

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：2023 -001

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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月14日 16:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
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. 公司福山工厂产能是否已达到建设之初所说的30万辆（一期二期）。</p> <p>答：公司富山整车基地规划产能30万辆，分两期实施。在富山一期项目建设过程中，公司根据市场变化及国家去产能调控要求，对富山项目建设的实际产能做了相应调整，现公司实际产能为32万辆。</p> <p>2. 在今年江铃集团第十八次职代会上，提出集团2023年销售目标任务是41万辆，江铃股份的销售任务是36万辆，为</p>

何公司年报制定的2023年任务目标不到32万辆。

答:2023年公司计划实现销售整车31.6万辆,营业收入约316亿元,分别较2022年上涨12%和5%。

3. 公司2023年既是产品大年,也是全面进军海外市场的开拓之年,海外销售占比预计占公司销量的多少?

答:公司已成立海外事业部,将加强海外市场洞察和新品推广,采用双品牌+双渠道策略,协同各方资源,积极拓展海外市场规模。

4. 公司重卡交易从2021年年底起算,已经快两年了,一直在走程序,是否存在不可能达成与沃尔沃交易的事项。

答:江铃重汽出售事项尚在政府审批中,相关进展公司会依法依规及时披露。

5. 江铃重汽重组进展到那一步了;公司在自动驾驶方面的最新进展。

答:江铃重汽出售事项尚在政府审批中,相关进展公司会依法依规及时披露。江铃L4自动驾驶轻客产品已布局同城货运领域,正在推动商业试点运营。

6. 公司2022年新能源汽车的市场占有率25.6%,请问今年目标多少?执行力度多大?

答:公司坚定新能源转型,产品以纯电为主,兼顾增程,通过产品平台化、模块化,实现客户多元化组合,实现城配物流全场景覆盖。目前新能源产品覆盖轻卡、轻客、皮卡系列,包括最新推出的E路顺以及即将上市的E路达轻卡和全新纯电轻客、皮卡产品。接下来我们还会继续保持在新能源车的投入,满足客户多维度、全方位的需求,确保在轻型商用车市场的领导地位。公司商用车新能源战略愿景是成为城市绿色运力的最佳合作伙伴,主要发力城市物流与通勤客运场景,提供定制化产品+一体化服务的全方位解决方案。营销模式的创新也是新能源领域的关键,我们坚持以客户为中心,从客户引流、试驾体验、订购体验、交付体验、用车体验、售后体验、运力赋能等多方面做流程和功能的优化。新能源的营销体系建设将同步推进店销、线上营销、运力运营

三大模式，更好的去直联客户，服务客户。

7. 没有音视频啊

答:本次业绩说明会为图文互动。

8. 公司新能源汽车主要销售区域是那些？出口往哪些区域？

答:公司新能源汽车产品主要在国内销售。

9. 业绩这么差，为什么还会有高分红

答:公司持续积极回报股东，根据当年盈利情况制定利润分配方案。

10. 公司合作的客户有哪些？跟客户签订的价格是以什么为准？

答:公司根据市场情况制定产品销售价格。

11. 公司是否也有建立自己的网点，很少看到公司实体店展示车辆，对于产品的宣传，公司一般选择怎么样的销售渠道？

答:公司已建立现代营销体系，按照销售、配件、服务、信息“四位一体”的专营模式，目前拥有400多家一级经销商，经销商总数超过1000家。

12. 为什么增收不增利，份额也没涨

答:在行业细分领域中，江铃轻客产品市占份额稳居第一；江铃皮卡产品市占份额位居行业第二；江铃轻卡产品市占份额位居行业第五。

13. 咱们公司的生产基地在哪，请问公司运输成本高吗？

答:公司生产基地在江西省南昌市，运用包括公路、铁路、水铁联运等在内的多种运输方式提高运输效率，优化运输成本。

14. 公司对人才管理机制如何？是否有计划推出股权激励？

答:公司暂没有股权激励计划。

15. 方便问下公司目前乘用车均价多少？对于国内新势力车企，公司存在怎么样的竞争优势？

答:公司乘用车产品包括领裕、领睿及撼路者等，价格从

10多万到30多万不等。公司通过提供满足客户需求的差异化产品，打造极致客户体验。

16. 想请问下公司的零部件有自产零部件的能力，那咱们整车哪些车型有用到自产的零部件？

答:公司具备发动机、车桥、车架等零部件生产能力。

17. 目前在乘用车领域表现如何，竞争力在哪里

答:公司通过提供满足客户需求的差异化产品，打造极致客户体验。

18. 请问公司有没有大的供应商企业，长期稳定持续为我们供应？定价权如何？

答:公司与行业领先的供应商保持战略合作，例如，博世、大陆、盖瑞特、云内动力、采埃孚、纳铁福等。在新能源方面，已与宁德时代、苏州汇川等龙头企业建立战略合作；在智能网联方面，与腾讯、恒润、科大讯飞、德赛西威等企业强强携手，建立起多元化的合作模式和开发生态。公司以成就客户为愿景，联合供应商一同打造以客户为中心的整车体验，努力打造具备核心竞争力的供应体系。

