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
2022 年 4 月投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	中欧基金、工银安盛资管、龙全投资、万泰华瑞投资、人民养老保险、领骥资本、鑫巢资本、平安资管、3W Fund Management、开源证券、西部证券、广发国际资管、财通基金、长安基金、上海国际信托、德邦基金、禾永投资、上海胤胜资管、于翼资管、中国人保、北京高信百诺投资、银叶投资、厚方投资、明河投资、鑫焱投资、一创投行、广发证券
时间	2022 年 4 月 11 日
地点	电话会议
接待人员	董事长：常瑞 董事会秘书：龚敏 副总经理、财务负责人：李艳美 业务副总裁：秦志东 营销副总裁：刘旭光 董办主任、证券事务代表：陈维娟 财务计划部副总监：陈超 董办副主任：王雯
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司对于商用车市场的发展形势的判断？** 答：目前商用车市场处于回调期。商用车作为生产资料和国民经济有非常强的正相关关系，而且具有明显的周期性。公司分析过中国商用车销量和 GDP 的关系，发现国内商用车市场周期一般在 5～7 年左右，从“十一五”到“十三五”，随着经济快速发展，商用车平均需求中枢逐步上移至 430 万辆左右，到了“十四五”期间，商用车行业将进入回调期，逐步

	回归到正常的增长水平，平均需求中枢将高于“十三五”的水平。过去几年国内商用车市场一直在高位运行，2019 年 432 万辆，2020 年 513 万辆，2021 年 479 万辆。 今年我们判断商用车市场会回调，实际上从去年下半年已经开始回调，去年的四季度最为明显，达到了十四五期间的一个低点。由于国六实施等因素的影响，重卡市场上半年销量占 80%，下半年占 20%，透支的需求导致去年下半年市场规模是远低于往年同期。今年一季度的市场情况，从中汽协的数据看，商用车全行业一季度同比下滑 33%，3 月份同比下滑 43%左右，整个市场比较低迷，当然也有去年同期基数较高的原因。和 2019 年同期相比，今年市场规模水平和 2019 年大致相当，但是低于 2020 年和 2021 年的水平。同时今年疫情对商用车市场全行业也造成了很大的影响，估计 4 月份的需求水平也会受到比较大的影响。其实目前最大的问题是物流不畅通，疫情防控对全国的物流，包括高速公路的物流、高速的进出口影响较大。但是我们预测到 5 月份市场疫情会逐步好转，5、6 月份整个的市场需求会好转。 **2、请介绍一下公司业务的发展情况？** 答：公司一季度销量 14 万辆，下滑 30%，低于行业降幅，根据中汽协数据，公司一季度的占有率应该会达到 14.5%，同比提升 0.2%。 **主要业务板块市场表现：** **中重卡业务：**今年一季度占有率达到 12.3%，同比提升 0.3%，主要在中长途的物流上调整了一个产品，470 马力产品，这个产品市占率大幅提升，对整个重卡业务贡献度较大。另一个是去年四季度投放的轻载平台产品，今年一季度逐渐发力，这两个产品对公司占有率的提升起了很大作用。从一季度发布的国内市场数据来看，福田的重卡业务在一季度排名从第五名提升到第四名。重卡业务目前在福田戴姆勒合资公司下面设有奔驰和欧曼两个事业部，两个事业部分工合作，运营效率大幅提升，合力实现对国内重卡市场的全面覆盖。 **中卡业务：**目前在战略上做了调整，对产品组合做了比较大的系统调整，希望在二季度能把中卡业务的销量和市占率提到一个比较高的水平。 **轻卡业务：**对于蓝牌法规的实施，公司准备的比较充分。产品方面，时代 S 小卡，奥铃 M 卡和欧马可 X 卡已经陆续投放市场，将对公司轻卡市占率的提升起到较大的拉动作用，预计今年公司轻卡（含小卡）的占有率能达到 25%。 **欧康发动机业务：**主要产品是 2.0/2.5 升柴油机，今年也开始逐步发力，3 月份销量 6000 余台，快速爬坡上量，争取下半年实现盈利。

	微卡业务：一季度微卡的占有率达到 17.5%，呈现微增长，从去年下半年开始，我们主要在推进营销变革以及营销新生态的打造。微卡产品的优势在非承载产品，短板是承载式产品，现在也在开发一个全新平台的承载式微卡，预计明年年底会投放市场。 **皮卡业务：**公司会加快推动营销变革和新生态打造，把全新平台皮卡开发完，明年一季度投放到市场，严控管理和运营成本。 **海外业务：**一季度海外出口 2.2 万辆，同比提升 64%，3 月单月出口超过 9000 辆。 **欧辉业务：**一季度获得北京公交订单2220辆,海外的订单目前已超过1500辆。我们今年的生产任务已经排到 11 月份。在冬奥会及冬残奥会期间，欧辉分别投入 1233 辆和 774 辆客车承担护航保障任务，其中氢燃料客车 515 辆，这个任务完成得非常圆满。 **核心零部件：**公司横向一体化整合了康明斯加采埃孚这两个业务，特别是重型动力链，从福康发动机到福田采埃孚的变速箱业务，盈利水平都比较好，其中采埃孚 AMT 变速箱业务，公司继续领跑行业，国内的市场规模已经逐渐达到了近 10 万台，渗透率 9.3%。今年产能继续释放，目前第三方的销售也在逐渐增加。轻型 AMT 预计今年年底前推出。 **3、从利润角度看，公司未来会采取哪些积极的举措来保障公司业绩增长？** 答：公司将采取积极措施对亏损业务进行减亏、扭亏：**对于欧辉业务**最近做了两部分调整，一是发展战略，把海外作为一个重点，以全面发展属地组装为指引；二是运营端，公司着力于将订单和制造资源相匹配，从制造费用看，单台制造费用大幅下降，主要原因是公司在工艺、OTD 订单平衡、交付节奏、淡旺季用工调整、共享用工平台等方面做了大量的工作，不会造成大量的资源浪费。**对于皮卡业务：**将推出全新平台产品，同时恢复海外市场布局，提升销量。**对于发动机业务：**主要战略是聚焦欧康业务。 在**运营层面**，一是做好价格管理，根据市场节奏适当上调产品价格；二是大幅提升供应链条的运营效率；三是继续推进利润十步防御机制。 **4、定增项目的时间节点？** 公司于 4 月 1 日公布了定增预案，定增的安排是 4 月 18 号开股东大会，4 月 30 号披露年报，预计 5 月份会上报证监会审核。
附 件 清 单	无

（如有）	
日期	2022 年 4 月 11 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。