

证券代码：600262

证券简称：北方股份

内蒙古北方重型汽车股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

接待方式	<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"/> 其它
时间	2026年5月29日上午10:00-11:30
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）
接待单位及人员	通过上证路演中心网络互动平台参与公司2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会的投资者
公司接待人员	董事长：王占山 董事、党委书记、总经理：郭海全 独立董事：张继德 独立董事：吕莹 财务总监、董事会秘书：苏向军
投资者关系 活动内容	本次业绩说明会主要问题及回答如下： 1.请问董事长，您认为公司在迈向“全球性价比最优矿用企业”的道路上，当前面临的最大挑战是什么？管理层将如何带领公司跨越这些挑战？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终将“研制全球性价比最优矿用车，打造国际一流矿车企业”作为核心战略目标。结合当前宏观环境与行业趋势，管理层认为当前面临的^{最大挑战主要集中在三个方面}：一是复杂地缘政治与贸易环境变化带来的供应链安全压力及海外业务拓展不确定性；二是行业强周期属性与国内外竞争加剧带来的市场波动风险；三是绿色化、智能化转型所需的高强度研发投入与持续保持技术领先的挑战。针对上述挑战，管理层将重点通过以下举措带领公司稳步跨越：

- 1.强化科技自立与产品迭代：持续加大研发投入，攻关核心零部件“卡脖子”技术，加速关键部件国产化替代；全力推进纯电动、氢能源及无人驾驶矿车的产业化与商业化，构筑核心竞争力。
- 2.深化国际化战略与商业模式创新：坚持国内国际“双轮驱动”，深化“技术+营销+服务”三位一体模式，发力备件供应与全生命周期运维后市场，提升全球市场份额与客户黏性。
- 3.精益运营与供应链韧性建设：全面加速数智化转型，打造柔性智能制造体系；优化供应链布局，推进核心部件“一件双供”，以内部挖潜与效率提升夯实“性价比”根基。
- 4.深化改革与人才强企：依托“科改行动”及超额利润分享机制，优化人才引育与激励体系，对标世界一流管理标准，激发组织创新活力，保障战略高效落地。公司

将坚持“三个好于”总体导向，锚定“高端化、智能化、绿色化、国际化”方向，加速创新转型融合发展，坚定不移做强做优做大矿用车产业，当好细分领域的“排头兵”，全力打造世界一流矿用车企业，打造矿山高端装备的“国家名片”，打造成为“具有全球竞争力的矿山运输系统解决方案提供商”。感谢您对公司的关注！

2.作为中国兵器工业集团旗下的控股企业，国资委近期高度强调央企市值管理，请问北方股份在市值管理方面有哪些具体规划和考核指标？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视并坚决贯彻落实国资委及兵器工业集团关于央企控股上市公司市值管理的各项要求。相关规划与考核机制主要围绕以下维度展开：1.价值创造规划：以“提质增效重回报”专项行动为抓手，持续聚焦矿车主业，加快产品高端化、智能化、绿色化、国际化转型，强化核心技术与供应链自主可控，夯实市值管理的基本面。2.考核与激励机制：公司已建立以价值创造为导向的绩效评价体系，并审议通过《超额利润分享方案（2025-2027年度）》。考核指标将经营效益、价值创造能力与管理层及核心骨干薪酬深度绑定，实行激励与约束并重。3.投资者关系与回报机制：严格落实信息披露规范，常态化开展业绩说明会，通过E互动平台交流等，增进市场价值认同；在兼

顾可持续发展的前提下，保持科学稳定的利润分配政策，持续提升投资者的获得感。关于具体内部考核指标，公司将严格遵循国资监管导向，围绕盈利能力、公司治理水平、股东回报质量及市场价值认同等核心维度进行体系化考核与动态管理。公司将持续专注主业、提升核心竞争力，以高质量发展切实回馈广大投资者。感谢您对公司的关注！

3.在 ESG（环境、社会和公司治理）建设方面，公司对于助力下游客户“绿色矿山”建设有哪些具体的减碳目标和行动方案？

答：尊敬的投资者，您好！在助力下游客户“绿色矿山”建设方面，公司紧扣国家“双碳”战略，主要围绕以下减碳目标与行动方案稳步推进：1.减碳目标：以矿山运输装备“零排放/低碳化”为核心导向，致力于为客户提供全生命周期运行成本最低、能耗与碳排放最优的矿山运输系统解决方案，全面赋能下游客户绿色、高效转型。2.新能源产品矩阵研发与商业化：公司持续加大纯电、氢能、混合动力等清洁能源矿车的技术攻关与市场应用。目前，NTE130E 纯电动矿用车已实现规模化批量运行；NTH150 吨级氢动力零排放矿用车、NTE240 混动车型已顺利完成研制与交付，从作业源头替代传统燃油装备，直接降低客户矿山碳排放。3.“新

