

## 北汽福田汽车股份有限公司 2024年1月5日投资者关系活动记录表

编号：2024-001

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通<br><input type="checkbox"/> 其他（电话会议）  |
| 参与单位及人员       | 东吴证券、国君资管、招商基金、恒越基金、工银瑞信、泾溪投资、中银基金、华宝基金、汇添富基金、诺德基金、浦银安盛基金   |
| 时间            | 2024年1月5日   |
| 地点            | 上海  |
| 接待人员          | 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青<br>福田汽车市值管理主管：周鹤道  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>1、福田在新能源车领域有何发展计划和成就？</b><br/>           答：福田已经在新能源车领域进行了充分的技术储备，布局了纯电+混动+氢能源等多种技术路线，也有三电工厂，自主掌控核心零部件资源。从2022年开始，福田新能源车销量每年成倍增长，尤其是2023年下半年提速布局新能源市场，全年销量预计超过4万辆。新能源作为公司的核心战略之一，在年初时已制定新能源30·50战略目标，即产品领先、技术引领、生态链合三线并举，在2030年实现新能源比重超过50%，成为世界一流新能源商用车企业，2050年实现碳中和，成为全球绿色交通生态领导者。</p> <p><b>2、福田在海外市场的布局是怎样的？</b><br/>           答：海外战略也是公司的另一核心战略，未来几年在国内存量竞争的环境下，海外出口将成为主要增长点，出口模式也逐渐从整车出口、KD出口到属地产业化模式转变，通过产品属地化、运营属地化、人才属地化实现业务突破，加快产业化市场战略布局和落地转化，深入开展国际合作，打造属地产业生态。2023年海外市场销量超过13万辆，其中KD出口占比达到45%，主要出口区域在南美、西亚和东欧，主要出口产品是轻卡、重卡和轻客。在属地化方面，目前福田已在海外建立了产业链协同机制，包括在泰国与正大集团合作建立整车制造和销售公司，同时将供应链康明斯也引入泰国建厂，与意大利比亚乔的合作等，未来在一些战略地区也会进行相关产业布局。</p> <p><b>3、对于福田销量较大的轻卡，竞争格局相对稳定，但利润率相对较低。未来公司有哪些改善的空间和计划？</b><br/>           答：未来三年中国经济将逐步进入中速、高质量发展阶段，市场需求逐渐均衡，货运市场格局将更加合理，轻型货车整体需求逐渐趋于稳定，市场需求逐渐回归产品本源，需求逐渐均衡，从产品维度，产品逐步趋于高端化，场景</p> |

|              |   |
|--------------|---|
|              | <p>定制化，进入创新和精耕细作阶段，因此会出现一个明显的沉淀修复期，轻卡市场随着消费复苏，同时受到新蓝牌法规及新能源政策影响，市场向合规化、新能源化发展趋势明显；目前公司正在通过推动高端产品、新能源产品等方式打造差异化竞争优势，提升盈利水平，首先是轻型自动挡产品，以在高端市场取得竞争优势，目前已在国内市场取得一定成绩，后续逐步提升产量。其次是混动产品，公司认为在 2030 年之前，混动产品作为油车生命周期的延续，仍有较大的市场需求，特别是在一些中短途运输领域，可以解决纯电动车的里程焦虑问题。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无   |
| 日期           | 2024 年 1 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>   |