

证券代码：000550

证券简称：江铃汽车

# 江铃汽车股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024 -

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与江铃汽车2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月07日 15:30-16:30
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事兼总裁 熊春英 独立董事 王悦 财务总监 朱浏俊 副总裁兼董事会秘书 许兰锋 副总裁 伍杰红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 1、2023年国内汽车市场快速增长，为什么公司轻客仅增长不到4%，卡车和皮卡反而下降？是因为公司将主要资源用于SUV导致的吗？ 2、2024年前两月为何轻客和轻卡销量同比大幅下降？后续公司会重点推动皮卡和SUV业务吗？对公司盈利能力会产生什么影响？ 3、公司SUV的出口市场主要是哪些地区？毛利率怎样？会受到国际贸易关系变化的影响吗？ 4、公司现金达到创纪录的118亿元，在大力鼓励分红，提高投资者回报的形势下，公司为何年度分红比率仅40%？</p> <p>答:1、2023年轻型商用车行业疫后复苏，全年同比增长6.5%，</p>

其中新能源市场同比增长47.1%；公司参与的燃油轻型商用车市场下降3.7%。2023年公司在轻客、皮卡、轻卡全线均有重量级新品投放上市，市场竞争力持续加强：轻客“行业第一”领先优势持续扩大，房车、商务车等改装市场取得突破性进展；皮卡产品线布局完善，借势新品上市带动品牌向上，全年份额实现同比增长；轻卡执行差异化竞争策略，强化标载市场优势、抢占小卡机会市场、补足大马力弱势市场，有效弥补了轻卡市场低端化带来的不利冲击。公司全新平台的新能源轻客、轻卡25年初会投放市场，提升新能源产品竞争力。2、2024年一季度轻型商用车行业表现偏弱，预计燃油轻型商用车总体下滑9.5%，其中皮卡市场同比下滑超20%；同时油电同价背景下新能源加速渗透，轻客燃油市场同比下滑12%。竞争力方面，江铃一季度表现稳定，轻客、皮卡份额均同比增长。轻客、轻卡、皮卡和SUV都是公司的支柱业务，公司将持续致力于推进各业务板块的发展。3、公司SUV产品的出口市场主要包括拉美、中东及东南亚等地区。单个产品毛利率属公司核心商密，不便对外透露。目前未受到国际贸易关系变化的影响。4、公司高度重视股东回报，持续进行现金分红，目前发展阶段尚处于需要重大资金投入阶段，面对日益竞争激烈的汽车市场，公司持续致力于开展技术研发和产品创新，布局“新四化”技术，在新能源汽车、智能网联汽车、自动驾驶等核心领域持续加大投入，加快构建面向未来、具有全球竞争力的业务生态体系，以期为股东带来更大回报。

**2.1、公司为何未公布未来年度投资者回报规划？ 2、江铃重汽后续会怎么处理？ 3、江铃福特科技为何大额亏损？公司除出资外另外向该公司提供财务资助，若该公司最终无法偿还资助款项，是否会导致公司产生大额亏损？**

答:1、公司在2023年5月26日已公告2023-2025年股东回报规划。2、公司将持续推动江铃重汽的资产处置。3、江铃福特科技2023年度的亏损主要是该公司承担了部分新车型的前期投入。江铃福特科技目前尚处于投入期，随着新产品陆续上市及销售规模的逐渐加大，预计江铃福特科技现金流及利润将得到改善，同时，公司对江铃福特科技进行全面风险管控，确保企业经营的稳定性和可持续性。

**3.1、公司四大产品类别中，各自的毛利率是多少？ 2、2024年度公司计划出口多少辆？ 3、公司以往的经营业绩极不稳定，请问主要是是什么原因造成的？ 4**

答:1、公司2023年平均毛利率为15.38%。 2、公司2024年计划销量36万辆,相较于2023年,增量主要来自于新品上市及海外出口。 3、公司经营业绩受宏观经济环境及市场竞争态势影响有波动,近三年呈持续增长态势。

**4. 熊总您好,请问贵司在数字化方面有什么具体的目标和举措,以提高经营效率?**

答:经过多年的探索和实践,公司在数字化转型方面取得了显著的成果。通过加强数字化运营能力,实现“四个在线”的转型,包括产品在线、客户在线、流程在线、员工在线。通过数字化技术导入,优化业务流程和创新商业模式,聚焦以客户为中心的全价值链集成。同时积极拓展新能源运力运营、二手车等业务,将智能科技融入服务体系,逐步形成了以客户为中心的商用车生态系统,为客户提供全生命周期解决方案。公司持续专注: 1、通过数字化营销和服务平台,提升客户在“看选买用卖”全生命周期的满意度; 2、利用大数据及人工智能AI等技术,提升产品竞争力和客户体验; 3、引入先进的数字化技术和设备,实现工厂生产过程的自动化、智能化。

