

证券代码：中国重汽

证券简称：000951

中国重汽集团济南卡车股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20210402

投资者关系活动类别	<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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议的方式参与公司 2020 年度业绩说明会的广大投资者
时间	2021 年 4 月 2 日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事长刘正涛先生 财务总监郭世金先生 董事会秘书张峰先生及相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司首先简单介绍了 2020 年运营情况 2020 年是极不平凡的一年，受席卷全球的新冠肺炎疫情影响，全球经济受到沉重打击，中国经济也受到了较大影响。但是在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，疫情防控取得重大战略成果。同时国内加大复工复产政策落实力度，着力扩大内需，加快推进重大工程和基础设施建设，经济运行逐季改善、逐步恢复常态。根据国家统计局 2020 年国民经济和社会发展统计公报显示，2020 年国内生产总值 101.6 万亿元，折合美元约 14.7 万亿美元，中国成为全球主要经济体中唯一实现经济增长的国家。 在这样的市场环境下，基建投资的持续回升、公路货运量的稳定增长，以及国六排放升级、国三柴油车加速淘汰、治超治限趋严等诸多因素都对重卡销售形成利好影响。根据中国汽车工业协会统计资料，全行业实现重卡销售约 161.9 万辆，同比增长 37.9%，成为我国重卡发展史上的里程碑事件。 2020 年，公司坚持以市场为导向，加大技术创新攻关力

度，提升产品核心竞争力。公司产品结构调整成效显著，全年累计销售 20.6 万辆，同比增长 50.49%；借助中国重汽集团国际有限公司在国际市场的有力拓展，公司产品实现出口 2.8 万辆，虽然同比有所下降，但远低于行业降幅，部分出口市场如非洲、中亚等重点地区销量保持较快增长，重卡出口市场占有率逆势上升。

2020 年，公司实现销售收入 599.38 亿元，同比增长 50.44%；综合毛利率为 9.5%。实现归属母公司股东的净利润 18.8 亿元，同比增长 53.65%；经营性净现金流为 41.53 亿元，同比增长 59.5%。在公司降本增效、改革创新的大背景下，公司打赢了疫情防控和高质量发展的双战役，在全省全行业率先复工复产、满产超产，盈利能力大幅提升，主要经营指标创历史同期最好水平。

从各项财务指标来看，2020 年，公司围绕预算目标，强力精准降本，积极提升产品质量，全面落实预算管理工作，运营质量和效益水平保持国内商用车行业前列。

纵观全报告期，公司通过采取积极提升产品销量、采购降本、加强费用预算管理等措施，实现了利润增幅高于收入增幅、费用增长低于收入增长的目标，2020 年公司总资产回报率（ROA）为 10.76%，加权平均净资产收益率（ROE）24.68%，公司整体盈利能力稳步提高，经营性现金流进一步改善。

公司加强存货和应收账款两项资金管控，运营效率持续提高。2020 年存货周转天数 51 天，较上年同期加快 5 天；公司应收账款周转天数 23 天，较上年同期加快 11 天。

公司将继续实施降本增效，扩大营销份额，提高公司回报率水平，不断为股东创造价值。

从具体运营来看：

2020 年，公司全力克服新冠肺炎疫情的影响，在行业内率先实现复工复产，积极抢抓重卡行业高位增长的机遇，紧密围绕市场需求，坚持以客户满意为宗旨，提升产品和技术竞争力，不断刷新产销量记录，市场占有率得到大幅提升。按照相关保险数据显示，公司 2020 年国内市场市占率达到 11.1%，较上年同期提高 2.2 个百分点，尤其是从全年各个月来看，公司市占率逐月稳步提升中。

2020 年，公司持续深化改革，企业运营质量得到进一步提升。高效率取得公司非公开发行股票批准，推动企业竞争实力加强。通过优化调整各单位内部机构及业务职能，实现责权利的相统一。完成管理及技术人员的竞聘等改革工作，形成以绩效为核心的员工晋升体系和薪酬管理体系。组织开展 ERP、HPM 等各项信息化项目的建设、完善工作，为全面提升运营效率打下良好基础。

2020 年，公司积极推动莱芜智能网联（新能源）重卡项目建设工作，实现项目总装线正式投产。具备数字化、自动化、模块化与柔性化等特点的新生产基地，提升了企业装备智能化

水平，实现了企业从“制造”向“智造”的转变，为中国重汽制造水平迈向一流提供了强有力的支撑。

2020年，公司产品结构调整取得显著成效。从产品品牌上来看，新黄河干线物流牵引车的重磅发布引起社会各界高度关注和强烈反响；豪沃TH7、豪沃NX等新产品陆续导入市场，依托其最具竞争力的燃油经济性、高颜值的外观内饰、独创的无忧换挡与“悦享副驾”，为客户带来前所未有驾乘体验的同时创造更高的经济价值。

