

证券代码：600166

证券简称：福田汽车

北汽福田汽车股份有限公司 2022年7月投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位 及人员	中信证券、壹德资产、嘉实基金、华安证券、景裕资产、华夏基金、华安基金、正班基金、禾永投资、华商基金、银叶投资、银润资产、瑞橡资本、人寿养老 国元证券、国寿资产、敦和资管、浦银安盛、洪泰资本、国泰基金、摩根士丹利华鑫、东吴基金、申万菱信、农银汇理基金、农业银行 首创证券、上海国际信托、鑫宇投资、长江养老保险、德邦基金、尚近投资、中域投资、华泰证券、中银证券、尚雅投资、中信资产、国泰投研、悦天投资、前海旭鑫资产、彤源投资、民生加银基金、中融基金、中天汇富基金 东北证券、红石榴投资、山西证券、恒越基金、古槐资本、中金基金、交银基金、新华基金、涌贝资产、康曼德资本、群益投信
时间	2022年7月7日 2022年7月8日 2022年7月12日 2022年7月14日 2022年7月15日
地点	电话会议
接待人员	董事会秘书：龚敏 董办主任、证券事务代表：陈维娟 董办副主任：王雯 市场信息高级经理：邹海勇

	<p>海外业务与竞争战略主管：刘林娜</p> <p>市值管理主管：周鹤遒</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>1、公司如何看待商用车发展周期，本轮商用车下行周期将持续多久？公司如何应对商用车下行周期？</p> <p>答：</p> <p>商用车作为生产资料和国民经济有非常强的正相关关系，公司通过研究发现中国商用车市场周期一般在 5~7 年左右。从“十一五”到“十三五”，随着经济快速发展，商用车平均需求中枢逐步上移至 430 万辆左右，到了“十四五”期间，商用车行业将进入回调期，逐步回归到正常的增长水平。2022 年上半年商用车行业销量 170 万左右，理性来看，随着疫情好转和政策趋于稳定，下半年开始预计可以进入恢复性增长阶段；预计 2024 年能够达到十四五时期中枢水平。</p> <p>应对策略：</p> <p>加大在新能源赛道的投入。福田在混动、纯电和氢燃料技术路线都做了统筹安排，围绕不同的应用场景，加快开发全系商用车新能源产品，同时公司进一步研究新能源业务的未来发展战略，做好顶层设计和规划。</p> <p>海外市场进入产业上行周期，加速海外市场布局。中国的汽车产品在海外竞争力快速提升，福田将加大在海外核心产业化市场的投入力度。</p> <p>2、行业和公司国六重卡的销量情况？</p> <p>答：</p> <p>行业：国六排放法规切换致使重卡市场出现波动，国五产品在购置成本和使用成本方面都低于国六产品，国五高库存导致 2021 年上下半年出现“八二开”现象，2022 年上半年仍受制于高库存现象，上半年销量在 38 万辆左右，同比下降 80%。随着国务院出台一系列稳经济政策措施，有利于国六重卡销量反弹；同时重卡国五去库存化程度接近尾声，国六重卡有望实现结构性增长。</p> <p>公司：从结构上看，福田上半年国六重卡销量已占全部重卡销量的 80%以上，非国六重卡为出口车辆。截至 7 月经销商国五库存基本消化完毕。</p> <p>3、“蓝牌轻卡”政策对行业及公司的影响如何？</p> <p>答：</p> <p>影响：</p> <p>对行业来说，新蓝牌法规实施后，轻卡市场集中度会越来越高，整备质量更轻的小卡会更受欢迎。目前新法规过渡期临近结束，政策影响因素趋于稳定，老法规车库存逐渐出清，合规化发展大趋势愈发明显，市场销量结构在往良性发展。</p> <p>对福田汽车来说，新蓝牌法规对公司轻卡而言是利好。新蓝牌法规目的旨在加强轻卡产品的合规性，加速淘汰非合规产品、超载产品的市场保有量。福田轻卡产品的轻量化及合规性一直处于行业领先水平，公司依靠全新小卡车型较强的竞争力，2022 年上半年小卡市占率较 2021 年底有所提升，轻卡+小卡销量目前排名行业第一；各事业部依照国家法规标准严格把控产品参数，有利于巩固福田轻卡的市场占有率。</p>

