

证券代码： 000572

证券简称：海马汽车

## 海马汽车股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 032

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	投资者网上提问
时间	2024年5月14日(周二)下午14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、首席执行官覃铭 2、董事会秘书刘锐 3、财务总监罗理想
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请公司领导细致讲述智行盒子汽车的产品优势、潜在客户储备、当前发展进度等情况？这也算是海马汽车当前唯一还有机会见到光的项目。</p> <p>回复：感谢您的提问。盒子智行科技长期专注于B端出行市场，横跨出行产品设计、创新服务、数字化营销、智能零售等多个领域，致力于解决出行市场运营收益低、使用体验差、监督管理难等生态痛点，努力打造出行领域全链路、全场景的新产业和新模式。截至目前，公司B端赛道专用产品——海马EX00产品已完成NC数据发布、ET0样车试制，正按计划开展碰撞性能、NVH、热管理、底盘调校、VCU开发等。下阶段工作中，将重点推进工装开发落地、生产线改造、ET0-2试制及相关性能试验等工作。谢谢！</p>

**2、公司今年还要启动第二个试运行项目，第二个试运行项目是什么？还是氢燃料汽车，还是其它新项目？**

回复：感谢您的提问。公司首批氢燃料电池汽车示范运营推广项目已启动实施，后续相关工作正在按计划推进中。谢谢！

**3、公司连年亏损，是否有意引进有实力的投资者**

回复：感谢您的提问。公司始终持开放态度，积极开展对外合作。在落地现有业务的基础上，公司将与各方合作伙伴积极沟通，争取更多合作、共赢。若有相关合作事项，公司将及时按规定履行信息披露义务。谢谢！

**4、盒子汽车什么时候开始试运营**

回复：感谢您的提问。公司针对B端赛道开发的专用汽车产品——海马EX00计划于2024年四季度量产并投入运营。谢谢！

**5、东南西北中五大加氢站什么时候开始建设**

回复：感谢您的提问。目前，公司已在海口建成首座水制氢高压加氢一体站，进而实现“光伏发电 → 电解水制氢 → 氢燃料电池汽车试运营”的全产业链零碳排放产业验证模型。后续工作中，公司将立足海南自贸港资源禀赋与场景优势，依托自有氢能汽车产品，进一步向上游探索车用绿色能源供应相关合作，向下游探索自营绿色出行相关服务，在海南打造全产业链零碳排放汽车生态体。谢谢！

**6、公司发展一直按计划进行中，公司连年亏损也是计划中的吗**

回复：感谢您的提问和对公司的批评。如您所述，近年来公司业绩不佳，对此，公司管理层有着深刻的反省与检讨。对于后续经营，公司不会幻想回到过去，更不会轻言放弃。如何利用现有可用的资源和条件，破旧立新、坚持转型、走出困境，找到一条适合公司自身情况的发展道路，是公司管理层正在全力以赴努力的方向。目前，公司已明确了南北基地不同发展战略。海口基地，将利用海南自贸港优势，近期做大出口市场和海南原点市场，中期做好出行创新，远期布局全产业链零碳排放汽车生态体，集

中精力打造“小而精、小而专”的自贸港特色车企。郑州基地，将利用现有产能，一是做好出口；二是争取通过与合作伙伴的深度合作，深耕B端赛道专用产品等细分市场；三是进一步盘活资产，合理控制规模、着力降低负担。谢谢！

7、国家提出建立海南自贸港已六年有余，其中发布多项有利于企业发展得政策，且新能源汽车也是海南自贸港发展得核心战略之一；为何海南海马汽车在这六年内不去利用政策来改变当前的颓势（与丰田合作燃料电池汽车除外，该合作短期内对海马汽车业绩并无实质影响，只能作为企业长期战略储备），是海马汽车自视清高不够积极，还是政策空洞很难实操？

