

厦门日上集团股份有限公司

2026 年 8 月 28 日投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	平安资产 樊建岐
时间	2026 年 8 月 28 日 16：00-18:00
地点	公司厦门总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 吴小红 投关专员 刘鹭毅
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 公司是一家从事汽车车轮的研发、生产、销售和钢结构建筑的设计、制作、安装的专业化集团公司，一直专注于汽车车轮和钢结构双主业的稳健经营。公司车轮业务的主要产品为钢制轮毂和锻造铝合金轮毂，钢结构业务主要深耕国内外石化设备钢结构、大型工业厂房建筑钢结构等细分领域。公司目前依托厦门总部作为管理中心，在四川南充、漳州华安、河北唐山、越南、印尼等地布局海内外产能，可充分服务国内外市场客户的各种需求，经过二十多年的发展公司“日上”已经成为国内领先的汽车车轮品牌、“NCC”和“新长诚”也在钢结构领域树立了良好的品牌影响力。 二、交流环节 1、公司 2026 年半年度业绩较去年同期大幅增长，特别是净

利润大幅提升，主要驱动因素是？

答：主要受益于业务结构优化，车轮业务公司通过持续全球化布局、拓展新品类，上半年主营收入同比增长 28.23%，其中国外市场收入占比超过 80%，毛利率提升 3.52 个百分点；钢结构经过几年的业务结构调整，实现了从建筑钢结构向设备钢结构的转化，并加大开拓海外市场，上半年虽然营收有所下滑，但产品毛利率却逆势提升 7 个百分点。

2、公司钢结构业务国内收入规模如何？国内建筑行业周期波动对公司经营影响大吗？公司何时调整钢结构业务经营策略？

答：2026 年半年度公司钢结构国内收入约 1.5 亿元，占钢结构营收比重不到 25%，公司自 2022 年起逐步调整钢结构经营策略，逐步减少承接国内新增建筑钢结构项目并加大应收账款催收力度，同时大力开拓设备钢结构领域及海外市场，经过几年的调整，截止 2026 年上半年，公司设备钢结构和海外钢构收入占比超过三分之二，订单结构的优化提升了产品毛利率。国内建筑行业虽面临高度竞争态势，但公司经营战略早已向设备钢结构和海外市场转型。

3、钢结构业务如何维持客户粘性？

答：公司拥有三十年钢结构项目管理经验，与海内外大型总包、业主建立长期合作关系，积累较好市场口碑；同时深度参与国际石化工程项目，与多家国际头部 EPC 企业长期合作，夯实客户基础。

4、钢结构海外业务是否具备进一步提升空间，核心竞争壁垒是什么？

答：钢结构的海外市场应用领域很广，除了常见的建筑钢结构外，还有设备钢结构、大跨度空间钢结构等等，公司目前钢结构体量仅占全球市场较小份额，未来仍有较大的提升空间。公司钢结构业务的核心竞争力为深厚的技术积累、品质管控和严格的交付保障、全流程的可溯源的管理体系以及长年的客户认同形成

	的行业口碑等。 5、车轮业务国内外收入情况？海外收入是主机厂还是售后市场？ 答：公司车轮业务以国外收入为主，其中国外收入占比达 80%。海外业务类别有直供主机厂和替换市场，公司海外代理商超 300 家，遍布 70 多个国家和地区。 6、今年车轮业务收入快速上涨的驱动因素？ 答：主要是公司加大了海外市场开拓力度，既有区域市场提量、新区域市场拓展增量，同时非公路轮毂销量也逐步上升。 7、车轮业务中长期增速来源？ 答：公司车轮业务的经营策略始终以为客户创造价值为核心，未来公司将依托齐全的产品链、国内外产能布局联动全力拓展全球市场，后续随着越南广宁工厂产能逐步释放、印尼工厂建设投产预计带动公司营收进一步提升，同时公司也在布局国内外非公路轮毂领域，未来随着更多规格产品量产销售将为车轮业务带来新的盈利增长点。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 28 日