

## 辽宁申华控股股份有限公司 关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

辽宁申华控股股份有限公司（简称“公司”）于2024年7月24日通过现场+通讯的方式接待机构调研，现将情况公告如下：

### 一、调研情况

调研时间：2024年7月24日9：00-10:00

调研方式：现场+通讯

调研机构及人员：中国国际金融股份有限公司 常菁； 深圳市国诚投资咨询有限公司 相健、戴剑磊； 国海证券股份有限公司 王瑜

公司接待人员：公司副总裁林尚涛，董事会秘书、财务总监（暂代）孟磊，证券事务代表朱旭岚。

### 二、交流的主要问题及公司回复概要

#### ● 中国国际金融股份有限公司提问及公司回答如下：

**问题1：从我们角度，怎么展望宝马等豪华品牌在华战略，价格竞争参与程度，电动化发展力度？**

答：宝马在中国市场采取了提高销售质量的经营策略，并将从7月起通过减少销售量来稳定价格，以缓解门店的经营压力。宝马的全球交付量虽在今年上半年达到109.65万辆，同比增长2.3%，但在中国市场却下滑了4.2%。因此，宝马正在寻找新的营销策略以应对竞争压力。作为宝马的经销商集团，我们赞同宝马的这种策略，因为此举可以实质性的改善经销商的库存，降低资金压力，增强门店的盈利性，从而实现经销商的可持续经营性。

大多数车企都反对激烈的价格战，认为这不利于汽车产业的健康发展，未来可能会有其他车企效仿宝马中国的经营策略。我们认为宝马已做好销量一定程度下滑的准备，并且这种程度的下滑是在可接受范围之内。同时我们认为宝马的定价会根据车型

进行分化，以配适不同消费者的需求。

随着新能源趋势的不可逆转，整个车市的价格体系正在重构，宝马在年初推出新一代5系和i5，使用油电同平台的设计理念，达到降低生产成本，灵活调配资源的目的，相信其他豪华品牌也会纷纷效仿此举。

**问题2：请问公司拟对申华控股总部银行贷款进行置换，此举对公司利润水平改善预计有多少？**

答：根据公司总部现有的贷款利率水平，如果可以实现贷款整体置换，那么预计将降低现有财务费用4成或以上，切实实现运营成本的大幅降低并改善现金流，如公司与金融机构达成确定的合作，公司将及时披露相关进展情况及影响。

**问题3：公司提出寻找优质项目进行业务合作，请问能否介绍相关预算和拓展方向？**

答：公司正和间接控股股东沈阳汽车有限公司（简称“沈阳汽车”）一起，以调整公司主营业务结构为目的，重点围绕汽车及相关产业，积极寻求科技创新等顺应国家发展需要的，具有高附加值和广阔发展前景的新业务。公司将结合实际情况，寻找优质目标及合作方，洽谈业务合作。公司将坚持创新驱动，加快发展新质生产力，培育增长新动能。相关预算方面，公司将结合后续资产处置、清欠等措施的资金回笼情况，以及考察项目本身的资金需求或合作方式再行商议。

● 深圳市国诚投资咨询有限公司提问及公司回答如下：

**问题4：公司在汽车销售服务领域的市场份额和竞争地位如何？**

答：2023年申华晨宝旗下宝马4S店共销售16707台，占宝马中国的在华销量的2.5%，位列中国汽车百强第57名，公司旗下各4S店的总体运营数据在全国707家宝马4S店中处于中上水平。

**问题5：公司在汽车销售板块的主要挑战和应对措施是什么？**

答：面对日益激烈的市场竞争环境，全国范围内的宝马4S店2024年销量及利润均出现下滑趋势。宝马中国7月初开始施行提高销售质量的策略，结合宝马市场政策和公司自身特点，我们制定切实可行的经营策略，增加内外对标的频率，敏锐掌握市场行情的波动。同时精细化管理店面的销量流程，销售节奏，库存周转等问题，以达到减少亏损、降低市场负面影响的目的。

