

北汽福田汽车股份有限公司
2025 年 10 月 23 日投资者关系活动记录表

编号：2025-020

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 ☒一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位及人员	鹏华基金
时间	2025 年 10 月 23 日
地点	北京
接待人员	福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车董办市值与证券管理部高级经理：周鹤逍
投资者关系活动主要内容介绍	1、行业新能源轻卡上量的主要驱动因素有哪些？公司预判新能源渗透率能到多少？ 国家针对老旧营运货车报废更新的资金补贴政策落地，叠加公共领域电动化目标逐步推进，为新能源轻卡发展提供有力政策支撑；新能源 TCO 优势是重要推动力，较燃油车运营成本更加节省，长期运营成本更低，加速市场需求的爆发；同时，电池技术进步带来成本下降与续航里程提升，基础充电设施持续完善，让新能源轻卡的使用场景更广泛、优势更凸显。公司预判在众多头部企业的共同推动与市场需求的强劲拉动下，2026 年轻卡新能源渗透率有望进一步提升。 2、公司未来的战略发展方向有哪些？ 公司确立了争创世界一流商用车的发展目标，明确聚焦“三个全面化”发展，即“全面新能源化、全面国际化、全面智能化”。 3、公司重卡产品中充电和换电的比例现状如何？未来从技术、成本、基础设施等多方面综合考虑，预计是以充电为主还是换电为主？ 当前公司为满足客户日常用车的多元化、差异化需求，新能源重卡产品在开发阶段基本按充/换电两用安排。目前新能源重卡在实际使用中，充电场景逐渐成

	为主流，预计未来新能源重卡将以充电为主，换电为辅，主要受以下因素驱动：超充技术快速商业化，客户充电时间长等用车痛点逐渐得到解决；充电、换电补能设施相比，充电站/桩成本投入少，建设周期短，审批手续简便，预计未来市场覆盖度更高，更易得到客户接受。 4、公司在后市场及新能源生态方面有哪些布局？ 随着技术发展和能源结构变化，汽车行业商业模式快速转型，过去主要靠汽车制造、销售及售后服务盈利，如今正向后市场和新能源生态转型，后市场和新能源生态已成为公司新的利润增长点。目前公司已形成车联网、电池租赁（与宁德时代、亿纬锂能合作电池银行）、补能（自建及与特来电合作）、微电网等新能源生态，加上金融保险、二手车、修养配、车队运营服务等后市场业务，致力于构建完整的后市场和新能源生态，以此实现价值链的全面延伸。 其他问题请参考公司此前在平台上发布的记录表。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 30 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。