

北汽福田汽车股份有限公司
2025 年 1 月 26 日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>一对一沟通</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
参与单位及人员	泾溪投资、淡水泉、万泰华瑞、九泰基金、招银理财、银叶投资、嘉实基金、百创资本、拿特资产、农银汇理、平安资管、广发证券、中信证券、中信建投证券、海通证券、华安证券、招商证券、中金公司、国金证券、国海证券、信达证券、华泰证券、长城证券、东吴证券
时间	2025 年 1 月 26 日
地点	北京
接待人员	福田汽车副总经理、新闻发言人：巩海东 福田汽车副总经理、卡文汽车总经理：秦志东 福田汽车副总经理、财务负责人：李庆华 福田汽车业务副总裁、海外事业部总裁：付军 福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车财务计划部总监：许莉莉 福田汽车产品管理部总监：李松涛 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024 年经营情况介绍：</p> <p>行业情况：2024 年国内商用车终端市场换车需求动力不足，行业竞争加剧。据中汽协产销数据，商用车行业整体销售 387 万辆，同比下降近 4%。其中新能源呈现结构性增长，实现销售 57.6 万辆，同比增长近 28.8%，渗透率接近 15%，同比增长 3.8 个百分点。出口市场好于国内，商用车出口超过 90 万辆，同比增长 17.5%，渗透率达到 23.35%，同比增长约 4.2 个百分点。</p> <p>公司销量情况：公司 2024 年销售 61.4 万辆，同比下降 2.7%，市占率 15.86%，同比上升 0.2 个百分点。新能源销量 5.4 万辆，同比增长近 35%，市占率提升至 9.38%，同比提升 0.4 个百分点。出口销售 15.3 万辆，同比增长 17.3%，市占率 17%，与去年基本持平。</p>

管理与降本增效：公司通过不断推进管理创新和降本增效，实现高质量运营、建立全生命周期产品成本控制体系、推进价值链组织整合、降低采购成本、人工成本、期间费用等，毛利率同比上升，有效抵减外部市场不利影响。

业绩与分红情况：由于 2024 年重卡行业竞争激烈，内卷严重，市场价格不断下探，H6 高端产品前期投入较大，重资产运营，且 2024 年销量不及预期，盈利能力大幅下降，上述因素导致公司投资收益同比大幅降低，2024 年公司归母净利润约 7000 万元，同比降低约 92%。在投资者回报方面，由于公司近几年未分配利润为负，不具备分红条件，但近年来积极通过回购向市场传递信心，2024 年公司注销回购股份 8636 万股，共计约 3 亿元，相当于分红。后续随着公司业绩增长，当达到分红条件时将按《公司章程》等相关规定并结合公司实际情况实施分红。

总体来看，虽然 2024 年没有达到预期的经营结果，但公司拥有完善的产品布局、规模化而且能与与时俱进的供应商和经销商网络，基础扎实、健康。公司拥有很强的调整变革能力，面对未来的挑战和机遇，将继续坚持成为绿色科技和市场领先的国际化企业的愿景，继续以高质量发展为主线推进二次创业。2025 年要坚定地做好新能源、国际化、中重卡等战略业务，通过产品战略与创新、市场拓展、营销模式创新、产业链协同战略等增长策略，打开多条增长曲线。

提问环节：

1、2025 年以旧换新政策的情况如何，预计会拉动国内重卡、轻卡销量吗？

2025 年以旧换新政策在 1 月 7 号发布，政策力度有所增加，在 2024 年国三以旧换新基础上拓展到国四。国四目前保有量规模比国三大得多且出勤率较高，政策出台后向新能源转化的力度也比较大。这次政策的实施范围主要是营运类重卡，根据 2024 年国三的置换比例来看，公司预计国四置换率在 20%以上。

2、如何看待轻卡重卡电动化渗透率的进展，预计未来的天花板在什么地方？

据中汽协产销数据，2024 年新能源商用车销量 57.6 万辆，同比增长近 28.8%，渗透率接近 15%，其中重卡 2024 年纯电动目标市场约 7 万辆左右，国内渗透率 11%；轻卡 2024 年纯电动目标市场 26 万辆左右，渗透率 14%。2025 年政策支持、新能源产品成本优化将拉动新能源继续增长，预计 2025 年新能源商用车销量将达到 84 万辆甚至更高，同比增长约 45%，其中轻卡纯电动渗透率将超过 20%，到 2030 年渗透率可能达到 50%以上；重卡纯电动渗透率有望突破 20%，2030 年之前主要在短途场景，2030 之后在其他场景渗透率将有所突破。

