

证券代码：600166

证券简称：福田汽车

编号：临 2022-098

北汽福田汽车股份有限公司

关于 2022 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

北汽福田汽车股份有限公司(以下简称“公司”)于 2022 年 9 月 19 日 14:00-15:00 通过电话会议的方式召开了 2022 年半年度业绩说明会,现将说明会召开情况公告如下:

一、说明会召开情况

公司于 2022 年 9 月 8 日在上海证券交易所网站 (www. see. com. cn) 及指定信息披露媒体披露了《关于召开业绩说明会暨问题征集的公告》(公告编号: 2022-093)。

2022 年 9 月 19 日 14:00-15:00, 公司董事、总经理武锡斌先生, 副总经理、财务负责人李艳美女士, 董事会秘书龚敏先生, 独立董事谢玮先生、王文伟先生、师建华先生、王珠林先生, 新能源业务副总裁秦志东先生, 营销副总裁刘旭光先生, 海外事业部总裁付军先生, 财务总监李庆华女士, 董事会办公室主任、证券事务代表陈维娟女士, 新能源业务市场与产品规划副总裁崔凯先生, 财务计划部副总监陈超先生及相关人员出席了本次业绩说明会, 与投资者进行了互动交流和沟通, 对投资者普遍关注的问题进行了回复。

二、基本情况介绍

2022 年上半年商用车市场总销量为 170.2 万辆, 同比下降 41.19%。公司在复杂多变的 market 环境下, 坚持“聚焦价值、精益运营”的经营方针, 在市场整体困难的情况下, 公司 2022 年上半年实现销售 25 万辆 (含欧曼产品), 同比下降 39.29%, 实现营业收入 232 亿元, 同比减少 27.42%, 市场占有率 14.6%, 同比增长 0.5 个百分点, 稳定保持了商用车销量和市占率第一的位次。2022 年 1-8 月实现销量 32.4 万辆, 市场占有率 14.6%, 同比增长 0.4 个百分点, 仍然保持商用车行业销量和市占率的第一位。

公司 2022 年上半年实现利润总额为 2.46 亿元, 与上年同期相比, 减少约 3.08 亿元。主要影响因素为: 受行业下滑影响, 报告期公司商用车销量同比降低 39.29%; 合、联营企业投资收益同比下降; 金融资产公允价值下降。

三、投资者提出的主要问题及公司回复情况

1、公司对重卡、轻卡市场情况是如何判断的？

答：重卡：在国内疫情多发引起的物流、经济运转不畅，以及需求低迷、运力过剩、运价低迷、油价高企等多重因素作用的影响下，重卡市场至今仍呈现持续低迷状态。截至 2022 年 8 月，重卡市场累计销量 47.15 万辆，比去年同期的 117.39 万辆下降 60%。随着今年二十大的召开、基建投资持续发力、进出口稳步发展以及 2023 年国家政策引导及疫情有效防控等有利因素的作用下，预计中国经济将温和复苏，消费信心提升，将为重卡市场复苏提供动能。但考虑到国际形势复杂多变、燃料成本对干线物流的影响、供应链成本紧张等因素的影响，预计明年重卡可能有 15-20% 的增长。长期看，在以内循环为主的国内国际双循环战略的经济结构下，中国经济稳中提质，长期向好，对城市干线物流将会有有一个相对比较好的增长，重卡作为公路货运方式中的排头兵，市场前景也将长期向好。

轻卡：新蓝牌法规过渡期结束，合规化发展大趋势愈发明显，市场销量结构在往良性发展。从我国基本盘来看，基本可以分为两大类，一类是动能区域、一类是保障区域。从动能区域看，我国新型城镇化建设和城市群的发展战略逐步落地，城市和城镇的消费将带动较大的发展空间；从保障区域看，未来三线以下城市将会有很大的发展潜力，将出现以县域市场为核心的新消费增长极；以上大城市群拉动的以城市物流为代表的消费和以县域市场为核心的双流驱动需求因素，将推动轻型货车市场稳步增长，预计明年将有 20-25% 的增速。

