会提供哪些服务？  
庞庆华：本公司 4S 店内的销售人员均为对产品熟悉、经本公司及生产商培训的专业人员。当消费者到访 4S 店时，销售人员会邀请其填写问卷，据此向其介绍车型并邀请试驾，之后进行及时有效的跟踪推介。每辆轿车的售价由公司与合作者共同协商确定。当消费者满意并确定购买之后，销售人员会协助其填写订单及办理申请牌照、购买保险及缴交税费等其它手续。每个 4S 店均设有专门的交车间，汽车交收后，店内的售后服务人员会向消费者介绍有关汽车维修养护服务的资料，并致电消费者跟进汽车使用状况。谢谢！

发展篇

问：请描述一下集团未来业务发展的规划？  
庞庆华：公司发展规划主要是立足汽车四个业务板块：乘用车、商用车、微车和工程机械、进口汽车四个板块。我们要成为中国最优秀的汽车经销服务企业，永保行业领先地位，进入世界 500 强。经销网络占到中国汽车总产销量的 5%，销售占到 5%。谢谢！  
问：公司高端品牌好像不多，未来如何发展？  
庞庆华：截至 2010 年底，公司高端品牌的 4S 店近 20 家，包括奔驰、奥迪、沃尔沃和讴歌。在前述四个品牌之外，公司目前还确定重点发展的高端品牌包括阿斯顿马丁、捷豹、路虎、雷克萨斯。随着高端品牌在公司业务比重中逐渐增大，公司毛利率水平将会有显著提升。感谢您的提问！  
问：我想了解公司在进口轿车市场上的未来规划？  
李金勇：充分发挥品牌区域总经销优势，通过加大经销网络的铺设，进一步引进国内适销车型，提高斯巴鲁汽车进口规模和服务品质，做大做强斯巴鲁品牌，扩大斯巴鲁品牌在国内的影响力和美誉度，巩固并提升庞大品牌的市场地位。与富士重工开展深度合作，探索斯巴鲁品牌在亚洲其他地区的适销市场，有选择、有计划的展开合作业务，从而形成双赢局面。  
同时，公司积极寻求其他进口品牌，按照斯巴鲁业务模式开展总经销业务。提高经营品种，复制斯巴鲁进口分销模式，实现新的盈利增长点。谢谢！  
问：公司如何提升核心管理与销售团队的凝聚力？  
庞庆华：本公司拥有稳定的管理团队，管理人员均具备丰富的中国汽车零售业务经验及知识。本公司充分认识到有效的措施对于本公司业务运营的重要作用，采取一系列有效的措施充分维持其稳定性。截至本招股说明书签署之日，由 170 名业务骨干人员共同出资组建的盛诚企业持有本公司发行前 24.15%股权。此外，本公司亦实行高级管理、销售及人员的薪酬与业绩表现挂钩的薪酬制度。通过此等措施，提高了本公司核心管理与销售团队的凝聚力及动力。谢谢！  
问：请问北京市出台的调控政策对公司会造成什么影响？  
庞庆华：该政策对庞大的影响有限。  
该政策的实施将对北京市乘用车经销商，尤其是资金实力较强的经销商在 2011 年及未来的乘用车销售业务及经营业绩产生一定的不利影响。然而，本公司的经营范围包括轿车、卡车、微型面包车、工程机械及农用车等，经销网点以华北地区为主，覆盖中国 23 个省市及自治区；同时，本公司在北京市的经销网点相对较少且销售规模占比较小，因此上述政策对公司的影响有限。截至 2010 年 12 月 31 日，本公司在北京地区的乘用车销售网点为 66 个，占本公司全部汽车销售网点的比例为 71.3%；2010 年上述乘用车销售网点实现销售收入和净利润分别为 5363 亿元和 0.88 亿元，占公司比重分别为 99.7%和 71.5%。谢谢！  
问：请问贵公司的核心竞争力在哪里？  
庞庆华：公司的核心竞争力体现在规模经营、进口车销售、汽车金融服务、多区域多品牌多品种销售、良好的企业文化及人才培养机制、稳定且经验丰富的管理团队、高效的激励机制。感谢提问！