能源+智能化”协同降碳：结合智慧矿山建设需求，公司加速推进无人驾驶技术（如 AT150 智慧矿车）与智能网联故障诊断平台的迭代应用。通过智能调度、路径优化与能耗精细化管理，进一步提升运输效率，降低单位矿量综合能耗。4.全生命周期低碳服务转型：公司正从单一设备制造商向“系统解决方案提供商”转型，依托信息化质量管理体系与“贤妻良母式”售后服务体系，为客户提供定制化节能运维方案与绿色供应链支持，实现车队全生命周期的碳足迹管理。公司将持续深化 ESG 治理体系，加快新质生产力布局，以实际行动践行绿色低碳发展理念。相关内容，敬请查阅公司在上海证券交易所披露的《ESG 报告》及定期报告。感谢您对公司的关注！

4.公司的资产负债率达到 59.48%，高于行业平均水平，请问公司是否有进一步优化资产负债结构的计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视资产负债结构的优化与财务风险管控。当前公司负债主要以合同负债（客户预收款）、应付账款等经营性无息负债为主，有息负债规模保持较低水平，且公司已按期清偿短期借款，整体债务结构稳健、流动性充裕。未来，公司将持续强化全面预算与资金集中管理，加快营运资金周转与

经营性现金回流，不断提升资产运营效率与盈利质量。公司将坚持稳健的财务策略，确保资产负债水平处于合理可控区间，以高质量发展持续提升股东回报。感谢您对公司的关注！

5.王总您好，近期中巴联合声明重点推进矿业合作，公司是否已对接巴基斯坦塔尔煤矿、铜矿等项目？有无明确订单、中标意向或落地时间表？俄罗斯、塞尔维亚矿车订单最新进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司系列化产品广泛应用于冶金、煤炭、有色、化工、建材、水电、交通基建七大矿业领域，遍布于国内外数百个大型露天矿山。公司积极响应国家“一带一路”倡议，坚定推进国际化发展战略。目前，公司矿用车产品国际市场已拓展至 69 个国家和地区，海外业务收入占比稳步提升。公司将持续加大国际市场开拓力度，密切跟踪关注最新市场动态，通过“借船出海、借势出海、造船出海”等模式，力争进一步提升海外市场占有率，不断缩小与国际龙头企业的差距。感谢您对公司的关注！

6.公司 2025 年归母净利润增速（20.44%）和扣非净利润增速（27.69%）均远高于营收增速（5.28%），请问主要得益于哪些方面的改善？未来这种盈利质量提升的趋势能否保持？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司净利润增速高于营收增速，主要得益于以下三方面的经营改善：
1.产品结构持续优化：大型化、电动轮及智能化等高附加值矿车型号销售占比提升，有效拉升整体毛利率；2.精益管控与提质增效：公司深化全面预算管理，依托数字化手段优化生产排程与供应链协同，实现规模化、柔性化生产，期间费用率及单位制造成本稳步下降；3.业务板块拓展：海外市场积极拓展，同时后市场收入占比有所提升，进一步增厚利润空间。公司将坚定不移贯彻“高端化、智能化、绿色化、国际化”发展战略，持续加大核心技术研发与产品迭代力度，加速海外市场拓展与服务网络建设。通过提质增效与管理创新驱动，公司有望保持盈利能力的稳健向好。感谢您对公司的关注！

7.公司本次推出了“10 转增 4 派 3.81 元”的丰厚分红预案，请问制定如此高比例转增和分红计划的初衷是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司制定本次“10 转增 4 派 3.81 元”方案，主要基于以下初衷：1.践行股东回报，共享发展成果：公司高度重视投资者回报，严格遵循上市公司监管指引及《公司章程》。本次现金分红占归母净利润的 30.06%，旨在保持分红政策的连续性与稳定性，切实让广大股东分享公司稳健经营的发展

	<p>红利。2.优化股本结构，提升股票流动性：资本公积转增股本有助于扩大公司股本规模，优化股权结构，增强股票的市场流动性与活跃度，更好地匹配公司当前的业务体量与发展阶段。3.统筹资金规划，保障长远发展：该方案系董事会综合考量行业趋势、盈利能力、现金流状况及未来战略投入后审慎制定。方案实施不会对公司经营性现金流产生重大影响，亦不影响公司后续在核心技术研发、市场拓展及“高端化、智能化、绿色化、国际化”战略上的持续投入。未来，公司将持续落实“提质增效重回报”行动，聚焦主业高质量发展，努力为投资者创造长期、稳定、合理的投资回报。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	无
记 录：	核 对：