4、公司 2.5L 以下发动机准备情况如何？

答：

目前福田自产欧康发动机年产能 15 万台/年，从 2022 年上半年情况来看，福田 2.5 升及以下车型配装发动机以福田自产的欧康动力为主，占比达 63%。2022 年上半年欧康发动机销量 20112 台，同比提高 16.02%。

5、皮卡业务的竞争力如何体现？

答：

产品角度：皮卡产品全系柴油配备自产欧康发动机，油耗比竞品低，且动力强劲；全系配备采埃孚变速箱，行业内产品覆盖度最广，从低中高端、到特种作业车全部覆盖；今年 3-4 季度大将军改款产品将上市，福田高端皮卡产品的竞争力将进一步提升。后续公司还会推出全新 P4 平台产品，动力强劲且更加节油。从乘用化、科技智能化方面也会有进一步的突破。

销售网络角度：今年 3 季度开始，对分销体系进行赋能，进一步提升渠道能力、二网销售能力，并推动销售网络数字化转型及营销模式创新，对市场开拓及销售带来一定提升。

6、冬奥会订单交付后，2022 年氢燃料电池车是否有新的订单？

2022 年上半年氢燃料电池车累计销量 544 辆，同比增长 438.61%，其中城间客车订单 50 台；轻卡+重卡累计销量 494 台，同比全部为净增长。

7、公司对氢燃料电池车的未来发展如何规划？

答：

公司对燃料电池车规划有全系列的客车、轻卡、重卡和适合氢能应用场景的专用车产品，未来也会依托核心零部件产业链做相关的布局 and 安排。

8、公司如何看待商用车自动变速箱发展趋势。未来的发展趋势是怎样的？

答：

中国重卡 AMT 市场起源于福田引入采埃孚变速箱国产化，之后引起了 AMT 供应商及整车厂商的连锁反应。从欧洲及美国的发展历程看，渗透率一旦达到 7%左右上升势头会非常明显。截至 2021 年国内重卡自动挡渗透率已接近 7%，预计未来会逐渐提高。

9、公司未来亮点有哪些？

答：

(1) 在新能源方面，公司判断到 2025 年，商用车行业新能源的渗透率将会达到 15%左右，总量在 50-60 万台之间，公司按照 20%的市占率目标，新能源车销量将超过 10 万台。为此，公司在新能源产品规划和开发方面，在新能源核心技术和模块资源方面，在业务机构和商业模式方面，都进行了战略布局和安排，将会有力地支持目标实现。

(2) 在海外业务方面，中国去年出口总量突破 200 万辆，其中商用车出口 40 多万辆，可以说 2021 年是中国汽车走向海外的元年，中国汽车产品从性能、质量、成本方面具有一定综合优势，在新能源和智能化方面还具有一定的领先优势，海外出口市场将进入增长期。公司的海外业务基础很好，

	<p>有 1000 多人的团队，网络覆盖 110 多个国家和地区，有 20 多个海外 KD 工厂，截止 2021 年已经连续 9 年实现商用车出口第一。今年将进一步加大海外投入，尤其是海外核心市场的产业化投入力度。</p> <p>(3) 同时公司也将积极地对亏损业务进行扭亏：</p> <p>欧辉业务：做了三个方面的调整，一是加大客户订单开发力度，今年海外客户订单、战略客户订单增量很大；二是利用今年订单充足的机会将制造资源和生产组织形式进行最优化匹配，大幅降低制造费用；三是欧辉广东工厂协调政府收回，已经在 2021 年 10 月底完成了资产交割，今年欧辉客车的负担大幅减轻，预计今年将会实现扭亏为盈。</p> <p>皮卡业务：公司对皮卡业务的品牌架构、组织机构和业务流程进行了全面的调整，加大战略投入力度的同时严控管理和运营成本，今年将进一步加大海外市场的布局和推广，明年年初全新皮卡平台将上市投放。</p> <p>发动机业务：全面聚焦欧康业务，欧康 2.0、2.5 动力借助新蓝牌法规实施的契机，依靠公司轻卡的规模优势迅速上量。</p> <p>(4) 在运营层面公司做了两个方面的调整，第一是在价格管理上，公司具有优势的轻卡和新能源产品都进行了价格上调；第二是启动利润防御机制，对营销费用、制造费用、一般管理费用等进行目标分解和控制。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	<p>2022 年 7 月 7 日</p> <p>2022 年 7 月 8 日</p> <p>2022 年 7 月 12 日</p> <p>2022 年 7 月 14 日</p> <p>2022 年 7 月 15 日</p>
备注	<p>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。</p>