回复：感谢您的提问。公司密切关注海南自贸港相关政策动向，并正在一带一路沿线海外市场开拓、氢燃料电池汽车开发与合作、新能源汽车出行创新等方面开展相关工作，后续工作中，公司将进一步提升工作效率，积极抓住有利时机，努力提振公司经营。谢谢！

8、真心希望景总能学习赛力斯的张兴海总，拿出壮士断腕的决心；小康当时也是深陷泥潭，与华为合作后已看到黎明的曙光；求变之心一定要坚定、果敢、快速，不然又是起个大早赶个晚集。

回复：感谢您对公司的建议！

9、你好，目前公司研发能力薄弱，请问公司是否与华为合作开展造车，公司管理层是否尽最大努力在扭转公司颓势，公司上市较早，分红次数却屈指可数，接连亏损，真的有什么实质性的成果吗，车型太少是否在尽最大努力进行多车型研发？公司十四五末重回百亿产值是否成为了一个笑话，最近几个月销量少的可怜是否叠加其他原因？谢谢。

回复：感谢您的提问！公司对于对外合作始终持开放态度，在落地现有业务的基础上，公司将与各方合作伙伴积极沟通，争取更多合作、共赢，若有相关合作事项，公司将及时按规定履行信息披露义务。基于自身资源和条件，公司将聚焦细分市场开展

差异化经营，努力在适合自身发展的细分赛道取得突破，据此，公司近期新产品开发工作将聚焦在氢燃料电池汽车、B端赛道专用电动汽车及海外市场产品等方向。受海外市场阶段性波动影响，公司近期产销暂未达预期，后续经营中，公司将积极采取措施，尽最大努力追回前期销量缺口。谢谢！

**10、公司近期销量大幅下滑是什么原因所致？如今开放的市场为何不积极拥抱强有力的合作伙伴，比如华为。**

回复：感谢您的提问。受海外市场阶段性波动影响，公司近期产销暂未达预期。公司对于对外合作始终持开放态度。在落地现有业务的基础上，公司将与各方合作伙伴积极沟通，争取更多合作、共赢。若有相关合作事项，公司将及时按规定履行信息披露义务。谢谢！

**11、海马汽车严重依赖海外市场怎么打开国内市场呢，有新的车型研发吗？**

回复：感谢您的提问！近年来，汽车行业竞争日趋白热化，公司基于自身资源和条件确定了阶段性发展方向，将聚焦细分市场开展差异化经营，努力在适合自身发展的细分赛道取得突破。据此，公司近期新产品开发工作将聚焦在氢燃料电池汽车、B端赛道专用电动汽车及海外市场产品等方向。谢谢！

**12、对于投资者提出的意见和建议，每次都是会研究，作为一名老海马投资人，真是感觉就是表面回复，后期无任何举措，公司发展依然尽显颓势，是否太过表面主义？**

回复：感谢您的批评！对于您提出的公司工作中存在的不足，我们虚心接受并将认真整改。在公司经营、投资者沟通、新业务新项目推进等各方面，公司将尽最大努力不断改善，力争为广大投资者带来更好投资汇报。谢谢！

**13、年年提尽最大努力回报投资者，年年研发能力极差，公司是否考虑进行市值管理？给老海马投资人信心？谢谢**

回复：感谢您的提问！公司重视市值管理工作，后续将进一步在公司经营、投资者沟通、新业务及新项目推介等多方面开展

相关工作，及时、全面反映公司价值。谢谢！

**14、公司负债率较多，且多年持续亏损，是否存在经营不善的情况？**

回复：感谢您的提问！截至 2023 年年末，公司资产负债率为 62.3%。近年来公司业绩不佳，外部环境的不利影响固然存在，但核心原因在于公司自身，对此，公司管理层有着深刻的反省与检讨。对于后续经营，公司不会幻想回到过去，更不会轻言放弃。如何利用现有可用的资源和条件，破旧立新、坚持转型、走出困境，找到一条适合公司自身情况的发展道路，是公司管理层正在全力以赴努力的方向。目前，公司已明确了南北基地不同发展战略。海口基地，将利用海南自贸港优势，近期做大出口市场和海南原点市场，中期做好出行创新，远期布局全产业链零碳排放汽车生态体，集中精力打造“小而精、小而专”的自贸港特色车企。郑州基地，将利用现有产能，一是做好出口；二是争取通过与合作伙伴的深度合作，深耕 B 端赛道专用产品等细分市场；三是进一步盘活资产，合理控制规模、着力降低负担。谢谢！

