

北汽福田汽车股份有限公司

2026年4月29日-30日投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 (排名不分先后)	龙全投资、和基基金、国海证券、招商信诺资产、中信证券、长城证券、中信建投证券、东吴证券、中颖投资、广发基金、国泰海通证券、中国东方资产、长信基金、工银理财、深圳国源信达资本、阳光资产、摩根士丹利基金、创金合信基金、中泰证券、上海和谕私募基金、西部利得基金、上海银行、中金资管、中再资管（香港）、博道基金、创富兆业、宏利基金、华泰保险、万泰华瑞投资、交银施罗德基金、银叶投资、国金证券、中金公司、中天国富自营、西南证券、华泰资管、Vontobel、太平洋资管、中域投资、沅沛投资、星石投资、鑫巢资本、广发乾和投资、开源证券、宝盈基金、宁银理财、天弘基金、擎天普瑞明投资、淡水泉、鹏扬基金、人保资产、银河基金	
时间	2026年4月29日、2026年4月30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：周鹤遒	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、关于行业与公司经营情况的介绍</p> <p>1.商用车行业发展情况及福田战略：</p> <p>市场销量与增速：2025年商用车行业总销量约430万辆，同比增长约11%，2026年一季度，商用车行业总销量约111.4万辆，同比增长约6%。</p> <p>竞争逻辑转型：商用车行业正经历关键拐点，竞争核心从单纯的“价格比拼”全面转向“技术创新、场景化应用及全生命周期服务”。</p> <p>市场结构分化：当前商用车市场呈现出明显的结构性演变特征。国内市场已进入新能源渗透率快速提升的稳健期，存量替代与绿色转型成为主流。与此同时，全球化布局正成为行业规模增长的关键来源。从全球视野来看，中系商用车在海外市场的综合竞争力持续增强，海外市场具备巨大的挖掘空间与增长潜能。</p>	

福田战略：公司坚定聚焦商用车主业，在“十五五”发展阶段，公司将全面深化“新能源化、国际化、智能化”的核心战略，通过技术创新驱动产业升级。并将通过持续的降本增效与治理优化，力争以稳健的经营表现与持续提升的盈利水平推动公司“高质量增长”。

2.福田汽车经营情况：

经营表现：2025年销量突破65万辆，同比增长约6%。2026年一季度销量约18.4万辆，同比增长约7.8%，市占率约16.5%，同比增长约0.3个百分点。其中出口业务表现良好，一季度出口销量约5.4万辆，同比增长超34%，市占率约17.7%，同比增长约1.1个百分点。重卡业务保持强势，一季度重卡销量约4.4万辆，同比增长约39%，市占率约14%，同比增长约2个百分点，同比增速超行业平均水平，其中新能源重卡销量约6000台，同比增长约14%。

业绩层面：2025年公司实现归母净利润13.64亿元，同比大幅增长约1600%，扣非归母净利润8.26亿元，同比由负转正，期间费用率约9%，同比下降约2.1个百分点，经营性现金流净额约19亿元，为近五年最高。2026年一季度，公司实现归母净利润5.01亿元，同比增长约15%，扣非归母净利润4.02亿元，同比增长约76%，经营性现金流净额约12亿元，为五年一季度次高。

二、问答环节问题及回复

1、2026年一季度公司重卡出口表现及后续核心市场有哪些？

根据中汽协数据，2026年一季度，公司重卡出口约1.1万台，同比大幅增长约70%，市占率约10.4%，同比提升2个百分点左右，呈快速增长态势，预计后续重卡出口仍将保持增长。在市场布局上，公司将维持以拉美为主力市场的基础上，加大对非洲、东南亚、中东等市场资源投入，依托产品竞争力及本地化运营布局，实现销量突破。

2、公司已开展的后市场生态业务有哪些？

公司已开展的后市场业务包括：①为B端和C端客户提供定制化全生命周期维保服务；②按车辆生命周期开发、销售适配的配件产品。③新能源经营性租赁。④补能生态：与特来电等合作及自建充电网络。⑤二手车业务：联动合资公司会享福开展二手车业务，培育经销商为客户提供二手车置换、买卖业务，联合上万家车商为大客户提供批量拍卖服务。⑥为大客户提供预见性车辆养护、能耗管理、安全管理、二手车处置、补能调度一体化解决方案，并提供爱易科车队管理系统，帮助大客户使用数字

	<p>化与 AI 新技术全生命周期降本增效。⑦电池银行：与宁德时代、亿纬锂能合作，拉动新能源销量提升。五年来已经构建起“业务体系+产品体系+渠道体系+数字化支撑”的完整生态架构，助力新车销售，提升客户黏性，拓展新的利润来源。</p> <p>3、公司如何应对供应链成本上涨？</p> <p>针对原材料上涨，公司通过核心零部件自研自制、全价值链降本以及与供应商协商共同承担等方式抵消影响，目前风险整体可控。</p> <p>4、东南亚等地的油价波动是否会影响出口节奏？</p> <p>传统能源可能受油价上涨冲击，但同时带来了新能源出海契机。一季度公司新能源出口销量约 1600 余台，同比增长约 80%，海外新能源订单整体推进稳健。</p> <p>其他问题请参考公司此前在平台上发布的记录表。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 11 日
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>