**5. 1. 年报显示, SUV销量同比增长39.05%的主要原因是海外销量增长,为何营收构成“分地区”中全部都是中国、没有境外收入? 2. 新能源汽车销量较少,接下来发力新能源汽车,是创建自主品牌,还是依托于福特品牌? 公司的新能源汽车战略是什么? 如何应对当前的市场竞争? 3. 在国内汽车整车厂家不断投入研发的背景下,为何公司的研发费用连续两年出现下降? 公司增加研发投入资本化、减少费用化的处理方式,原因有哪些? 4. 2024年公司战略提出“培育汽车出口作为企业发展的新增长点”,请问公司如何应对地缘风险、出口地区经营环境的潜在风险? 5. 目前公司销售主要依靠经销商,2024年公司战略提出“持续经销商赋能,强化客户运营”,请问公司如何通过经销商来服务客户?**

答:1、本公司出口产品由国内进出口商出口至海外市场。 2、公司始终坚定不移地推进新能源战略,积极布局纯电和混动产品,自主品牌和福特品牌相结合,国内与国外市场双轮驱动。公司全新平台电动轻客和轻卡、全新电动平台SUV产品和电动出口产品将于2025年陆续投产。 3、2023年公司将非专利技术摊销费用在利润表的列示由研发费用调整至营业成本。同口径年对年对比,公司研发费用较2022年是上涨的。公司瞄准汽车行业发展新趋势,加速向新

能源车转型，持续加大研发投入力度，开展技术研发和产品创新，加快构建面向未来、具有全球竞争力的业务生态体系。4、中国正面临百年未有之变局，公司在制定战略规划时，会充分考量地缘政治及全球经济发展趋势，制定契合公司发展的出海战略；紧跟国家政策导向及发展思路，积极拓展、重点布局国家重点指向的合作区域及国家，因势利导、坚定落实出海战略；福特作为公司长期的合作方，已深耕海外多年，拥有长期的经验积累及资源支撑，公司充分利用股东方优势，锚定出海目标，拓展海外市场机会。5、公司高度重视对经销商的赋能，通过现场培训、视频讲解、实车试驾、邀请专业第三方入店指导等多措施对经销商全方位、全闭环和全岗位关键人员进行培训，不断提高经销商服务客户的能力；公司从客户认知品牌、意向进店、终端成交、售后服务和社群活动等一系列的客户体验环节入手，不断创新，以最优的体验赢得客户信赖。

**6. 请问公司ranger销售情况如何？Bronco预定数据怎样？**

答：Ranger自2023年12月正式上市以来，连续三个月以绝对领先的终端市场占有率，登顶15万以上中高端皮卡市场的第一名，成为高端皮卡的领导者。福特烈马Bronco在今年1月份亮相后，一直受到市场的高度关注和热捧，3月底在公布预售价后更是引起广大消费者的强烈反馈和市场热度，近期公司在上海，杭州和北京等重点区域开展了路演活动，让关注烈马的消费者第一时间体验和感受这款硬派越野产品。后续公司还将会举办大规模的试驾活动，让更多的客户抢先体验这款产品卓越的性能和表现。公司将按照上市节奏和产品准备情况，尽快把产品推向市场，相信不久的将来大家很快会在全国各地的福特纵横4S店体验这款产品。

**7. 公司中外合资基础扎实，请问未来海外市场如何布局？**

答：公司坚持双品牌+双渠道策略，持续深入洞察海外市场，重点推进“一国一策”海外策略，优化提升海外渠道；同时深化与股东方协同合作，丰富产品组合，拓展海外市场规模，持续提升海外服务体验。

**8. 贵司长期以来都比较注重股东回报，请问今年的分红情况如何？**

答：公司2023年度利润分配预案：公司拟每10股派送6.84元（含税）现金股息，按2023年12月31日总股本863,214,000股计算，共计提分红基金590,438,376元。B股股息将按股东大会决议日

	<p>后第一个工作日中国人民银行公布的港币兑换人民币的基准价折为港币派付。本次不进行公积金转增股本。此预案尚需公司2023年度股东大会审议通过。</p> <p><b>9. 请问目前公司电动智能化轻型商用车的订单情况如何?</b></p> <p>答:公司全新平台电动轻客和轻卡将于2025年年初投产上市。</p> <p><b>10. 领导您好, 2023年公司归母净利润14.76亿元, 同比增长61.26%, 请问公司取得如此好业绩的原因来自哪些方面?</b></p> <p>答:2023年公司利润增长, 主要是由于销量增长、产品结构优化, 公司持续进行设计优化、流程改善等降本增效措施所带来的毛利提升和少数股东损益变动所带来的利润增加。</p> <p><b>11. 董秘您好, 请问公司2023年汽车保养服务的营业收入较往期翻了两番, 主要得益于什么?</b></p> <p>答:随着公司乘用车保有量的提升, 带来的延保和保养服务收入的增长。</p> <p><b>12. 公司目前与福特合作主要是在哪些领域? 目前合作情况如何?</b></p> <p>答:公司与福特在乘用车、商用车领域及出口业务均有合作, 合作情况良好。</p> <p><b>13. 与经纬恒润的合作进展如何了?</b></p> <p>答:经纬恒润是本公司的供应商。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024年04月07日