

证券代码：中国重汽

证券简称：000951

中国重汽集团济南卡车股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230901

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议的方式参与公司 2023 年半年度业绩说明会的广大投资者
时间	2023 年 9 月 1 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、董事长王琛先生 公司董事、首席营销官王军先生 公司董事、财务总监毕研勋先生（代行董事会秘书职责） 其他相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司管理层首先简单介绍了 2023 年半年度公司的整体情况</p> <p>从整体情况来看，2023 年上半年，随着经济社会逐渐恢复常态化运行，宏观政策显效发力，经济增长动能持续增强，宏观经济运行总体回升，国内生产总值和社会消费品零售总额呈现同比稳定增长态势。根据国家统计局发布的数据显示，2023 年上半年国内生产总值同比增长 5.5%，其中二季度同比增长 6.3%，全国基础设施投资同比增长 7.2%，制造业投资同比增长 6%，国民经济恢复向好。</p> <p>一直以来，重卡行业的市场需求和销量变动作为国民经济的晴雨表，是政策法规的方向标。受宏观政策显效发力、物流重卡需求回升、去年被压抑的换车需求反弹等因素推动，再加上出口保持了强劲势头，今年上半年我国重卡市场回暖势头明显，行业复苏的形势已确立。根据中国汽车工业协会统计，2023 年上半年重卡行业实现销量 48.8 万辆，同比增</p>

长 28.5%。

2023 年上半年，公司继续秉持“不争第一就是在混、一天当两天用”的企业文化，持续推进各项措施，全面提升产品质量和产品竞争力。通过深入细分市场，加快产品优化升级和结构调整，精准实施营销策略，倾听客户反馈，取得了多项突破。2023 年上半年公司累计实现重卡销售 60,925 辆，同比增长 23.22%；实现销售收入 201.87 亿元，同比增长 31.67%；实现归属于母公司净利润 4.96 亿元，同比增长 55%。总体而言，公司产品随着部分细分市场销售回暖向好，销量较去年同期得到提升，公司整体盈利能力也得到进一步改善。

从财务状况来看，2023 年 1-6 月，公司实现销售收入 201.87 亿元，同比增长 31.67%；实现利润总额 9.08 亿元，同比增长 49.66%；实现归属本公司股东净利润 4.96 亿元，同比增长 54.79%；经营性现金流量净额为 15.7 亿元，同比下降 48.34%；综合毛利率 7.65%，比去年同期上涨了 0.28 个百分点。

2023 年上半年公司实现重卡销售 60,925 辆，同比增长 23.22%。由于报告期内公司销量增加，2023 年上半年公司营业成本、销售费用、所得税费用均有所增长。公司近年来的期间费用控制成果较为显著。公司期间费用率已由 2017 年的 5.25% 下降到 2023 年上半年的 1.31%。2023 年上半年，公司综合毛利率 7.65%，同比上涨 0.28 个百分点。其中：整车销售毛利率 7.04%，同比上涨 1 个百分点。

为保持竞争力，公司紧密围绕市场需求，不断进行研发投入，丰富公司产品线，助力产品结构、市场结构的调整。2023 年上半年，公司研发投入 1.97 亿元，同比增长 19.19%。

从经营情况来看，公司秉承“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观，以打造世界一流的全系列商用车集团为企业愿景，科学规划、改革创新、聚焦突破，在公司产品市占率稳步提升的同时，坚持风险防控，不断提高经营质量。

一是持续提升产品竞争力，加快重点市场开发。公司依托中国重汽集团强大的研发能力，全面构建动力系统核心技术、整车集成技术以及新材料新工艺三大核心技术保障能力；在新能源领域，全面布局纯电动、混合动力、氢燃料电池三大技术路线。紧密围绕市场需求，加快技术升级和产品结构调整，产品经济性和动力性不断提升，竞争力持续增强。聚焦冷链、快递和煤炭等重点细分市场精准营销，快速实现短板市场突破；聚焦大客户与车队客户需求，精准匹配产品与服务资源，及时满足需求。

2023 年上半年，公司产品在各细分市场都有较为突出的表现。在牵引车方面，600 马力以上干线物流市占率和 MAX 单一品系的销量在行业增幅第一，危险品市场市占率稳居第一；在载货车方面，冷藏车、4×2 大单桥等多个细分市场增幅位于前列；在工程车方面，8×4 渣土车在行业的市占率保

持第一；在环卫、消防、大型清障、危化运输等专用车细分市场，市占率具有明显优势。同时，公司新能源重卡销量增幅明显。海外市场借助于重汽国际公司的完善网络布局以及高效战略突破，产品出口大幅提升，出口产品的销量创历史同期新高，市场份额继续保持国内重卡行业的第一。