3、轻卡行业 AMT 渗透率这几年提升趋势明显吗？电动化后会对 AMT 有影响吗？

AMT 模块应用受汽车行业模块成熟度影响较大，在商用车智能化趋势下，各厂商都在布局。

目前 AMT 应用场景未实现全面覆盖，处于增长初期，但随着模块规模增长、技术进步和成本降低，渗透率会快速提升。公司从重卡到轻卡都在做 AMT 产品布局，总体市场份额能达到 40%左右。电动化趋势下，虽然会对传统能源的 AMT 形成冲击，但商用车场景复杂，传统能源在一些中长途等场景仍有市场机会。目前轻卡 AMT 因价格和用户认知差异，成为制约渗透率的关键因素，但 AMT 的应用降低了司机的工作强度，改善司机驾驶习惯，提升了客户运营效率和舒适性，未来市场需求有望迎来快速增长。

4、重卡行业 AMT 渗透率目前的情况如何，公司在该领域的市占率是多少？

重卡行业传统能源中，AMT 销量接近 9 万台，占国内重卡销量比重约 15%，在长途干线、中长途物流场景中客户需求度和满意度较高。公司在传统能源重卡 AMT 细分市场占有 25%以上，连续五年在该细分市场处于引领地位。

5、如何看待卡车出口市场空间，近两年是否有增速下降的可能性？

根据中汽协统计数据，2024 年中国轻卡出口 43.3 万辆，同比增长 31%；中卡出口 3.4 万辆，同比增长 39%；重卡 29 万辆，同比增长 5%。卡车行业（除微卡外）整体出口 75.8 万辆，同比增长 20%。公司判断卡车行业出口空间广阔，2025 年及未来几年前景乐观。原因如下：一是中系产品在功性能、质量上大幅度提升，售后服务日趋完善，品牌影响力在国际市场中大幅提升，同时，供货周期短、规模效益价格竞争力优势凸显，增加了客户对中国品牌认可度和购买意愿；二是国内新能源渗透向海外溢出，中国商用车在新能源方面具备竞争力；三是产品竞争力不断提升，产品组合逐渐完善，且在向数字化、智能化发展，属地化运营给当地市场客户创造更多价值；四是全球经济在 2025 年预计有较好增速；五是公司自身产品高端化、智能化有较大优势。虽存在关税调整、地缘政治等不利因素，但整体出口空间仍较为乐观。

6、公司海外重卡销量提升的具体措施有哪些？

一是国内和海外重卡业务高效协同，同平台整合国内外资源提高竞争力；二是在海外推出高端产品，投放全新银河产品参与高端市场竞争，形成中高端不同产品组合，满足不同市场需求；三是加大在战略市场属地生产运营投资；四是加大海外重卡销售队伍人员建设和组织建设投入。

7、2025 年公司重点发力的业务有哪些，提升的手段是什么？

2025 年公司核心业务在中重卡、新能源、国际化。中重卡方面：2025 年 A6 重卡/M6 中卡等新平台产品上市销售，能耗、轻量化等核心特性大幅优化，支持公司重卡/中卡整车产品竞争力跃升；同时积极推动网络渠道数量、覆盖度快速提升，形成全价值环节作业能力，全方位覆盖用户

	<p>场景，为客户创造价值；新能源方面：2025 年卡文 VAN、轻卡等新平台产品将陆续投放市场，后续将围绕轻型、重型全品类商用车的储能生态、三电生态、商业模式等方面做全新布局，在厂端做好能力建设，同时拉动分销体系快速向新能源业务转型；国际化方面：2025 年以重卡、皮卡等重点产品为基础，在高、中、低端等区域做全面推广，并将在人员队伍扩充、渠道开发培育、属地产业投资方面做进一步安排。</p> <p>8、公司对 2025 年三项费用的控制情况如何？</p> <p>三费控制方面，公司一直在开展降本增效工作。销售费用会根据场景化和精准定义客户，通过营销端改善、提高线索成交率和降低线索成本等方式进一步降低；严控管理费用；研发费用方面，在新能源以及智能驾驶等新领域持续饱和投入。</p> <p>9、如何看待混动在新能源商用车里作为一种技术路线后续的发展前景？自身会如何发展这部分能力？</p> <p>公司前几年一直在混动上持续投入，轻卡混动产品 2023 年已投放市场，重卡混动产品在 2024 年 5 月份投放。混动技术路线在纯电动无法满足需求的工况场景中相对比较适合，目前减排效果也比较明显，在 2030 年之前是与纯电互补的一种解决方案。公司在混动方面研发投入较多、产品布局较为全面，覆盖重卡、轻卡和客车，目前正结合车辆运行工况，进行自主混动系统开发。</p> <p>10、如何看待混动的具体进展和市场潜力？2024 年混动在新能源商用车里占比低，是供给端还是需求端的问题？后续成长速度如何？</p> <p>2024 年混动渗透率不高主要有两个原因：一是在部分城市混动没有路权优势，与纯电动有差距；二是供给端方面，在可靠性和节油率上有待进一步提升，但随着供给端技术突破、多种混动路线联合发展，节油率持续改善，同时混动模块成本降低，整车购车成本也将大幅下降，预计这一优势可能在 2026 年左右凸显。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 7 日
备注	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。