

# 北汽福田汽车股份有限公司

## 2024年11月14日投资者关系活动记录表

编号：2024-028

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员	中信证券、新华资产、东方基金
时间	2024年11月14日
地点	深圳
接待人员	福田汽车董办市值与证券管理部助理高级经理：周鹤道 福田汽车董办上市公司合规运营部信息披露：刘裕霖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司重卡目前在自动驾驶领域有所布局，竞争力如何？</b></p> <p>基于市场驱动因素及场景需求分析，公司判断自动驾驶重卡产品将在港口、干线物流、矿山作业等场景率先形成规模应用。公司在自动驾驶重卡上同样聚焦于干线物流运输、物流园及港口等封闭场景的布局。自2020年起，公司已从封闭道路测试、单车示范运营等多方面开展自动驾驶研发工作；2023年年底，成功获得了国内首张商用车有条件自动驾驶高速公路道路测试牌照；2024年5月，公司氢燃料自动驾驶重卡率先应用于京津塘高速自动驾驶示范场景，实现了高速干线点对点自动驾驶。目前公司智能驾驶重卡已实现批量销售。</p> <p><b>2、今年海外重卡销量同比下降，公司对海外重卡销量有什么提升手段？</b></p> <p>公司将从以下几个维度发力拓展重卡海外市场，一是持续拓展产品资源，针对价值型市场，不断开发高端产品；针对非价格敏感度高的经济型市场，开发高性价比产品；二是加快渠道开发，针对前期业务空白区域，不断拓展渠道数量，增加客户触点；三是针对海外业务，加强人才梯队建设，持续增加驻外一线作业人员，提升客户开发能力；四是加强配件、金融等价值链支持，除销售环节以外，全方位提升客户满意度，为全球客户提供贯穿“买车、用车、修车、换车”的全生命周期服务和定制化解决方案。</p>

	<p><b>3、在目前这种大环境下，公司如何提升新能源商用车盈利性？</b></p> <p>受经济大环境影响，整体物流行业不景气，同时运价持续走低，造成新能源市场内卷严重，企业盈利能力受到冲击。为应对这种情况，公司进行了新能源全价值链的降本安排，在采购层面通过商务、供应链优化等方面进行降本；在研发层面，加大模块化开发力度，提升模块的通用性，降低研发成本。同时围绕客户打造新能源生态链，通过二手车经营、车联网服务等业务创造利润增长点、提升公司整体业务收益水平。另外，公司也在大力开拓海外新能源市场，从简单的贸易线到属地化产业链发展。</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	2024年11月22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>