

北汽福田汽车股份有限公司 2024年5月15日投资者关系活动记录表

编号：2024-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员	嘉实基金、工银安盛资管、工银理财、新华资管、东方基金、华夏久盈、长盛基金、光大永明资管、新华基金、中国对外经贸信托、浙江旌安资管、中科沃土、农银人寿、英大基金、恒安标准、中邮保险、大家资产、广发证券、中信建投、国元证券、广发证券、德邦证券、华泰证券、中信证券、华创证券、东吴证券、信达证券
时间	2024年5月15日
地点	北京
接待人员	福田汽车党委书记、董事长：常瑞 福田汽车副总经理、财务负责人：宋术山 福田汽车副总裁、新闻发言人：刘旭光 福田汽车副总裁：李庆华 福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车海外事业部党委副书记：代洪凯 福田汽车营销总公司副总监：方宜士 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青 福田汽车市值管理主管：周鹤遒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、福田汽车董事会秘书陈维娟介绍公司经营情况与业绩解读</p> <p>2023年，公司实现销量63.1万辆，同比增长37.14%，高于行业15个百分点，市占率15.7%，同比提升1.7个百分点，以绝对优势稳居商用车行业第一，其中，新能源产品销量超4万辆，同比增长84%，高于行业51.75个百分点；出口实现13.1万辆，同比增长49.1%，高于行业16.9个百分点，创历史新高，位列中国商用车出口第一。公司2023年实现归母净利润9.09亿元，同比增长1262.27%，扣非归母净利润、投资收益均由负转正，主要得益于主营业务、福康、采埃孚福田等合资公司收益大幅提升；同时公司开展全价值链降本增效，2023年期间费用</p>

率为近 10 年最低，管理费用率、销售费用率均有明显下降。2024 年一季度，销量同比下降 3.25%，主要是客车及中重卡销量下滑；公司持续推动降本增效，继续饱和研发投入，毛利率、扣非归母净利、研发费用率均同比提升，毛利率由 11.05% 提升至 11.62%，扣非后归母净利 2.07 亿元，同比提升 19.04%，研发费用率由 2.81% 提升至 4.26%。

二、福田汽车党委书记、董事长常瑞介绍公司发展方向

公司近五年持续推进战略转型，果断退出乘用车，坚定聚焦商用车主业，坚持落地八大战略（包括新能源战略、国际化战略、南方战略、后市场战略、规模领先战略、投资战略、数字化战略、人才战略），在这些战略的支持下，公司近两年逐步走向正轨。今年公司主要在以下几方面开展工作：在降本增效方面，规定各环节费用、划定成本管理红线、降低采购成本；在营销策略变革方面，实行营销策略精准定位，对市场变化做出快速响应，来应对目前复杂多变的市场环境；新能源业务重点关注重卡和轻型商务车（VAN、轻小卡），国际化业务重点关注重卡和皮卡，南方战略主要是做了大量的产品开发、各业务成立了南方营销公司、设置了南方产业基地；在未来布局方面，公司在柴油、混动、新能源、氢燃料四个技术路线均有布局；在数字化变革方面，从研发、供应链、营销、财经四个域进行以问题为导向、以客户为中心、业务驱动的变革，完成业财深度结合，用确定性来应对未来市场的不确定性和竞争。

三、提问交流

1、对今年重卡销量的判断，包括国内和国外？

答：重卡市场预计全年总量达 102 万台，同比温和复苏 12%。主要原因为：①随着国内经济逐步复苏，重卡市场主要受存量油车向天然气重卡转化、部分短驳场景持续新能源化、危化品/轿运车等行业客户集中置换更新等因素驱动；②海外市场受到国际宏观环境逐步恢复宽松、中国汽车出口竞争力提升等因素支撑。

2、对年轻卡销量的判断，包括国内和国外？

答：轻卡市场今年仍继续保持增长趋势，总量规模预计 195-200 万辆，同比增长 4%-6%。

国内市场：①从国家宏观层面来看，2024 年我国 GDP 预计实现 5.1% 的增长，将进一步推动商流、物流需求的增多，在结构上将呈现出“旧动能求稳、新动能求进”的特征；②随着环保政策的加强，公共领域电动化政策目标逐步落地，技术进步带来电池成本下降、续航里程增加，基础充电设施逐步完善，新能源轻型货车优势逐步凸显，这将推动轻型货车市场向新能源方向转型，进而带动市场增长；③新蓝牌法规带来的新车市场继续保持向好趋势，但随着市场的日趋成熟和竞争的加剧，各大企业纷纷将目光投向了后市场，寻求在延长价值链的过程中