2、公司如何看待轻卡行业库存？以及对对应行业批发端改善的预判？

答：2022 年 1 月 12 日工信部和公安部联合下发《关于进一步加强轻型货车、小微型载客汽车生产和登记管理工作的通知》，要求切实加强车辆生产和登记管理，进一步提高轻型货车、小微型载客汽车安全技术性能。对 2022 年 3 月 1 日前已生产并已上传合格证、但不符合本通知《技术规范》要求的库存产品，生产企业申请，经履行核实、公示等相关程序，可给予 6 个月延期销售、注册登记期限。经工信部、公安部相关部门审查，工信部分别于 3 月 10 日、3 月 20 日、5 月 12 日、7 月 22 日对老规车型进行了公示，公示库存总数量共 72.3 万辆，其中轻型货车 23 万辆。从近几月终端出货量判断，截止到 9 月 1 日，预计行业约有 7 万辆老规车辆库存。对于行业批发端改善的预判方面，轻卡市场的产品合规是不可逆的大趋势，必然从运力端造成单车运力的下降，从长远来看，预计轻卡市场将出现增长。

从公司层面，自“蓝牌新规”发布以来，公司积极调整产品结构，布局新规产品，奥铃、欧马可、时代等全新产品陆续投放市场。公司已建立完善的合规管理体系，从产品研发环节、生产环节、检验环节和市场改装环节加强管控，确保合规生产；在生产材料、生产技术、生产工艺等方面全面推进，通过数字化手段，采用高强度材料，在保证安全及有竞争力的承载能力和适应性的情况下，实现降低整车自重，提升产品竞争力。

3、公司对三、四季度的销售情况是如何判断？

答：商用车市场本身具有较强的周期性，去年年中到现在正处于下行回调期，特别是2022年以来，受疫情反复、防控加码、经济增速放缓、消费低迷等因素叠加影响，商用车市场迎来近年来的低点，1-8月份商用车累计销售220.6万辆，同比下降36.2%；考虑到下半年特别是二十大以后，随着一些利好政策的释放，将对市场信心和预期有一定的改善，我们预计商用车全年销量330-350万辆左右。公司1-8月实现销量32.4万辆，占有率14.6%，同比增长0.4个百分点，跑赢了大盘，但比预期还有一定差距。从三四季度来看，公司已做了很多针对性的安排，包括加大相对弱势区域的资源投入，对于重点产品的调整，金融促销等一系列调整安排，以及一批新产品投放，包括全新重卡、全新轻卡、皮卡等，预计全年占有率会增长一个点左右。另外，奔驰重卡项目进展顺利，预计四季度上市。

4、公司怎么看待出口市场的长期机遇和短期影响？

答：在新冠肺炎疫情反复、芯片短缺等因素的叠加影响下，今年全球汽车产业供应链面临严峻考验，特别是俄乌冲突爆发以后，由于俄罗斯、乌克兰均是全球范围内芯片制造关键气体和原材料的重要供应国，导致芯片供应问题更加严重。目前多数欧系商用车企业的部分车型，交付周期普遍在6个月以上。而我国由于完善的供应链体系，交付速度明显优于其他国家，对于抢占市场有一定优势。

我国商用车在技术、成本和售价等方面竞争力不断增强，产品质量也日益改善，中国品牌在海外市场的影响力逐年加大，商用车出口实现快速增长，已进入一个全新阶段。尤其是在新能源领域，在核心技术、模块资源等方面，包括三电以及智能网联等，已建立起竞争优势，处于快速增长通道。从长期来看，中国新能源商用车将逐步成为商用车出口的主要产品，助推中国商用车出口的整体、持续增长。1-8月份，我国商用车出口37.1万辆，同比增长40.2%，今年我国汽车出口有望超过德国，跃居世界第二，在继中国加入WTO后，出口迎来二次机遇期。

公司始终将国际化战略作为核心发展战略，长期坚持不动摇。十四五期间，公司将

持续加大在海外业务的投入力度，特别是在产品、服务、品牌等方面的战略投入，做好新重产品保障（重卡、小卡、皮卡、新能源）、服务配件体系建设以及品牌传播。在市场开发、运营方面，通过产品属地化、运营属地化、人才属地化，深耕属地市场，提升客户体验。在巩固传统市场业务基盘的基础上，打造万辆级市场，并以国际合作模式，突破战略市场，争取 2025 年实现国际化率超过 15%，成为科技领先·客户满意的商用车品牌。