**问题6：申华金融大厦的租赁业务表现如何？**

答：申华金融大厦是公司核心产业之一，位于上海外滩金融商务区，总建筑面积3.5万平米，共26层楼，面对景色秀丽的黄浦江的最美转角，隔江相望浦东陆家嘴核心金融区，交通便利，区位优势突出，是外滩区域的绝对稀缺办公楼盘。因此在物业出租行业整体下滑的大环境下，申华金融大厦还能保持90%以上的出租率，2023年实现租金及物业收入4670万元。我们将在新的市场环境下，深挖潜力，加强内部管理，拓宽营销思路，从硬件和服务的细节方面改善大厦租赁环境和安全性，提升租户的体验感及满意度。

**问题7：公司采取了那些措施来控制成本和提升效率？**

答：公司在保持质量和服务水平的同时，采取了包括不限于以下的措施，控制成本和提升效率，从而增强市场竞争力和盈利能力：

1) 预算管理，制定详细预算，定期审查预算执行情况，及时发现和纠正偏差，明确各部门和个人的预算责任，确保预算执行到位。

2) 控制各项费用，减少不必要的费用支出，实施节能措施，降低能源消耗。

3) 优化员工结构，合理配置人力资源。

4) 优化供应链管理，采用集中采购、多方比价方式，与供应商谈判以获得最优价格，降低成本，同时做好供应商备案，减少对单一供应商的依赖。

5) 绩效管理，实施绩效考核和激励机制，激励员工提升工作效率。

6) 创新与改进，鼓励员工提出创新建议，持续改进产品和服务，提高业务运作效率。

**问题8：当前汽车市场的需求状况如何，公司如何应对市场变化？**

答：为更好的迎合消费需求，公司将进一步完善客户关系管理体系，提供优质的售前、售中和售后服务，提升客户满意度和忠诚度；优化线下销售网络布局，提升经销商的服务水平和销售能力，提高客户满意度和购车体验。

**问题9：公司在汽车销售服务领域的主要竞争对手有哪些？**

答：在汽车品牌方面，奔驰、奥迪等豪华品牌是公司经销的宝马品牌的竞争方；在同品牌经销商层面，同城或同地区的其他宝马4S店是公司下属4S店的竞争方；在汽车能源类型方面，特斯拉及其他主攻新能源汽车的国产品牌是以燃油车为主新能源兼顾的宝马品牌的竞争方。

**问题10：公司如何应对汽车市场的竞争加剧和价格波动？**

答：为应对市场及价格变化，公司制定并采取多项有针对性的策略：丰富营销形式，如举办体验活动、开展线上线下的营销活动，增加消费者与品牌的互动，提高品牌吸引力；推出增值服务，如免费保养、延长质保期等，增加消费者的购买吸引力；开展网络直播推广活动，提供在线选车、试驾等服务，提升用户购车体验；密切关注市场动态和竞争对手的价格策略，灵活调整自身定价策略，以保持市场竞争力。

**问题11：公司在融资和投资方面面临哪些风险？**

答：目前公司的融资主要用于宝马汽车销售，属于成熟的资金密集型产业。宝马汽车销售稳定，存货周转快，资金回笼及时，融资风险较小。公司会重点关注融资使用效率及合理搭配使用金融工具，降低财务费用，提升运营质量。

对外投资方面，不断变化的市场环境和对产业发展前景的把握对公司的对外投资判断能力有了更高的要求。我们将审时度势，响应国家鼓励推动的产业政策，以调整主营业务结构为目的，重点围绕汽车及相关产业，寻求具有广阔发展前景的新业务。公司设有投资规划部，拥有经验丰富的专业经理人，及完善的合规审批流程，配合公司管理层的谨慎决策，将力争保障投资的安全性及合理的回报率。