**15、截止 5 月 14 日公司股东人数是多少**

回复：感谢您的提问。截至 2024 年 5 月 10 日，公司股东人数 87347。谢谢！

**16、国内自主车企如吉利李书福、奇瑞尹同跃、长城魏建军、比亚迪王传福，很多当时起点并无海马汽车景总高，但上述车企当今发展得都很好，而海马汽车确一年不如一年沦为三四流车企；请问海马汽车内部有无思考是何种原因？景总自己有无反思？**

回复：感谢您的提问。如您所述，近年来公司业绩不佳，外部环境的不利影响固然存在，但核心原因在于公司自身，对此，公司管理层有着深刻的反省与检讨。对于后续经营，公司不会幻想回到过去，更不会轻言放弃。如何利用现有可用的资源和条件，破旧立新、坚持转型、走出困境，找到一条适合公司自身情况的发展道路，是公司管理层正在全力以赴努力的方向。目前，公司

已明确了南北基地不同发展战略。海口基地，将利用海南自贸港优势，近期做大出口市场和海南原点市场，中期做好出行创新，远期布局全产业链零碳排放汽车生态体，集中精力打造“小而精、小而专”的自贸港特色车企。郑州基地，将利用现有产能，一是做好出口；二是争取通过与合作伙伴的深度合作，深耕B端赛道专用产品等细分市场；三是进一步盘活资产，合理控制规模、着力降低负担。谢谢！

**17、海马汽车已苦苦挣扎六七年有余，然并无任何改善且有越来越差的态势；当今乘用车行业发展日新月异，凭借海马汽车的技术储备、研发实力、现金流等判断，想实现重振简直是痴人说梦；真心希望景总能放低姿态、降低要价、放弃灵魂，寻找有实力的整车汽车进行战略合作。**

回复：感谢您对公司的关注！我们会认真研究您所提建议。

**18、海马汽车通过二级市场融资在河南郑州建厂，并依此背书在郑州市场低价拿地发展房地产；景总自己已经财富自由，荣誉等身，作为企业家是否该为投资者及企业员工多作为呢？**

回复：感谢您的提问！后续经营中，公司将努力提升公司经营业绩，争取为广大投资者带来更好回报。谢谢！

**19、公司已经连续多年亏损，请问公司有什么具体措施在2024年实现盈亏平衡？**

回复：感谢您的提问！近年来，汽车产业发展与格局发生巨大变化，在产品定义、技术路线、营销创新等领域对传统汽车企业提出严峻挑战。特别是在国家双碳战略任务明确后，汽车行业的发展将进一步面临优化与调整。海马的战略调整期恰逢行业的重大转型期，双期叠加给公司带来严峻挑战的同时，也给公司创新转型提供了新的机遇。本年度经营中，公司氢燃料电池汽车已启动示范运营推广，并将积极探索在运营及合作模式等方面进行创新，进一步向绿色能源转型迈进；首款B端赛道专用产品——海马EX00将量产面世，加之海马智行盒子出行合作项目启动、“马邦出行”新能源巡游车出行业务筹划落地，公司将在产品及

服务等领域持续深耕新能源汽车出行业务；海外市场方面，在巩固现有优势市场的同时，将进一步新辟越南等增量市场，并将积极落地除产品出口之外的KD深度合作项目；与此同时，公司将继续采取灵活方式，盘活资产、减负增效、提振经营。后续工作中，公司将按既定计划积极开展相关工作，努力提升公司经营业绩，争取为广大投资者带来更好回报。谢谢！

