

北汽福田汽车股份有限公司 2024年12月19日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 <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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员	广发证券、宁银理财、正圆投资、华安证券、弥远投资、上海世诚投资、上海文裕投资、海通资管
时间	2024年12月19日
地点	上海
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2024年轻卡出口情况如何？未来如何规划？</p> <p>2024年1-11月，公司轻卡出口10.66万辆，同比增长42.97%，根据中汽协数据，公司轻卡市占率27.04%，位列商用车行业第一。轻卡作为福田汽车的基盘业务，产品吨级覆盖全，公司将持续研发下一代产品，开发新能源产品，新能源产品包括纯电产品和混动产品；分市场来看，在欧洲等发达市场与比亚乔实现技术合作；在泰国、印尼、巴西等产业化国家有步骤的推进属地化生产；在美洲、东南亚优势市场将持续投入，深度运营，提高市场占有率；在非洲、中东北非、南亚市场将加大渠道开发，增加资源投入，实现弱势区域提升；在后市场方面也将加大推进车联网、二手车等业务的运营。</p> <p>2、目前海外重卡客户的需求与国内相比是否有区分？</p> <p>总的来看，海外与国内市场近两年市场特征相似，客户需求两极分化，盈利能力较好的客户持续对高端产品保持升级诉求，盈利能力较差客户对产品价格、油耗关注度持续上升，大体上分价值型、经济型两类。价值型客户在配置方面，更倾向于大动力、AMT等高效率配置，以及辅助驾驶、车联网等智能科技配置；经济型客户在配置维度，更倾向于低油耗、轻量化、低成本解决方案。</p>

	<p>3、从最近的上险数据看，轻卡新能源渗透率没有重卡高，这是为什么？</p> <p>今年传统能源重卡销量较去年同期有所下滑，结合电动重卡整车采购成本降低及 TCO 优势在短倒场景凸显，重卡新能源渗透率迅速提升是传统能源重卡下滑和新能源重卡快速增长叠加的结果；而轻卡市场总体基本保持稳定，但随着动力电池成本降低、大电量车型的增多，场景覆盖度也逐步扩展，全年渗透率虽不及重卡，但 11 月份新能源渗透率首次突破 20%，也呈现了快速增长趋势。</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 1 月 1 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>