19. 公司对国内汽车消费市场怎么看待？

答:2023年随着相关配套政策措施的实施，将会进一步激发市场主体和消费活力，我们对于全年经济好转充满信心，加之新的一年芯片供应短缺等问题有望得到较大缓解，预计2023年汽车市场将继续呈现稳中向好发展态势。

20. 净利润中除了卖地收入和政府补贴收入，还是亏损的，是靠输血续命吗？

答:由于销量下降、原材料及芯片成本上涨导致了扣除非经常性损益后亏损，后续公司将通过新产品上市提升销售收入，并持续深入推进降本控费增效，提高经营质量。

21. 想请问下公司的生产模式是什么样的？

答:公司以销售拉动生产为主满足客户需求。

22. 目前在手订单情况如何？

答:2023年第一季度，公司累计销售71,860辆整车，比去年同期上升2.43%。

	<p>23. 公司应收300亿，市值100亿，公司不对市值进行维护吗？</p> <p>答：公司致力于持续提高经营质量，积极回报股东。</p> <p>24. 公司目前在建项目有哪一些？产能多少？产销率如何？</p> <p>答：公司目前无重大在建产能项目，现产能为32万辆。</p> <p>25. 公司研发人员占比不断提高，请问下公司研发投入以及研发模式如何？</p> <p>答：公司不断提高自主研发能力，同时结合产品项目需求利用外部资源进行研发工作。</p> <p>26. 今年延续免征车辆购置税，今年能否延续去年的销量？</p> <p>答：公司2023年计划销量31.6万台。</p> <p>27. 目前国内燃油车汽车不断下滑，新能源汽车补贴退坡，对于公司整车销量影响如何？</p> <p>答：公司坚定新能源转型，产品以纯电为主，兼顾增程，通过产品平台化、模块化，实现客户多元化组合，实现城配物流全场景覆盖。目前新能源产品覆盖轻卡、轻客、皮卡系列，包括最新推出的E路顺以及即将上市的E路达轻卡和全新纯电轻客、皮卡产品。接下来我们还会继续保持在新能源车的投入，满足客户多维度、全方位的需求，确保在轻型商用车市场的领导地位。</p> <p>28. 请问公司各大业务板块占比，未来战略布局如何？</p> <p>答：公司商用车目前销量占比高于乘用车，商乘并举是公司战略，会持续加大商用车和乘用车新产品的研发和市场投放。</p> <p>29. 公司是以怎么样的销售模式，直销还是经销为主？如何建立自己的销售网络，希望公司展开讲讲</p> <p>答：公司已建立现代营销体系，公司按照销售、配件、服务、信息“四位一体”的专营模式，目前拥有400多家一级经销商，经销商总数超过1000家。</p> <p>30. 市面上看见咱们公司产品都以商用车为主，请问公司</p>
--	---

这块对于其他同行的优势是什么？

答:在行业细分领域中，江铃轻客产品市占份额稳居第一；江铃皮卡产品市占份额位居行业第二；江铃轻卡产品市占份额位居行业第五。

31. 请问公司2023年的满产产能是多少？

答:公司已公告2022年产能32万台。

32. 对于电池的采购，公司是选择宁德时代为主吗？采购方式是什么，大概多久签一次单呢，这个采购价是以“锂期货现货价格+加工费”为主，还是什么，希望领导详细讲讲，让我们更了解企业。

答:公司在售新能源产品电池主要以宁德时代的产品为主，与宁德时代签订采购合同，定期审阅价格。

33. 请问公司领导，今年出口预计情况？

答:公司已成立海外事业部，将加强海外市场洞察和新品推广，采用双品牌+双渠道策略，协同各方资源，积极拓展海外市场规模。

34. 请问领导，集团一季度开门红，请问江铃股份一季度也是开门红吗？

答:2023年第一季度，公司累计销售71,860辆整车，比去年同期上升2.43%。

35. 请问公司领导，2022年经营活动净现金流为负的原因

答:主要原因是销售收入下降及销售结构变化带来的销售商品收到的现金减少。

36. 请问公司双品牌+双渠道海外销售模式的具体内容

答:双品牌：江铃品牌及福特品牌；双渠道：商用车渠道和乘用车渠道。

37. 未来皮卡市场，公司领导怎么看？

答:随着皮卡进城解禁及乘用化趋势的加强，看好未来皮卡市场。

38. 后续有哪些新产品

答:2023年，公司的轻客、皮卡、轻卡三大主力车系将全面推出全新全系新品，目前已上市的有全新轻卡凯运+和全顺

	V362大改款产品，全新皮卡品牌大道已开启预售，今年晚些时候还将推出全新一代轻客产品、福特高端皮卡及各系新能源车型。
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月14日