从产品应用市场来看，在物流车板块，在持续维护现有快递、快运、危化、冷链等高端物流客户的同时，实现普货运输、大宗原材料运输市场突破。在工程车板块，加快产品转型，聚焦标载城建渣土、混凝土运输以及公路运输自卸，重点推广法规版、轻量化版车型，继续保持行业领先地位。

从细分市场来看，公司天然气车型市场表现抢眼，凭借强劲的市场竞争力、丰富的产品矩阵、高效的燃烧技术，持续降低客户使用成本，天然气车销量稳居细分市场第一。无人驾驶电动集卡在天津港成功实现全球首次整船作业，彰显了中国重汽产品在汽车新四化的步伐。

二、问答环节

问题 1、公司市占率大幅提升，利润快速增长，背后的主要因素？以及持续性？

答：首先是内部管理优势。自2018年9月以来，中国重汽在集团内推进一系列改革和创新，效果明显，集体作战能力显著提升。销售团队深入细分市场，梳理经典车型，把营销驱动向产品驱动和客户价值驱动；营销网络也优胜劣汰，从布局散，规模小，利润差向聚合化、规模化转变；配件和服务体系快速升级，在重卡行业形成了一站式体验服务。整体形成了有利于企业发展的生态。

其次是产品优势。公司针对不同需求，全系规划产品谱系，用户选择性更强。在油耗、动力、自重等方面表现优秀，公路车得到快速增长。天然气重卡依靠领先的国六天然气发动机热平衡管理技术，销量翻番。AMT多年验证，动力和燃油经济性得到认可，市场份额大幅提升。

以上优势将持续体现。

问题 2、公司对于 2021 销量展望如何？未来中枢展望？

答：重卡行业经过这些年的发展，从产品结构上已经发生了很大的变化。过去重卡的70%是自卸车，与国家投资相关，但现在自卸车占重卡的15%-20%以下，目前重卡结构中物流车占比较大。因此重卡行业的周期属性正在逐步的弱化。同时国家环保政策在趋严，国三调整完，国家正在制定国四车的淘汰计划，2025年前国四以下的所有车都会被淘汰，也会带来一定增量。

2021年是“十四五”规划开局之年，中国经济从外需拉动型转向以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新

发展格局。随着新一轮西部大开发城市群发展，重大物流枢纽建设，新基建等政策落地实施，将构筑经济发展的新动能，成为商用车市场需求的重要支撑点。

同时超限超载治理范围、强度和力度不断加大，治超导致单车实际运力下降，将提升对重卡需求。另外据测算目前国三重卡的保有量或有 100 万辆，国三重卡的加速淘汰仍然能够释放部分更新需求。

2021 年 7 月 1 日全面国六实施，环保政策持续加码，也会促使需求部分提前释放。

综上，公司认为未来整个销量中枢将维持在一个比较高的水平，行业需求至少 125 万辆，预计 140 万辆左右。

问题 3、公司未来成本控制将如何开展，降本空间如何？另外最近乘用车近期面临汽车芯片短缺问题，不知公司是否也面临这样的形势？

答：2020 年，公司继续实施降本增效措施，开展全面采购降本，取得了良好效果，有力的支撑了公司销售和研发投入。公司通过事前、事中、事后全面预算管理，严控预算外开支，有效控制各项费用。

2021 年，公司重点从技术降本、工艺降本开展精准降本。例如，通过结构优化、材料优化、零部件供应商优化等措施实施技术降本；通过工艺创新，充分挖掘生产制造成本潜力，降低制造成本；通过规模采购优势，增强定价主动权等。

关于汽车芯片问题，从行业来看，主要是芯片（安森美芯片、海思芯片）和喷油器（博世）供货出现紧张，价格大幅上涨，预计影响将持续到 7 月份。目前经过公司多方协调，通过发挥大集团采购协同效应，供应基本能够保证产能。

问题 4、如何看待重卡的智能化？另外，公司目前产品品类更加丰富，在新车型方面还有没有别的规划布局？

答：智能化未来是趋势。通过新技术、无人驾驶降低司机劳动强度。目前主要是智能辅助驾驶，车道偏离报警，疲劳预警、干预，紧急制动。无人驾驶未来需要特殊的场景，需要国家的政策、法规为基础。我们是国内首批获得自动驾驶路测牌照的企业，有资质生产无人驾驶卡车。无人集卡在天津港、妈湾港、宁波港实现商业化运营，50 多台效果很好。

根据公司的规划，计划每年推出一款新车型。目前公司推出的 TH7，已经量产。

问题 5、AMT 和无忧换挡对市占率提升的作用有多大？相比于竞争对手的优势？

答：随着年轻一代司机对车辆舒适性要求的提升，AMT 的需求将不断加大。因为 AMT 不仅能提供舒适的驾驶体验，而且能实现优秀的油耗。三年以上的老司机和新司机油耗差别是非常大的，物流公司更愿意高价雇佣 3 年以上老司机。使用 AMT 能够使新手司机开出和老司机一样的油耗。同时我们通过对市场的细分和研究，发现很多司机在某些环境下仍然喜欢使用手

