

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 2023年1-2月投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位 及人员	国君资管、华泰证券、中金资管、南方基金、中欧基金、长江证券、广发基金、长江资管、大家资管、中信建投证券、招商证券、中邮人寿、九泰基金、中粮资本、银华基金、工银瑞信、天弘基金、国寿安保、泰达宏利、敦和资产、中邮基金、泰康资产、嘉实基金、华夏基金、开源证券、建信基金、泰康资产、浦银安盛、南方基金、国泰基金、中加基金、银润资产、国融证券、国君资管、从容投资、华创资管、平安养老、长城基金、东吴自营、华安财保、盈峰资产、汐泰投资、东方红资管、广发租赁、中邮基金、和谐汇一、旌安资管、亚太财险	
时间	2023年1-2月	
地点	北京、电话会议	
接待人员	福田汽车董事长：常瑞 福田汽车董事会秘书：龚敏 福田汽车营销副总裁：刘旭光 福田汽车财务副总裁：李庆华 福田汽车董办主任、证券事务代表：陈维娟 北京智程总经理：张凯 福田汽车财务计划部副总监：陈超 福田汽车董办副主任：王雯 福田汽车董办副主任：张盼盼 福田汽车市值管理主管：周鹤遁	

<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>1. 商用车行业的周期特点如何？对去年和今年走势的看法。</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，而且具有明显的周期性。公司分析过中国商用车销量和 GDP 的关系，发现中国商用车市场周期一般在 5-7 年左右。2022 年是商用市场的回调期，总量 330 万辆，同比下滑 31.2%，主要受经济增速放缓、大宗商品价格上涨、消费降级、物流运价持续低位等多重因素影响，市场表现不及预期；从全年走势来看，自 5 月份中央和各地“稳增长”政策陆续出台后，商用车销量有所回升，但与历年同期相比仍处于低位。2023 年，在中央“稳字当头、稳中求进”的总基调指引下，中国经济将迎来温和复苏，总体节奏上一季度消费市场恢复有限，仍以基建托底经济发展；二季度随着居民收入增加、消费信心恢复，消费将接棒基建，成为经济复苏的主引擎。随着经济复苏，消费市场逐步回暖，商用车市场将重回上升通道。</p> <p>2. 对今年重卡行业如何预期，销量增速预计在 2023 年一季度还是二季度转正增长？</p> <p>重卡的应用场景是以中长途干线物流运输为主，在城际间协同发展良好的基础上方能展现出复苏态势，主要是受国内需求低迷及物流不畅影响，重卡、轻卡及客车需求端回升不会特别明显，预计短期内不会有爆发式回升。1 月末到 2 月初是农历春节，从 1 月份情况来看复苏速度略慢，预计第二季度将会逐渐加速复苏，全年有望实现 10%-15% 的增长。</p> <p>3. 对今年轻卡市场的预期？</p> <p>从 1-2 月份终端需求来看，轻卡恢复情况环比复苏明显。从供给端看，蓝牌新规是轻卡治超的关键一环，新规已于 2022 年 9 月 1 日已正式执行。蓝牌新规对轻卡的总重、排量、货箱尺寸等方面制定明确要求，单车运力下降 40-50%，因此有望在供给端推动产品结构优化，促进合规蓝牌轻卡放量。从需求端看，多地国四限行开启替换需求、国五库存清理完成、国六需求逐渐回升。同时，随着经济恢复，电商、直播以及社区团购快速发展，快递物流中长期需求持续提升。2022 年 10 月，国务院印发深化“放管服”改革方案，有助于物流行业提升货物运输效率，降低综合运输成本，预计将加速物流恢复。随着稳经济政策落地并实施、国三淘汰国四限行带来需求切换、货运量逐步修复，公司认为轻卡行业有望加速恢复，2023 年轻卡市场预计会有 20-25% 的增长。随着“双碳”战略的持续推进，国四及以下排放柴油车有望在“十四五”的最后两年迎来大规模淘汰。考虑到国四及以下排放标准的轻卡市场存量 450 万辆左右，2023 年之后轻卡的更替及销量刺激会更上一个台阶。</p> <p>4. 与宁德时代的合作模式？</p> <p>考虑到双方均具有较强产业资源，拟共同协力推进电池银行后续业务拓展，因此采用 50:50 股比双方共同控制。合资公司主要开展电池经营性租赁业务，可以获得电池租赁及残值收入、电池管理增值服务收入以及未来碳交易收入。运营成本主要由电池折旧、财务费用、财产保险及运营费用构成。</p> <p>5. 后续是否有回购计划？</p> <p>公司已于 1 月份推出第三期回购股份方案，回购金额 2-3 亿元，全部用于员工持股计划，员工持股计划的激励规模也增加至 3000 人左右，公司将通过员工持股计划进一步提升员工凝聚力和创造力。</p> <p>6. 从重卡的细分领域看，哪些系列是未来重点发展趋势？</p>
--------------------------------	---

