

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：20250828

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议的方式参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时 间	2025 年 8 月 28 日 16:00-17:00
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 刘洪勇先生 董事、总经理 赵海先生 董事 王军先生 董事、财务总监 毕研勋先生 独立董事 张宏女士 董事会秘书 张欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司董事长刘洪勇先生简要介绍了公司 2025 年半年度的生产经营情况。然后公司的管理团队和独立董事分别就投资者关心和关注的问题进行了沟通和交流。 主要内容如下： 1.请简单介绍一下公司今年上半年的整体运营情况。 2025 年上半年重卡市场呈现“波动回升、逐季走强”的节奏，表现出“总量稳步回升，新能源狂飙突进”的态势。根据中国汽车工业协会统计数据，2025 年上半年重卡行业实现销量 53.9 万辆，同比增长 6.9%。 公司今年上半年累计销售重型卡车 8.1 万辆，同比增长

	14.1%，增长态势总体好于行业水平；营业收入 261.6 亿元，同比增长 7.2%；归属于母公司净利润 6.7 亿元，同比增长 7.6%。 未来，公司将坚持战略引领，持续推动绿色智能产品升级，全力拓展增量空间，推动业务高质量发展。 2. 请谈一下公司对 2025 年下半年重卡行业如何展望？ 从目前的行业现状来看，7 月份重卡行业销量 8.3 万辆，同比增速 42%，连续四个月实现正增长。全国多数省份重卡销量同比增幅明显，市场呈现“淡季不淡”的良好势头。 受益于全国范围内货车“以旧换新”政策的细则在各地基本落地，政策对需求的拉动效应持续释放，政策红利将进一步转化为市场需求。展望下半年，随着国内经济持续恢复及政策的继续推动，重卡行业有望保持景气上行态势。预判全年重卡行业规模在 100 万辆左右。 3. 公司上半年新能源重卡的经营情况怎么样？公司如何看待重卡行业的新能源重卡渗透率的提升以及其下一步的发展趋势？ 2025 年上半年，我国新能源重卡市场呈现快速增长态势。根据第一商用车网发布的数据显示，今年上半年，行业新能源重卡累计销量达 7.92 万辆，同比增长约 186%。报告期内，公司新能源重卡销量同比增长走势高于行业。 目前新能源重卡的渗透率持续提升，一是政策支持是重要驱动力，二是应用场景不断拓展，三是新能源重卡的续航里程和性价比有望进一步提高。从发展趋势看，未来一段时间其渗透率仍将保持增长。 4.目前公司天然气重卡的发展情况怎么样？ 今年以来，国内天然气重卡市场经历了政策调整后的短暂回温，但也出现了连续下滑，整体走势可谓“高开低走，承压前行”。据行业相关数据统计，我国天然气重卡 2025 年上半
--	--

	年累计销售 9.15 万辆，同比下降 16%。公司上半年天然气重卡销量与行业保持趋同。 2025 年实施的“以旧换新”政策将天然气重卡纳入报废及新购补贴范围，加速老旧车辆淘汰更新，为市场注入活力。未来，公司将继续依托技术迭代和政策窗口，深耕干线物流、城际运输、港口倒短等核心场景，优化产品结构，提升盈利韧性，以长期战略布局巩固天然气重卡市场。 5. 公司今年产品的出口情况如何？如何看待重卡行业未来的出口市场？ 公司产品的出口主要通过重汽集团旗下的重汽国际公司予以实现，凭借其在海外市场深厚的积淀，2025 年上半年，公司产品出口依然保持较好增长态势，量能占公司总销量近五成。产品的出口区域主要以非洲、东南亚、中亚和中东等为重点市场，覆盖了一百多个国家与地区，同时在新兴市场取得突破。 中国重卡出口市场正步入更加成熟和稳健的发展阶段。在经历高速增长后，行业逐步转向可持续拓展模式。特别是在“一带一路”沿线国家，中国品牌的市场认可度持续提升。同时，也要看到国际市场形势错综复杂，一方面主要发展中国家和新兴经济体物流和基建保持活跃，重卡需求保持增长态势；另一方面，地缘政治冲突、贸易保护主义等对全球经济发展的影响充满不确定性，可能会对局部市场产生不利影响。 6. 请问公司未来对分红有什么规划？后续的股利支付率趋势如何？ 近年来，国家和地方对于上市公司分红均发布了一系列的政策文件，其核心目标是建立科学、持续、稳定的分红机制，引导上市公司在兼顾可持续发展与偿债能力的前提下，通过推动一年多次分红、增加现金分红比重等方式回报投资者。 基于广大投资者对公司发展前景的信心，公司始终将持
--	--

	续、稳定的现金分红作为回报投资者的核心抓手。近几年持续提升分红比例，2025 年半年度，公司拟继续在中期进行现金分红。 未来，公司将综合考量当前股本规模、经营业绩表现、未来资金需求、发展规划等多方面因素，追求长期可持续发展与股东回报的有机平衡，继续保持分红派息政策积极稳健，并在条件允许的前提下持续提高现金分红比例。 7.公司今年应收账款同比增长是什么原因？公司对此有什么措施吗？ 公司上半年应收账款同比增长的主要原因是 2025 年上半年公司销量同比增长 14.1%，销量的增长相应带动了应收账款的增加。 对此，公司将通过事前管控-授信管理、事中管控-应收业务办理、事后管控-应收账款监控，并结合市场变化以及实际业务需求，进行全流程闭环管理，确保风险可控的前提下，控制好应收账款的整体规模。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 28 日