

北汽福田汽车股份有限公司

2025 年 7 月 9 日投资者关系活动记录表

编号：2025-016

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	中信证券、中信资管、中邮保险、红筹投资
时间	2025 年 7 月 9 日
地点	北京
接待人员	福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车董办市值与证券管理部助理高级经理：周鹤逍
投资者关系活动主要内容介绍	1、2025 年上半年公司销量有较好提升，请问公司在营销方面做了哪些变革？ 公司自 2024 年下半年开始，打破原有的垂直条状管理模式，激活全价值链，加快构建以客户为中心的数字化管理体系，推动整车与生态业务和后台价值链业务充分打通，实现协同聚合发展。同时，公司不断优化区域营销中心建设，重点加强区域服务中心体系建设和新能源网系规划与开发，提升精准营销能力；加快将后市场业务导入海外市场，复制国内金融业务体系，突破业务增长瓶颈。此外，公司也鼓励经销商向新能源和国际化转型，赋能经销商加快生态业务拓展，加速向行销和直播模式转型，并跟随公司国际化战略协同出海，实现营销破局。 2、公司今年在海外重卡方面增速较快，请问公司在哪些方面做了调整和布局？ 根据公司销量数据，今年上半年公司海外重卡累计销量约 1.4 万辆，同比增长 135%以上。公司今年对海外重卡的部署做了一系列调整，一是国内和海外重卡业务高效协同，同平台整合国内外资源提高竞争力；二是在海外推出高端产品，投放全新银河产品参与高端市场竞争，形成中高端不同产品组合，满足不同市场需求；三是加大在战略市场属地生产运营投资；四是加大海外重

	卡销售队伍人员建设和组织建设投入。 3、从远期来看，公司在后市场及新能源生态链上有哪些考虑和布局？ 随着技术发展和能源结构变化，汽车行业商业模式快速转型，过去主要靠汽车制造、销售及售后服务盈利，如今正向后市场和新能源生态转型，后市场和新能源生态已成为公司新的利润增长点。公司以 2012 年成立的车联网公司为起点，目前已形成车联网、电池租赁（与宁德时代、亿纬锂能合作电池银行）、补能（自建及与特来电合作）、微电网等新能源生态，加上金融保险、二手车运营业务以及会员服务后市场业务，构建了完整的后市场和新能源生态，以此实现价值链的全面延伸。 其他问题请参考公司此前在平台上发布的记录表。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 9 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。