

证券代码：002593

证券简称：日上集团

厦门日上集团股份有限公司

2023年05月05日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
参与单位名称及人员姓名	线上投资者
时间	2023年05月05日 15:00-17:00
地点	厦门总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长吴子文、财务总监何爱平、董事会秘书吴小红、独立董事黄辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司2022年年度业绩说明会以网络远程的方式举行，与线上投资者互动交流情况如下：</p> <p>问题1：为何四季度业绩大幅度下降？</p> <p>答：你好，2022年国内商用车处于叠加因素运行低位，公司的车轮产销量同比上年分别下滑35.94%和29.27%，车轮产能利用率不足带来的营业成本上升以及销售价格的调整均导致公司车轮产品的毛利率下滑，盈利能力下降。国内方面受商用车需求量萎缩的影响，车轮国内销售收入为18,392.14万元，较去年同期下滑61.43%。出口方面高通胀和俄乌冲突成为全球经济运行主线，海外需求趋弱出口压力加剧，公司适时调整销售策略抢抓海外市场机遇，车轮全年实现出口销售收入为103,168.88万元，同比上年下滑3.71%，稳住了市场份额。谢谢！</p> <p>问题2：请问公司与哪些车企有合作关系？</p>

答：公司钢制车轮业务业已形成了全球销售渠道，在替换市场拥有覆盖 31 个省市自治区的 100 余家国内一级经销商、覆盖 70 多个国家地区的 150 多家海外代理商；在原配市场进入了中集车辆、上汽红岩、中国重汽、吉利汽车、大运汽车、东风柳汽和 Facchini（巴西）等数十家大型商用车厂的供应商体系，在国内同行业中率先形成国内外 OE 市场、AM 市场共同发展的良好格局。

问题 3：车轮业务 2022 年海外市场情况？

答：车轮业务方面高通胀和俄乌冲突成为全球经济运行主线，海外需求趋弱出口压力加剧，公司适时调整销售策略抢抓海外市场机遇，车轮全年实现出口销售收入为 103,168.88 万元，同比上年下滑 3.71%，稳住了市场份额，钢轮出口量位居国内同行业首位。

问题 4：请问贵公司 2022 年利润相较于 2021 年大幅度下滑的原因是？

答：2022 年，公司面临国内商用车行业整体需求转弱、出口业务承压、原材料价格高位波动等复杂局面，虽然公司坚持以稳住市场份额为目标的销售策略，但受上述因素影响，2022 年全年营业收入同比上年下降幅度较大，且主营生产成本有所增加，营业利润较上年大幅下降。另外，下半年以来基于审慎性原则，公司对相关资产计提了减值准备。

问题 5：2021 年度募集资金到位已近两年，但使用比例较低，贵司募投项目是否会终止？

答：公司“轻量化锻造铝合金轮毂智能制造项目”自募集资金到位后因市场情况变化，出口客户开发进度受限，锻造铝圈的销量不及预期，公司放缓了募投项目的投资进度。2023 年 1 月 10 日，公司召开第五届董事会第七次会议，审议通过了《关于部分募集资金投资项目变更实施主体、增加实施内容、实施地点及延期的议案》，同意对募投项目进行延期，增加了日上车轮（越南）有限公司作为实施主体并调整了建设内容。目前公司经越南广宁

省计划投资部审核已获得新增实施地点的《投资许可证》，并完成了新增实施主体日上车轮（越南）有限公司的登记手续。

问题 6：贵司 2021 年投资新建了河北工厂，该项目的进展如何？

答：曹妃甸生产基地正有序建设，第一期项目预计将于 2023 年上半年投产，曹妃甸的投产将有利于公司车轮产品进一步优化成本，提升市场份额。

问题 7：贵公司目前钢圈板块和钢构板块的生产基地分别有哪些，如此布局的原因是？

答：公司目前拥有厦门、四川南充、越南、漳州华安、唐山曹妃甸 5 个地区 7 个车轮生产基地，福建和四川 2 个钢结构生产基地。车轮产品链齐全，可满足国内外整车厂和售后市场客户各种需求；福建、四川钢构生产基地可覆盖华东/华南地区、西南/西北地区、以及海外出口市场的客户需求。

