证券代码：600166　　证券简称：福田汽车

北汽福田汽车股份有限公司
2023 年 10 月季度投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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	广发证券、中欧基金、中金资管、工银安盛、博时基金、东吴证券、嘉实基金、国寿资产、东方证券、上海人保、易方达基金、长城财富资管、九泰基金、天弘基金、上海国际信托、汇添富基金、长江养老、圆信永丰基金、POINT72、弘毅远方基金、农银理财、博裕资本、华泰证券、中银国际证券、华夏久盈、招商基金、中国人保、浙商基金、中金公司、银叶投资、宁银理财、华夏基金、汇丰晋信基金、中信保诚、太平洋资产、农银汇理、兴证全球基金、信达澳亚基金、工银瑞信、平安养老、光大保德信基金、诺安基金、海通证券、中邮创业基金、中信建投证券、中信证券、南方基金
时间	2023 年 10 月 24 日、10 月 25 日、10 月 30 日
地点	北京
接待人员	福田汽车董事长：常瑞 福田汽车财务负责人：李艳美 福田汽车营销副总裁：刘旭光 福田汽车财务副总裁：李庆华 福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青 福田汽车董办副主任：张盼盼 福田汽车财务与税务部助理高级经理：宋书锐 福田汽车市值管理主管：周鹤遒
投资者关系活动主要内	**1、 明年对重卡销量的预期如何，国内和出口分别的增速，总体增速情况？** 答：商用车行业出口：2023 年经济回暖，受国际形势影响海外需求增速明显，2024 年预计稳中有升，行业出口在 80 万辆左右，同比增长约 14%（2023 年

容介绍	预计 70 万）。预计明年重卡出口 28-30 万辆，同比增长 12%-15%左右，主要受益于国产重卡的国际竞争力提升和国外需求持续释放。 国内市场，受政策拉动有一定好转，虽不及预期，但整体情况较好。由于长途物流车的拉动和油气价差因素，推动了天然气重卡的发展，有较大的结构性增长机会。 整体判断 2023 年市场容量 90-100 万辆，明年预计 120 万辆，增长 20%。 **2、 对商用车出口市场空间的判断？（分产品）？** 答：目前中国商用车已具备较强的国际竞争力，海外市场需求偏多样化，传统国产车在东南亚、东欧、中亚、西亚、北非、中南非等强势市场，较美、日车企优势较大，性价比更高。随着中国车企出口量增加，加上属地友商合作赋能，服务和配件体系将逐渐完善，未来预计会持续获取客户和扩大客户满意度。 随着中国新能源商用车的逐渐成熟和渗透率提升，在欧洲等前期竞争力较弱的区域可以逐渐导入。公司今年出口欧洲预计 1 万辆左右，未来以新能源为契机，打开市场后逐渐带动其他产品的进入。整体对未来出口保持乐观态度，明年预计增长 20%以上。 分产品来看，重卡的空间较大，在产品替代上有明显优势，主要区域市场（东欧、非洲、美洲）对重卡需求很大。乐观预计未来重卡市场有 3 倍至 3.5 倍的增长空间。 轻卡方面，就目前边界条件和产品角度，在东南亚和美洲市场，预计未来增长空间大概 2 倍到 3 倍之间。若未来有重大的产品技术创新并投产，可能有 4 倍的增长空间。 皮卡市场需求相对稳定，国产皮卡对于海外竞品形成了较强的竞争性替代，预计未来市场会有 2 倍到 3 倍的增长空间。 **3、 对天然气重卡的渗透率的判断如何？如果天然气重卡持续提升，公司会做出哪些相应调整？** 答: 目前天然气价格约 5-5.5 元，与柴油价差在 2.5 元，受供暖季影响，四季度天然气价格预计有所增长，但受暖冬、进口 LNG、进口管道气及国产气供应趋于宽松等因素影响，天然气价格涨幅有限，判断 4 季度至明年上半年油气价差仍将保持在 1-2 元左右，天然气产品仍有一定优势，渗透率将保持相对高位（1-9 月国内天然气重卡渗透率 37%，9 月单月 60%以上，其中牵引车 70%以上）。在天然气市场较为乐观的基础上，福田汽车做了充足的准备，15 升产品竞争力强，且自动挡动力链优势进一步体现，未来 AMT、高端重卡及大马力产品仍将保持较高的产品竞争力。 **4、 轻卡新能源渗透率的中长期展望以及规划？** 答：受到新能源路权及补贴政策延续，新能源轻卡保持相对稳定增长，2023 年预计渗透率在 8-10%左右，未来随着国家及地方路权、降碳要求，以及三电成本的下降、基础设施进一步完善，预计未来新能源渗透率将进一步提升，2024 年预计新能源渗透率在 12-15%之间。目前新能源主要以纯电和插电混技术路线为主，行业部分示范区域有氢燃料需求，但整体仍以纯电为主。 随着以福田为代表的主力传统厂家产品创新、新能源生态布局完善，新能源市场竞争激烈，未来将进入存量竞争时代。福田传统能源轻卡基盘较大，有很强的客户基础，同时有成熟强大的营销网络，一级经销网络超过 700 家；在商业模式方面也逐步配套完善充电桩、光伏、金融、租赁等一系列新能源生态建设，为客户提供全价值链解决方案，提高福田在新能源市场竞争力。 **5、福田公司在营销生态层面做了哪些工作？** 答：福田从去年开始就在积极布局后市场生态，包括营销结构也在改善，由经销逐渐向直销倾斜，逐步掌控大客户资源，产品附加值、毛利也会得到提升。

	6、燃气重卡是否会配置 AMT 自动挡？ 答：燃气重卡也可以装配 AMT。AMT 在燃气重卡上节能优势更加明显，逻辑和燃油重卡基本相同。 **7、2023 年三季度盈利环比下降的原因？** 答： 三季度当季利润总额环比下降，主要由于：①海外出口销量环比下降，海外业务利润环比下降；②欧辉客车大客户订单为周期性订单，订单集中在上半年交付，影响欧辉业务利润环比下降；③促销费用及针对新能源产品、新产品、重点产品推广费用有所增加。
附 件 清 单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 6 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。