

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：20220901

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>广发证券、博时基金、国投瑞银、诺安基金、上海国际信托、北京宏道投资、本见投资、东证融汇资产、飞象资产、三亚鸿盛资产、海南丰岭、合道资产、宏羽投资、久期投资、龙全投资、山楂树甄琢资产、逸杉资产、易同投资、圆信永丰基金、韶夏投资等投资机构</p>
<p>时 间</p>	<p>2022年9月1日 16:00-17:00</p>
<p>地 点</p>	<p>公司办公室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>公司董事长 刘正涛 财务总监 毕研勋 董事会秘书 张峰 证券事务代表 张欣</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司管理层围绕2022年上半年重卡行业以及公司经营等方面进行了回顾，对今后发展进行了展望，并就投资者关注的问题进行了沟通和交流，主要内容如下：</p> <p>一、2022年上半年经营回顾</p> <p>面对百年变局交织世纪疫情，国内经济压力加大，重卡</p>

行业受影响严重。根据中国汽车工业协会统计资料，上半年实现重卡销售约 38 万辆，同比下降 63.6%。从当前各方形势来看，国内重卡行业经过连续数年的市场高峰之后，已经迎来调整期。面对行业压力，公司持续聚焦提升产品核心竞争力，不断深耕细分市场，精准实施营销策略，灵活优化促销政策结构，不断提升内部运营效率。上半年累计实现重卡销售 49446 辆；实现销售收入 153.31 亿元；实现归属于母公司净利润 3.20 亿元。虽然公司整体经营业绩较同期高基数有较大降幅，但在行业整体压力较大的背景下，公司经受住了行业周期性低谷的艰巨考验，展现出了强大的发展韧性和抗风浪能力，是行业内运营质量最好的企业之一。

报告期内，公司通过持续聚焦提升产品核心竞争力，不断深耕细分市场，精准实现营销策略，布局销售资源，内部夯实“四大运营体系”管理，在计划、库存、订单管理，新网络培育，行销传播，车队客户开发等方面均实现不同程度的管理突破，聚焦核心上量产品、重点上量区域，灵活优化促销政策结构，在行业整体压力较大的背景下，国内再重点细分市场、大客户开发等取得了一定的突破。海外市场借助于重汽国际的完善网络布局以及高效战略突破，产品出口市场份额继续保持国内重卡行业第一。

报告期内，持续深化改革，继续做好成本及费用管控工作。通过加强归口控制，做好事前、事中控制。通过各层级不同频次的分析，形成有效的反馈机制，使得降本增效成果进一步显现。报告期内综合毛利率 7.38%，与 2022 年一季度相比提升了 0.75 个百分点。

当前重卡行业虽处于调整期中，但基础设施建设的加强、财政政策的发力等都将给国内重卡市场继续增强动力，并引导重卡市场实现市场结构的进一步优化，给细分市场带来增长新机会。总体来说，商用车整体外部环境仍然面对较大压力，但制造业、消费行业正在有序恢复、反弹，将推动重卡销量逐渐恢复。

二、投资者交流

1、请问管理层对重卡行业 2022 年下半年展望及行业预判？

2022 年上半年重卡销量处于近十年历史低位。主要原因一个是宏观经济下行压力较大，叠加国内疫情多点散发，延缓了各地复工复产和基建投资项目启动，对公路货运市场带来严重冲击，公路货运量同比下降 4.6%，导致传统销售旺季不及预期。二是重卡行业连续多年的高位运行，叠加 2020、2021 年排放升级提前透支行业部分需求，导致客户置换需求阶段性变低。

对于 2022 年下半年，外部宏观经济及政策对行业的支撑力度逐步增强，一是从宏观政策来看：国家宏观经济稳中向好、长期向好的基本面没有变，将带动公路货运需求稳定增长；基建投资超前释放将拉动中长途大宗原材料运输市场需求，同时水利工程项目和交通基础设施投资加速落地，将刺激工程类重卡需求；供应链稳步恢复后，将提升物流类重卡需求；政策大力支持新能源车发展，推动打造绿色低碳综合交通运输体系，将促使新能源车需求上升。

二是从行业本身来看：环保压力持续增加，特别是到四季度，在国三车辆基本淘汰的情况下，部分省份加速国四车辆限行和淘汰，将带动部分新增需求增长；治超治限进入源头治理集中攻坚阶段，将在搅拌车、渣土车等细分市场推动轻量化产品更新需求，形成增量。

虽然原材料价格高位波动、疫情反复等也对行业带来一些不确定因素，但整体来看行业下半年将好于上半年。

2、公司近年重卡市占率在持续提升的原因是什么？

公司近年市占率在持续提升主要原因有：

一是山东重工与中国重汽改革重组带来的机遇。通过引进新的文化理念、进行彻底的三项制度改革、实施降本增效措施、加大加快研发投入、实施企业内部所有物资的招标采购，以及高端人才的引进、内部客户制度的建立等，给公司发展带

来了新的活力。

二是管理改进的基础上提升产品核心竞争力。近几年新产品、升级产品不断推出，产品对细分市场变化、客户应用需求响应越来越快、越来越精准，重点细分市场和大客户开发等方面取得重大突破。

三是营销体系精准高效运行。实现了体系化能力提升，不断深化营销体制改革，试点大区制，营销团队越来越敏捷高效。

四是抢抓国际市场增量机遇。面对国际市场，提前做好市场布局，从而使海外销量增长助力公司市占率提升。

3、公司二季度毛利率环比改善的原因是什么？

2022 年上半年综合毛利率 7.38%，其中一季度综合毛利 6.63%，二季度 8.09%。二季度毛利率环比增加 1.46 个百分点。主要有以下几个方面的影响：

(1) 优化供应链管理实现精准降本，实现单车材料成本下降；

(2) 实施降本控费，通过集约化组织生产，优化用工模式等措施，单车可控生产制造费用有效下降；

(3) 报告期内公司下属后市场公司的配件销售在整体收入中的占比提升，且后市场公司毛利率同比有所提升。

下一步公司将继续加强成本费用管控，让管控效果持续体现，改善公司毛利率水平。

4、请问如何看待海外市场的发展？

2022 年以来受疫情反复、通胀高企等因素影响，全球经济增速进一步放缓，但整体仍保持复苏态势，重卡市场总体需求较为平稳，相比欧美重卡品牌，中国品牌供应链恢复较早，产品供给能力快速满足市场需求，从而推动了重卡出口市场的发展。

目前重汽国际作为公司面向海外的主要经销商，常驻海外人员 400 余人，设有 300 余家经销网点，530 余家服务和配件网点，市场营销网络体系较为完善。今后其还将继续提升相

	关网点布局，保持海外网络活性，发挥人员优势。在此基础上，公司也将持续进行产品结构优化，升级产品性能，协助重汽国际公司在保持传统优势市场竞争力的基础上不断开拓新的细分市场。
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月1日