● **国海证券股份有限公司提问及公司回答如下：**

**问题12：能否介绍一下，作为大股东的沈阳汽车，接手后给申华带来了哪些帮助？公司及控股股东采取了哪些措施稳定股价？**

答：受到近几年控股股东重整及公司经营业绩不佳的影响，以及市场大环境的影响，近期公司股价在历史地位徘徊。今年3月，沈阳汽车正式成为公司新任间接控股股东后，对公司的经营和发展提出了新的要求，也已经并将陆续为稳定公司股价及为公司布局更好的发展提供大力支持。

为了表达对公司长期投资价值的认可和对公司未来持续稳定发展的信心，公司控股股东于今年5月发布了限期增持公司股份计划，并立即实施了股份增持（截止目前，控股股东增持金额已超过5500万元，并仍在继续增持中）。公司董事长、董事及高级管理人员亦先后以自有资金对公司股票进行了增持。此举表明了公司股东及董监高自愿担当“关键少数”，将自身利益与公司效益、股民利益进行捆绑，共同承担经营风险，也共享发展利益的决心。

为了切实帮助公司实现降本增效，公司目前拟定了两项具体措施：一是通过第三方专业机构评估，拟以不低于评估价格转让辽宁丰田金杯技师学院（简称“金杯技校”）的100%举办者权益，如该笔交易后续能通过双方决策流程并顺利实施，公司将通过盘活该部分资产获得一笔较充裕的资金用于日常经营，较大程度缓解公司资金压力，也

能提升公司的当期利润；二是公司拟对母公司现有的7.5亿银行贷款进行部分或整体置换，目前正在和多家银行洽谈，此举将较大程度减少公司财务费用支出，为公司减负的同时也提升利润水平。上述两项举措公司正在加紧推进中。

**问题13：请介绍一下公司半年度业绩情况，影响主要财务指标的原因，请预测下半年经营情况。**

答：公司预计2024年上半年度业绩将亏损，归母净利润在-4500万元至-3000万元之间。主要原因是受市场消费降级及新能源车竞争加剧影响，宝马品牌销售规模下降，销售结构上，获利能力低的车型占比较大，导致盈利能力下降，利润减少。

2024年上半年的情况来看，整车厂商补贴力度尚未达到预期，经销商也在等待后续是否会有新的补贴政策。进入下半年，宝马厂商调整了销售策略，不再参与低价竞争，相关车型价格较前几个月有所回升。在品牌汽车竞争加剧，新能源车不断扩大国内市场份额的情况下，厂商的这一定价决策对宝马经销商的影响还需要看市场的接受程度，如能稳定销量且继续获得一定程度的补贴，那么经销商利润空间也有望逐步得到改善。

下半年度，公司将继续对旗下宝马店采取严控三项费用，优化营销结构，提升经营效益的管理策略，提升汽车销售板块利润水平。

**问题14：我们看到公司近期发布了《提质增效行动方案》，请问目前进展情况如何？**

答：公司于2024年7月10日发布《提质增效行动方案》，方案中提到的两项具体计划，其中拟转让金杯技校举办者权益的事项，目前金杯技校的审计评估工作正在进行中，评估结果出具后，我们会与对方尽快协商确定交易价格并开展审批流程，尽早实现资金回笼；公司银行贷款置换事项，公司已与多家金融机构进行了沟通，并有数家提出了合作意向，本事项目前也在全力推进中，此举将大幅降低财务费用，提升公司利润。

除上述两项已在开展工作的举措，公司还将继续在节流和开源两方面着手实施。节流方面，公司将继续推进现有低效无效资产的剥离，开展关停并转、债务清欠的执行和有效处置，对于历史原因形成的较难执行的债权及资产，重新评估定价，剥离回款。开源方面，公司正与沈阳汽车一起，重点围绕汽车及相关产业，积极寻求科技创新等顺应国家发展需要的，具有高附加值和广阔发展前景的新业务。公司将结合实际情况，寻找优质目标及合作方洽谈业务合作，公司将坚持创新驱动，加快发展新质生产力，培育增长新动能。

### 三、风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

辽宁中华控股股份有限公司董事会

2024年7月25日