

北汽福田汽车股份有限公司
2025年5月20日投资者关系活动记录表

编号：2025-012

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员	北大方正寿险、广东正圆私募、东兴基金、长城证券、山楂树甄琢资管、国海证券、广发证券、广发基金、融通基金、浦发银行、东吴证券、中银基金、勤辰私募、稻实私募、肇万资管、华安证券、中金公司、信达证券、中域资产、北京国管中心、万泰华瑞、前海百创资管、中信建投、交银理财、中英寿险、东方基金、九泰基金、中庚基金、中银基金、中信证券、途灵资管、中颖资管、富国基金、上海国际信托、交银施罗德基金、合煦智远基金、路博迈基金、和聚投资、高盛全球、民生证券、汇丰资管（香港）、汇丰晋信基金、长江证券、财通证券资管
时间	2025年5月20日
地点	北京
接待人员	福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车财务计划部总监：许莉莉 福田汽车产品管理部总监、新能源战略与创新管理部部长：李松涛 福田汽车海外事业部战略副总裁：毛睿 福田汽车财务计划部副总监：宋书锐 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青 福田汽车营销战略与创新管理部高级经理：邹海勇 福田汽车董办市值与证券管理部助理高级经理：周鹤道
投资者关系活动主要内容介绍	2024年及2025年一季度经营情况回顾： 2024年行业情况： 根据中汽协数据，2024年行业销量共计387.3万辆，同比下降3.9%。从国内外销量来看：出口市场好于国内，2024年商用车国内销量296.9万辆，同比下降9%。国内虽总量下降，但新能源呈现结构性增长，全年国内新能源实现53万辆销量，同比增长32.5%，渗透率17.85%，同比增长5.6个百分点；2024年商用车出口90.4万辆，同比增长17.5%，出口渗透率23.35%，同比增长4.25个百分点，南美洲、非洲等主要中系车市场都有增长。 2024年公司经营情况： 回顾过去的一年，在汽车行业竞争日益激烈的情况下，公司坚定执行“一擎两翼”战略，巩固了商用车领域第一的行业地位，并在新能源和海外市场取得了显著增长。

2024 年累计完成销量 61.4 万辆，市占率达到了 15.86%，同比上升了 0.2 个百分点（2023 年为 15.65%），继续领先商用车销量第一的行业地位。在新能源领域，公司实现了 5.4 万辆的销量，同比增长近 35%，增速跑赢行业，市占率也提升到了 9.38%，同比提升 0.4 个百分点（行业新能源 57.6 万辆，同比增长 28.8%）；海外出口方面，实现销量 15.3 万辆，同比增长 17.3%，市占率 17%，市占率与去年基本持平（行业出口 90.4 万辆，同比增长 17.5%）。

2025 年一季度行业情况：商用车市场企稳回升。根据中汽协数据，2025 年一季度，商用车行业实现销量 105.1 万辆，同比增长 1.78%，其中海外市场继续稳步提升，海外市场实现销量 24.2 万辆，同比增长 13.1%；国内市场仍以结构性替换为主，国内市场实现销量 80.9 万辆，同比下降 1.18%，其中新能源增速依旧强势，一季度实现销量 17.2 万辆，同比增长 60.3%。

2025 年一季度公司经营情况：公司 2025 年一季度，在“新能源战略”、“国际化战略”、“重卡战略”等十大战略的指引下，商用车主业实现了飞速增长。一季度公司实现销量 17 万辆，同比增长 9.8%，跑赢行业增速 8 个百分点以上，市占率 16.19%，同比增长 1.18 个百分点；其中海外实现销量 4 万辆以上，同比增速近 10%，市占率 16.55%，同比基本持平；新能源实现销量 2.6 万辆，同比增长超 174%，市占率 14.9%，同比增长 6.19 个百分点；重卡实现销量 3.2 万辆，同比增长 52%，市占率 11.9%，同比增长 4.3 个百分点，其中海外重卡实现销量 6200 辆以上，同比增长 81% 以上，市占率 8.4%，同比增长 3.76 个百分点。

盈利方面，2024 年受重卡行业内卷严重，市场价格不断下探，H6（奔驰业务）高端产品前期投入较大且销量不及预期等因素影响，公司归母净利润约为 0.8 亿元，同比降低 91%，扣非后归母净利润-2.13 亿元，同比降低 147%；但一季度得益于主营业务的持续优化提升，业绩较去年同期呈现大幅增长态势。归母净利润达 4.36 亿元，同比增长 70%，扣非归母净利润 2.28 亿元，同比增长 10.4%，经营活动产生的现金流量净额 17.7 亿元，同比增长 26.2 亿元。此次业绩增长，彰显了公司在行业中的领先优势与发展潜力，进一步坚定了未来公司高质量发展的信心与决心。

面对未来的挑战和机遇，公司将继续坚持“成为绿色科技和市场领先的国际化企业”的企业愿景，以高质量发展为主线，不断推进“二次创业”，坚定落实十大战略。

提问环节：

1、公司今年重卡出口增长空间如何？重点出口区域有哪些？

2025 年 1-4 月，公司累计出口重卡超过 9000 辆，同比增幅超 100%。预计全年将延续高增长态势。公司重点出口区域为拉美、中南非、东南亚等。

2、公司自主 PACK 项目预计何时能够落地？

公司规划了轻微型、重型自主 PACK，电量覆盖 40.18-800kwh。其中轻微型自主 PACK 预计 2025 年上半年陆续到位，重型自主 PACK 预计下半年陆续到位，自主 PACK 将进一步提升产品的价格竞争力及收益能力。

	<p>3、同比去年一季度，今年一季度新能源轻卡的盈利能力变化？</p> <p>2025 年一季度公司新能源轻卡盈利能力较去年同期有较大提升。一是规模化优势显现，公司一季度销量 1.5 万台，同比增长 300%以上；二是加大了自主模块匹配和核心部件降本；三是终端价格较去年相对稳定，竞争逐步趋于良性。</p> <p>4、公司如何展望今年行业和公司的新能源重卡及轻卡的渗透率变化？</p> <p>新能源重卡：2024 年新能源重卡渗透率 8%左右，主要以 300 公里以内的倒短场景为主；随着新能源技术突破和电池价格下降，购车成本降低，整车 TCO 优势进一步凸显，氢燃料及大电量产品逐渐将向 500 公里以内的区域集散场景延伸，渗透率有望超过 20%。</p> <p>新能源轻卡：2024 年新能源轻卡渗透率 15%，随着技术进步及基础设施完善，低线城市城配、跨城配送将成为新能源轻卡新的增长点；预计 2025 年将继续保持高速增长，渗透率将超过 25%。</p> <p>5、重卡出口海外产能布局是怎么样的？在增量市场上，比如亚非拉市场是否有重卡产能建设的计划？</p> <p>重卡海外布局方面，南非已实现属地化制造生产，今年三月份首批产品已经下线。东南亚市场已经在泰国实现属地化制造，包括整车、发动机以及变速箱的属地化率突破 30%以上。拉美集中在墨西哥和巴西，目前正在推进属地化布局。</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	2025 年 5 月 26 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。