

北汽福田汽车股份有限公司

2025 年 7 月 28-29 日投资者关系活动记录表

编号：2025-017

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 ☒一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位及人员	长城证券、易方达基金、广发基金、金鹰基金、宝盈基金、南方基金、招商基金、景顺长城基金、长城基金
时间	2025 年 7 月 28 日-29 日
地点	广州、深圳
接待人员	福田汽车董办市值与证券管理部助理高级经理：周鹤遁
投资者关系活动主要内容介绍	1、 公司认为雅江工程建设是否会对卡车行业产生刺激作用？ 雅江工程对卡车行业的刺激作用主要体现在重卡和轻卡两大领域。短期内，重卡需求将显著增长，尤其是自卸车、搅拌车等工程车辆，用于土石方、建材及大型设备的运输；而轻卡则受益于工程建设期的零部件配送、生活物资运输及后期运营维护需求，形成持续拉动效应。此外，项目可能推动新能源卡车的应用，并促使车企针对西南地区市场集中布局。 2、 公司以往的主销市场以中南美为主，后续在其他市场考虑如何布局？ 中南美是公司的海外基盘市场，目前公司已在巴西建立制造基地，4 月巴西工厂首台车下线，后续中南美市场将持续贡献增量；与此同时，公司会加大在东南亚、中东、非洲市场的投入力度。 3、 公司今年国内重卡市占率增长较快，请问公司在哪些方面做了调整和布局？ 首先在产品层面，全新平台银河重卡、全新星辉系列产品车型数量持续拓展，目前基本实现各细分场景工况、各能源技术路线有效覆盖，公司重卡产品竞争力处在快速跃升窗口期；二是业

	务均衡性改善，公司在牵引车等传统优势业务上今年持续巩固提升，在工程车、专用车等前期相对弱势业务今年通过加强市场及客户开发，已取得较好增长势头；在区域均衡性方面，当前已针对前期市场份额较弱的区域从多维度设计市场突破举措；三是生态价值链业务不断做大做强，当前公司在二手车、补能、金融、租赁、后市场配件等价值环节均已形成了完善的布局规划，能够在“买车、用车、修车、换车”全环节满足客户需求，有效消除客户痛点，未来将通过生态价值链优势，促进销量规模持续增长。 4、公司上半年皮卡销量如何？ 根据公司销量数据，上半年皮卡销量约 1.9 万辆，同比增长近 30%，其中海外皮卡销量超 1.3 万辆，同比增长近 70%。 其他问题请参考公司此前在平台上发布的记录表。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 1 日
备注	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。