动挡，于是公司开发了手自一体变速箱，叫无忧换挡，能够给用户带来更好的体验。随着产能的不断释放，我们的 AMT 销量在逐步增加，未来不仅在牵引车，还在载货车、搅拌、工程车都会切换 AMT。

问题 6、公司 2020 年毛利率波动的原因？报告期内管理费用大幅提升的原因？

答：根据新的会计准则，运输费以前计入销售费用，现在算在营业成本里面。这种核算模式，导致毛利率出现了变动，大致影响毛利率 0.8 个百分点。

管理费用较上年增加 4.29 亿元，同比增幅 154%，主要系 2020 年根据公司人力资源政策的实施情况，计提内退福利及离职后福利 3.94 亿元所致。

问题 7、莱芜新工厂的建设进度？产能设计和达产时间？

答：通过公司的年度报告可以看到公司在建工程增加比较大，主要就是设计公司莱芜工厂的建设。目前总整体进度来看，新基地已经累计投入 20 亿，其中的总装生产线已经投产，其他的生产线也在紧张建设过程中。项目全面完成后将具备数字化、自动化、模块化与柔性化等特点，且该项目涉及的都是世界一流装备。如德国杜尔的涂装线、ABB 的焊装线等。冲压、焊接、涂装基本可实现 100%自动化，总装自动化水平也将进一步提升。

新的生产基地，既能满足公司智能网联汽车、新能源汽车的生产需求，更重要的是提升了企业装备智能化水平，生产效率大幅提升，产品一致性和精度得到增强，加强产品的综合竞争力。同时自动化程度提升将进一步节约人工成本。

问题 8、天然气重卡的核心优势是哪些？未来能否持续？未来对出口业务的指引？

答：2020 年公司天然气产品市占率在 30%左右，其重要原因就是使用 MT13 发动机，噪音低，可靠性和经济性较好，维修和故障率很低。其中高经济性，使得我们产品百公里气耗能比市场同类型车型省 2L 左右。下一步公司将把 440 马力发动机升级到 460 马力，竞争力将进一步提升。

2020 年出口量下滑，但公司产品的份额在逆势增长。因为中国重汽非常重视海外市场，中国重汽集团国际公司已在全球 110 多个国家发展了 256 个经销网点，277 个服务网点和 239 个配件网点，在 9 个国家和地区合作建立了 12 个境外 KD 生产工厂，形成了基本覆盖非洲、中东、中南美、中亚及东南亚等发展中国家和主要新兴经济体以及金砖国家和澳大利亚、爱尔兰、新西兰等国家和香港、台湾等部分成熟市场的国际市场营销网络体系。

疫情期间海外人员坚守岗位，在确保疫情防护的基础上，有效开拓市场。疫情受控制后，稳固海外传统市场，保持了海外网络活性。后续将对细分市场再细分，将产品导入高端产品，让用户有更好的体验。

	<p>问题 9、国六切换，我们在技术和成本的应对？</p> <p>答：经过几年的研发储备，公司对于国六已经有了充足的准备，同时也有相应车辆批量投放市场。国六的成本确实上涨，公司已经在技术及政策等层面做出了相应安排。另外排放升级后，天然气车的相对经济性更显现，天然气车的渗透率可能会进一步提升。</p> <p>问题 10、实施国六排放后，公司的柴油产品和竞争对手的相比的优势？国六产品对产品单价和毛利率的影响？另外公司人员变化是否和自动化率提升有关？公司是否有股权激励计划？</p> <p>答：国六排放实施后，产品后处理将更复杂。由于油耗和排放是矛盾的，排放升级一定会影响油耗。我们的产品达到国六标准后，其油耗能够达到市场其他产品国五水平。从市场销售情况来看，国六燃油车占我们的销量比例大概在 20%左右，占据行业第一。目前相关专用车在北京、深圳等环保要求高的地区，销售情况很好。国六成本比国五（10-13L）整车成本增加在两万左右，这对于客户来说是能够接受的。目前我们在国六车辆上有一些促销政策，但等到国六全面实施后，我们也将保证一个合适的定价来保证公司利润率。</p> <p>公司目前的趋势是生产人员减少，研发人员增加。公司目前正在做的就是机器换人策略，主要是在一些关键以及艰苦岗位上，采用自动化设备，来提升生产效率，降低劳动强度，提高产品一致性。</p> <p>对于股权激励，公司正在与国资监管部门进行积极沟通，进行认真研究中。</p> <p>问题 11、国六后处理系统，后处理国产化有何考虑？</p> <p>答：目前公司使用的后处理系统载体主要是康宁和 NGK，催化剂巴斯夫和优美科等国际品牌。我们对此做了双路线进行准备，在国际品牌布局的同时，也布局了相关自主品牌供应商。现在其载体水平技术上也能达到国际水准，但其产能尚有不足，但对此也有相关的应对。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 2 日