**20、国家提出建立海南自贸港已六年有余，其中发布多项有利于企业发展得政策，且新能源汽车也是海南自贸港发展得核心战略之一；为何海南海马汽车在这六年内不去利用政策来改变当前的颓势（与丰田合作燃料电池汽车除外，该合作短期内对海马汽车业绩并无实质影响，只能作为企业长期战略储备），是海马汽车自视清高不够积极，还是政策空洞很难实操？**

回复：感谢您的提问。公司密切关注海南自贸港相关政策动向，并正在一带一路沿线海外市场开拓、氢燃料电池汽车开发与合作、新能源汽车出行创新等方面开展相关工作，后续工作中，公司将进一步提升工作效率，积极抓住有利时机，努力提振公司经营。谢谢！

**21、在政府的支持下启动第二个氢燃料运营项目具体是什么**

回复：感谢您的提问。公司首批氢燃料电池汽车示范运营推广项目已启动实施，后续相关工作正在按计划推进中。谢谢！

**22、海马汽车现有资金还能支撑亏损多久，今年会不会再次ST。**

回复：感谢您的提问。根据《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定，公司目前不存在被深交所实施其他风险警示的情形。谢谢！

**23、海马汽车出口受国际复杂局势及零部件不能自主制约、出行市场短期投入大见效慢、燃料电池汽车应用场景拓展及全面商业化还需等待期、智行盒子汽车能否一炮而红还是未知；把企业发展都押宝未知，这样如何能做好企业吗？**

回复：感谢您的提问。如您所述，汽车行业竞争日趋激烈。

公司须基于自身资源和条件，明确适合自身的发展方向，聚焦细分市场开展差异化经营，努力在适合自身发展的细分赛道取得突破。具体工作方面，公司氢燃料电池汽车已启动示范运营推广，并正在积极探索在运营及合作模式等方面进行创新，进一步向绿色能源转型迈进；首款 B 端赛道专用车型——海马 EX00 计划于年内量产面世，加之海马智行盒子出行合作项目启动、“马邦出行”新能源巡游车出行业务筹划落地，公司将在产品及服务等领域持续深耕新能源汽车出行业务，努力抓住新的业务增长机会；海外市场方面，在巩固现有优势市场的同时，公司将进一步开辟越南等增量市场，并将积极落地除产品出口之外的 KD 深度合作项目，培育新的市场增长点。后续工作中，公司将按既定计划积极开展相关工作，努力提升公司经营业绩，争取为广大投资者带来更好回报。谢谢！

#### **24、海马汽车氢能源第二个示范项目什么时候启动**

回复：感谢您的提问。公司首批氢燃料电池汽车示范运营推广项目已启动实施，后续相关工作正在按计划推进中。谢谢！

**25、海马汽车去年提出聚焦海南原点市场，并提出心连心服务；然海马汽车 2023 年全年海南销量也不过千余台，原点市场尚且如此是否证明国内市场海马汽车已无立脚之地？**

回复：感谢您的提问。如您所述，汽车行业竞争日趋激烈。目前，基于自身资源和条件，公司明确发展方向，将聚焦细分市场开展差异化经营，努力在适合自身发展的细分赛道取得突破。具体工作方面，公司氢燃料电池汽车已启动示范运营推广，并正在积极探索在运营及合作模式等方面进行创新，进一步向绿色能源转型迈进；首款 B 端赛道专用产品——海马 EX00 计划于年内量产面世，加之海马智行盒子出行合作项目启动、“马邦出行”新能源巡游车出行业务筹划落地，公司将在产品及服务等领域持续深耕新能源汽车出行业务，努力抓住新的业务增长机会；海外市场方面，在巩固现有优势市场的同时，公司将进一步开辟越南等增量市场，并将积极落地除产品出口之外的 KD 深度合作项目，



	培育新的市场增长点。后续工作中，公司将按既定计划积极开展相关工作，努力提升公司经营业绩，争取为广大投资者带来更好回报。谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2024-05-14