	<p>未来三年欧曼重卡将持续稳固基盘市场，坚持中高端引领的路线，通过产品策略及营销策略的积极调整，实现占有率持续提升。公路物流方面（牵引车+载货车）是目前福田欧曼的重点产品，内部销量占比在 90% 以上，未来将依托“银河+新 EST”持续扩大高效物流优势；“GTL 至尊版+GTL-E+行星”稳固中低端市场份额。工程物流方面（自卸+搅拌）目前占比较低，未来将“昆仑+GTL-E+行星”的产品组合，覆盖不同档次客户需求，同时深化网络能力建设，助力工程类重卡销量提升。</p> <p>7. 公司怎么看待出口市场的长期机遇和短期影响？23 年出口预计如何？</p> <p>2022 中国商用车出口大幅增长，一是海外日常生活影响逐步回归正常，对终端需求影响减小，需求释放；同时中国商用车产品综合竞争力不断提升，加上中国产业链韧性强，产品成熟、稳定可靠，价格相对欧美卡车更具性价比，在国际市场上得到更多认可。预计 2023 年我国商用车出口增长趋势会持续，但有可能增幅没那么大。主要影响因素：基数已经比较大海外各国经济表现分化，地域差异性会比较明显；全球通胀有所下降，但仍处于高水平；强势美元进入下行通道等。</p> <p>8. AMT 重卡在在全市场的渗透率如何？</p> <p>AMT 重卡自 2018 年在中国上市，有非常典型的适用场景，如快递、干线物流、冷链运输等，这类大多是标载运输，行驶路况以高速公路居多。近年来随着国六法规实施，AMT 重卡节油性、传导时效性强的作用逐渐体现，市场需求持续攀升，内部数据统计 2022 年重卡目标市场 AMT 渗透率 19%，同比增长 10 个百分点。未来十年预计将进入爆发性增长期，到 2030 年，随着智能网联汽车将在高速公路上广泛应用，在部分城市道路规模化应用，这将带来 AMT 重卡快速增长，渗透率预计能达到 90%。</p> <p>9. 公司并表的业务主要是哪些，不并表记入投资收益的业务主要是哪些？</p> <p>公司并表范围内业务包含以欧马可、奥铃、时代、图雅诺、皮卡、欧辉、智蓝为主的整车业务，整车相关的汽车配件和零部件业务以及海外整车、零部件出口业务。对外投资的非并表业务主要为重卡制造业务（福田戴姆勒）、发动机制造和销售（福田康明斯）、融资租赁及保理业务（安鹏中融）、重型变速箱业务（采埃孚福田）等产业上下游布局。</p> <p>10. 在海外市场，中国企业与竞争对手的差异？</p> <p>中国商用车产品质量的提高；产品技术上的创新，比如纯电动的技术；中国车传统的优势区域，像东南亚、拉美、西亚、非洲等区域的持续深耕，用户认知和口碑逐渐提高；此外中国车的售后服务维修等相对更加及时，在运营保养上相对于日韩系车成本更低，针对大客户等会有专门的售后服务人员等。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 1-2 月
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>