发掘新的增长点和商机。目前后市场行业整体处于变革阶段，未来市场将快速增长，车联网、二手车、保险等增长空间较大。

海外市场：中南美、西亚北非、东南亚等传统基本盘市场经济仍然会持续增长；墨西哥、沙特、阿尔及利亚等国家有利好的轻型货车出口政策，中国企业凭借丰富的产品资源，良好的性价比，在这些国家具备一定的竞争优势。

3、福田康明斯天然气发动机之前听说有问题，实际如何？

答：经过相关部门调查，三方检测机构测试以及专家小组论证，康明斯 15N 气体机及匹配的整车完全满足排放标准及信息公开要求。公司已经在 5 月 10 日召开的媒体说明会上进行了说明。

4、行业及公司的皮卡业务今年表现如何？

答：2024 年皮卡市场规模预计在 50 万辆左右，同比增长 10%左右。今年公司国内加海外皮卡销量预计超 4 万台，同比增长 60%以上。公司主要开展以下三方面工作：①通过火星新产品拉动业务规模和盈利能力快速提升：火星皮卡为国内首款匹配轻混动力的全尺寸豪华皮卡，投放市场后获得经销商及终端客户的高度认可，市场份额持续攀升；②抓住海外出口增长机会，优化产品组合，突破区域、产业化市场；③持续推进内外价值链精益化运营，延伸价值链，实现降本增效。

5、今年天然气重卡市场是否能够继续增长？

答：按目前市场情况看，在牵引车领域，今年燃气重卡销量超越柴油重卡已经是大势所趋。根据国家产业布局、供需因素分析，公司判断 1-2 年内，天然气重卡市场在存量油车转化的驱动下，将维持景气。预计 2024 年全年气体机市场容量在 25 万台左右。

6、公司对未来几年后市场的发展怎么看？

答：目前新车市场继续保持向好趋势。但随着市场的日趋成熟和竞争的加剧，单纯依赖新车销售已难以支撑企业的长期收益增长。因此，各大企业正在寻求在延长价值链的过程中发掘新的增长点和商机。汽车后市场业务是以客户经营为核心，提供客户用车/养车/管车/换车业务的解决方案。目前后市场行业整体处于变革阶段，未来市场将快速增长，车联网、二手车、车队管理等增长空间较大。以轻卡为例，后市场业务价值是新车业务的 6 倍，根据轻卡保有量 865 万测算，后市场业务价值每年近 1 万亿。公司目前开展的后市场业务主要包括维修、保养、配件和第二品牌的服务。

	<p>7、今年公司对海外市场如何判断？</p> <p>答：从 2021 年开始，因为中国汽车持续稳定的供应链优势、与国际竞品相媲美的技术优势，以及新能源先发优势，出口步入跃升期，其中商用车出口 21 年突破 40 万辆，22 年和 23 年分别达到 58 万辆和 77 万辆，同比增速达到 44.9% 和 32.3%。今年一季度，中国商用车出口 21.4 万辆，较同期同比增长了 27.7%，增长幅度与去年同期水平相差不大(23 年同期增长 28%)。受益于“中国制造”口碑的整体跃升和目前中系品牌海外的市场基础，判断中系商用车出口将维持增长势能，2024 年将保持在 10% 左右，预计 85 万辆。</p> <p>8、2024 年研发投入还会增加吗？</p> <p>答：自主研发能力是公司的核心竞争力之一。公司坚持建立差异化核心竞争优势，在智能网联、新能源、混合动力、轻量化、自动挡技术领域进行了技术研发和新产品布局。2024 年公司还会坚持研发饱和投入，总体研发投入会维持在每年 3%-4% 的占比。</p> <p>9、未来是否有分红的计划？</p> <p>答：公司近几年由于未分配利润为负，不具备分红条件。后续随着公司业绩的增长，当达到分红条件时，公司将严格按照公司章程的规定进行分红。</p> <p>公司 2019-2020 年完成两期回购，共 1.9 亿股，其中约一半已注销，一半已用于员工持股计划。2023-2024 完成了第三期回购，回购 8600 多万股，计划用于员工持股计划或者注销。</p> <p>后续，公司将持续完善中长期激励机制，探讨研究包括限制性股票、股票期权等在内的多样化股权激励手段，为公司健康可持续发展提供助力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 17 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。