5、新能源车方面的进展如何？

答：公司是国内较早开展新能源产品研发和示范运营的厂商，2003 年启动新能源研发，拥有近 20 年新能源技术和产品研发、示范运行经验，产品已覆盖客车、卡车商用车全系列车型，涵盖纯电动、燃料电池和插电式混合动力三大技术路线。可满足城市/城间客运、末端配送、城市物流、机场作业、市政环卫、港口运输、城建运输、矿山运输等多场景需求。在城市/城间客运、快递快运、平台企业、机场、烟草、市政环卫和石油化工等行业实现批量订单交付。2022 年上半年公司新能源汽车销售 7963 辆，同比增长 196.8%，在新能源商用车市场的占有率 6.9%，同比提升 2.8 个百分点。主要由于：（1）新能源商用车市场快速增长，尤其是在河北等地环保政策加严的情况下，新能源重卡市场快速增长机遇，福田智蓝重卡产品实现销量净增长；另外，国家燃料电池汽车城市群示范 2021 年 8 月正式开启，公司在北京、上海、河北等区域实现销量。（2）加大投入，丰富产品线，产品口碑积累；（3）推动新能源业务体系能力建设，扩展销售网络和服务网络，提升网络覆盖度，截至 2022 年 6 月，福田新能源汽车一级经销商网络 299 家，是去年同期的 3.3 倍。

今年在新产品研发上的亮点：在国内首次开发匹配 150kw 大功率燃料电池系统、70Mpa 储氢系统高速客车，服务 2022 北京冬残奥会；国内首次开发适合城配场景的 4.5t 冷链车，采用全新整车架构及控制策略，实际工况续驶里程超过 400km；在 2022 世界新能源汽车大会首发 49t 高速重载牵引车，匹配 240kw 燃料电池系统，大容量 IV 型储氢瓶系统，气氢续驶里程超过 600km，液氢续驶里程未来将超过 1000km。

公司将新能源作为公司的战略增长性业务，预计 2025 年新能源车销售在总销量目标中占比超过 10%。同时也将在整车及核心零部件研发、产业生态创新上进行更深层次布局：（1）成立福田控股的新能源汽车公司，重点发展全新平台的纯电和氢燃料的智能化产品及相关的核心零部件和核心技术能力，同时布局大数据、车辆应用等产业生态业务。全新平台产品预计将于 2025 年陆续上市。（2）公司与中石化、上海轻程合资项目

业务包括加氢站建设运营及燃料电池汽车车辆运营，旨在推动北京及周边地区燃料电池商用车的示范运营，促进氢燃料电池汽车产业发展。(3)还将与合作方推进开发液氢储氢系统领域的合作，推动液氢重卡的产业化应用。

6、公司在行业景气下行阶段，毛利率有改善的原因，以及未来持续性？

答：2022年上半年综合毛利率为12.36%，较上年同期10.51%上升1.85个百分点。主要原因为①公司持续开展商务降本和价值工程降本，推动材料成本、制造费用降低，影响毛利同比增加。②中重卡及大中客产品毛利上升，主要由于氢燃料重卡本年实现销售以及出口海外重卡订单附加值增加；大中客业务主要由于上半年北京公交订单以及海外出口特别是智利电动客车订单影响；拉动综合毛利率同比上升。

对于持续性问题，公司已建立稳健的价值管理系统，未来将坚持全价值链降本，持续开展价值体系建设与价值创造，全面降低各项成本费用。同时在新能源业务和海外业务持续发力，围绕“市场占有率”和“利润率”两个核心指标，全面提高经营质量，进一步巩固和提升商用车业务的主体地位，扩大行业领先优势。

7、公司员工持股计划进展情况？

答：公司从2020年开始实施为期三年的员工持股计划，截至目前已经实施了四期员工持股计划，后续将会按董事会审批的计划持续开展。员工持股计划将作为公司的一项长期策略持续推进下去。

8、公司对十四五期间的业绩预期情况？

答：鉴于上市公司不能交流具体的业绩情况，但可以交流一些方向性的规划：公司在2023年-2025年，(1)将提高市场占有率，保持商用车第一，与第二拉开差距；(2)将提高盈利能力，达到行业平均水平以上；(3)销量结构调整，海外出口占公司销量的比重超过15%，新能源销量占公司销量的比重超过10%。

公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

提请投资者注意投资风险。

特此公告。

北汽福田汽车股份有限公司

董 事 会

二〇二二年九月十九日