问题 8：公司 2023 年的战略重心是？

答：您好，公司 2023 年的重心是坚守汽车车轮和钢结构本业，发挥自身优势，优化布局，做强做大主业。谢谢！

问题 9：你好，请问公司在美国市场的销售占比有多高，国际关系动荡不安，公司是否有办法应对失去美国市场给公司收入带来的冲击？

答：你好，经过二十年来的市场开拓，公司钢制车轮业务已形成了全球销售渠道，在替换市场拥有覆盖 31 个省市自治区的 100 余家国内一级经销商、覆盖 70 多个国家地区的 150 多家海外代理商；在原配市场进入了中集车辆、上汽红岩、中国重汽、吉利汽车、大运汽车、东风柳汽和 Facchini（巴西）等数十家大型商用车厂的供应商体系，在国内同行业中率先形成国内外 OE 市场、AM 市场共同发展的良好格局。谢谢！

问题 10：贵公司近些年研发投入高于净利润，这么大的投入，给公司带来了哪些研发成果，或者哪方面竞争力的提升？为什么

公司去年的利润大幅度下滑？有什么举措提高利润？

答：你好，要做行业领先需要加大研发投入，提高市场竞争力。2022年国内商用车处于叠加因素运行低位，公司的车轮产销量同比上年分别下滑35.94%和29.27%，车轮产能利用率不足带来的营业成本上升以及销售价格的调整均导致公司车轮产品的毛利率下滑，盈利能力下降。国内方面受商用车需求量萎缩的影响，车轮国内销售收入为18,392.14万元，较去年同期下滑61.43%。出口方面高通胀和俄乌冲突成为全球经济运行主线，海外需求趋弱出口压力加剧，公司适时调整销售策略抢抓海外市场机遇，车轮全年实现出口销售收入为103,168.88万元，同比上年下滑3.71%，稳住了市场份额。谢谢！

问题 11：2022 年业绩下滑的主要原因是什么？是否提前作了资产减值的准备？

答：你好，2022年国内商用车处于叠加因素运行低位，公司的车轮产销量同比上年分别下滑35.94%和29.27%，车轮产能利用率不足带来的营业成本上升以及销售价格的调整均导致公司车轮产品的毛利率下滑，盈利能力下降。国内方面受商用车需求量萎缩的影响，车轮国内销售收入为18,392.14万元，较去年同期下滑61.43%。出口方面高通胀和俄乌冲突成为全球经济运行主线，海外需求趋弱出口压力加剧，公司适时调整销售策略抢抓海外市场机遇，车轮全年实现出口销售收入为103,168.88万元，同比上年下滑3.71%，稳住了市场份额。谢谢！

问题 12：公司最具核心竞争力的是什么领域？相比去年是否发生变化？

答：您好，公司经过多年发展，在商用车车轮领域和钢结构细分领域形成了独特的竞争优势，得到了业界的广泛认可，树立了良好的企业品牌形象。谢谢！

问题 13：请问未来公司的业绩增长点在哪里？如何应对国内宏观经济和汽车行业不景气带来的冲击？

	<p>答：您好，虽然国内宏观经济和汽车行业不景气带来的冲击不可避免，但公司仍将继续坚守汽车车轮和钢结构主业，聚焦客户需求，深耕行业细分领域，提高两大主营业务的市场份额。谢谢！</p> <p>问题 14：每年的钢材采购数量、涉及金额之大是不言而喻的，随着劳动力成本不断上升的当下，如何在保证品质的前提下更好地控制采购成本？</p> <p>答：你好，1、加强采购询价比价管理。2、加强产品设计管理降低材料成本。3、加强产品标准化管理。4、高价位低库存，低价位高库存。等其他控制措施。谢谢！</p> <p>问题 15：对于贵司采购审批流程的电子化，是否有利于采购流程透明化？相比人为操作方面又有什么好处？</p> <p>答：您好，公司非常注重通过信息化管理来提升管理效率，采购流程的信息化有利于实现采购流程的全过程跟踪和源头管控。谢谢！</p> <p>问题 16：公司 2022 年利润下滑厉害，但 2023 年一季报的业绩同比去年有所增长，是行业回暖了吗？</p> <p>答：您好！2022 年国内商用车处于叠加因素运行低位，公司的车轮产销量同比上年分别下滑 35.94%和 29.27%，车轮产能利用率不足带来的营业成本上升以及销售价格的调整均导致公司车轮产品的毛利率下滑，盈利能力下降。2023 年一季度产能利用率提高，降低营业成本，毛利率有所提升。谢谢！</p> <p>问题 17：公司的车轮产品主要用于商用车领域，能用于电动重卡上吗？</p> <p>答：您好，公司的轻量化钢轮和锻造铝轮广泛应用于国内外轻卡、重卡、微卡等商用车领域，公司的车轮产品可用于电动重卡车型。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 05 月 05 日