

证券代码：000550，200550

证券简称：江铃汽车，江铃B

江铃汽车股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中信建投、国泰海通、兴业证券、招商证券、华泰证券、平安证券、山西证券、华福证券、光大证券、银河证券、申港证券、加银基金、永赢基金、海富通基金、辉立证券(香港)、中信期货、兴银理财、鑫睿私募、鸿运私募、耕霖投资、信达澳亚、云门投资、嘉世私募、明大投资、
时间	2026年08月26日
地点	进门财经网络会议
上市公司接待人员姓名	财务总监 李伟华 副总裁兼董秘 伍杰红
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司三季度开始出口欧洲的全新电动平台VAN车，该项目今年的销量预期及最新进展如何？ 答：下半年出口欧洲的全新纯电VAN是公司重点出口项目，该产品是公司进入欧洲市场的首款车型，未来有望进入新西兰、澳洲等市场，通过福特渠道销售。首批订单将于本月底至下月初交付，因今年仅有一个季度销量贡献，整体销量贡献可能不大，但欧洲VAN车市场规模较大且新能源渗透率逐步提升，期待明年在销量上有较大贡献。 2、关于出口欧洲的全新电动平台VAN车型，其出口模式及单车盈利，与公司其他福特品牌出口产品相比是否会发生变化？ 答：公司出口的福特品牌车型均采用成本加成定价模式，各车型加成率相同。

	3、公司账面现金充裕，历史分红率约40%，后续分红政策是否会有调整？ 答：公司将持续保持稳健、可预期的分红政策，后续如有调整分红政策的安排，将按照监管要求履行相应决策程序并及时披露。 4、今年全年出口总量是否会上修？上半年出口占总销量约50%，其分车型结构如何拆分？ 答：公司年初制定的全年出口总量目标为18万辆，目前出口业务进展良好，全年目标预计能够达成，公司暂未调整该目标指引。上半年出口销量9.4万辆中，福特品牌约6.4万辆，以SUV为主；自主品牌为轻卡、皮卡和轻客，合计约3万辆。 5、毛利率今年上半年同比下降，主要原因是什么？后续毛利率及单车盈利如何展望？ 答：毛利率同比下降受多方面因素影响：国内市场竞争激烈，终端促销力度加大；原材料价格上涨挤压国内产品毛利；新能源产品占比提升，而新能源产品毛利低于燃油车。出口采用成本加成定价模式，毛利相对稳定，一定程度上抵消了国内不利因素，但综合后毛利率同比仍有下降。公司将持续开展全价值链降本工作，从设计、采购到制造各环节降低成本，以提升竞争力并抵御市场波动。 6、去年三季度存在一次性因素影响造成利润大幅下降，今年三、四季度是否还会有类似一次性冲击？之前影响是否已完全消除？ 答：今年截至目前未见除正常经营以外的特殊事项。 7、公司年初43万辆的销量目标是否会调整？ 答：43万辆的销量目标，目前进展看，存在一定压力。但公司尚未下修该目标，仍努力朝目标推进。 8、上半年研发投入下降16.13%，下降原因是什么？全年研发投入率预计是多少？ 答：上半年公司研发投入同比下降，主要受研发项目节点安排影响。公司当前在新能源、智能网联、全新架构平台等核心领域均按规划推进，研发投入总体保持稳定，不存在战略收缩。 9、公司新能源业务目前的销量是多少？销量提升对单车盈利是否有帮助，还是可预见未来单车盈利均承压？ 答：上半年新能源销量接近2.4万台，同比增幅较大。新能源产品毛利低于燃油车产品，因此新能源销量占比的提升对公司整体毛利水平带来一定压力。公司正积极推进全价
--	--

	值链降本增效，通过优化产品设计、强化供应链管理及提升制造效率等措施，努力改善新能源产品的盈利表现。同时，公司将继续兼顾销量增长与盈利质量的平衡，在巩固市场地位的基础上，推动新能源业务盈利能力的逐步修复。 10、乘用车渠道整合目前进展如何？后续对公司销量是否有正向帮助？ 答：受国内乘用车行业整体下滑、新渠道仍需磨合等因素影响，乘用车渠道整合未及预期。公司正持续推进渠道优化，推动越野教练入店辅导、销售流程培训等方式赋能经销商，提升终端销售能力。随着渠道体系逐步理顺，期待后续对销量形成正向支撑。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年08月28日