二是不断优化网络渠道，打造更为优质的营销体系。从配件供应渠道、服务效率提升、服务政策完善等多方面，不断优化服务网络，加快引进优质网络和淘汰低效网络，提升整体网络质量，构建起了覆盖全国、分布合理、运行高效的现代化营销服务体系；加强营销网络的信息化水平，提升渠道成熟度及管理效率，持续优化经销商网络，强化核心网络培育，以用户需求为中心，全面优化服务体系，树立行业服务新标杆。

三是通过打造新能源爆款产品，提升商业化效率。加快新能源产品开发，推动全新长续航产品开发验证与市场投入，不断完善新能源产品组合，打造拳头产品，创造新的增长点，实现公司高质量发展。

二、问答环节

1、请问公司管理层对今年下半年和未来 2-3 年重卡行业销量和发展趋势的预判？

从行业发展来看，宏观经济是影响重卡行业发展的主要因素，同时产业政策也会对行业起到推波助澜的作用。随着社会经济逐渐回归正常，国家各项稳经济政策的落地，居民消费信心恢复、固定资产投资增速加快将拉动经济企稳增长。同时，庞大保有量带来的自然更新、宏观经济企稳增长带来的需求增长和市场“超跌”后的需求反弹，政策上加快国四车辆更新、提高国六及新能源保有量占比等因素将给行业需求带来新增量。

重卡作为一种生产工具，上游链接投资和生产活动、下游链接消费和公路物流，是国家公路物流运输的重要组成部分，是我国国民经济的晴雨表，带动了国民经济长足发展。从中国汽车工业协会数据来看，上半年重卡行业销量 48.8 万辆，同比增长 28.5%，剔除出口影响，国内销量 35 万辆，同比增长 16%。因此，重卡行业复苏态势已经明确，2023 年规模有望达到 90-100 万辆，同比增长 30%以上。未来，行业需求中枢维持在 100-120 万辆左右，具体原因如下：一是宏观经济短期承压，未来对行业支撑作用将不断增强。二是国四淘汰、新能源推广等政策法规带来红利。天然气价格保持低位运行，我们预计天然气车辆也将带来新增需求。三是庞大的保有量带来稳定置换需求。四是“车多货少”局面改善，行业重回上行周期。当然也存在一些不确定因素，运价低迷、工程类重卡需求萎缩、竞争加剧等对行业带来持续影响。

2、我们看到，公司产品 2023 年上半年在国内多个细分市场的表现较好，是否可以说一下具体情况？管理层对下半年国内市场有哪些重点突破措施？

在牵引车方面，销量同比增长 35.5%。其中，600 马力以上干线物流细分市场，市占率行业增幅第一；危险品市场市占率稳居第一；新品 MAX 单一品系的销量行业增幅第一。在载货车方面，市占率头部企业增幅第一。4×2 六缸厢式车市占率行业第一，4×2 大单桥市占率行业增幅第一。在工程车方面，8×4 渣土车行业市占率保持第一。在专用车方面，8×4 环卫车细分市场，市占率稳居第一，8×4 大型清障细分市场，市占率第一，4×2 主战类消防车，市占率稳居第一。燃气车销量同比大幅增长。公司将采取的重点突破措施是：持续提升燃气车市场份额，有效突破 470 以下马力市场，抢抓工程车热点区域市场以及新重产品实现增量。

3、公司半年度经营业绩大幅增长，下半年是否可以持续？

2023 年上半年公司累计实现重卡销售 60,925 辆，同比增长 23.2%；实现营业收入 201.9 亿元，同比增长 31.7%；实现归属于母公司净利润 4.9 亿元，同比增长 54.8%；基本每股收益 0.42 元/股，同比增长 55.6%。体现了公司经营质量的全面提升。下半年，公司将持续加大研发投入力度，提升产品竞争力；通过进一步细分市场，精准销售，推动高端高附加值产品持续上量，推动产品盈利能力的进一步提升。同时，进一步推进管控精细化，推进全员降本，降低成本费用，不断提升产品成本竞争力和盈利能力。

4、公司在新能源重卡方面今年上半年的销量情况如何？新能源市场下半年存在哪些机遇？管理层在新能源方面如何规划？

依托于重汽集团强大的研发实力，公司在新能源领域快速突破。2023 年上半年，公司新能源重卡销量同比增长近 70%。近期，公司新能源大单频出，体现了公司新能源产品已得到终端客户的认可。

在新能源市场，一是随着经济形势转好，基础设施建设增加，钢铁等行业通过切换新能源重卡实现绩效 A 类评级的动能将持续；二是一二线城市陆续发布新能源推广政策，城建渣土、水泥搅拌、市政环卫、城配物流未来 2-3 年仍是新能源化的重点领域；三是多式联运的发展将推动公转铁、转水，大宗货品长途公路运输减少，集疏公路物流市场机会凸显，也给新能源重卡带来机遇；四是商用车积分政策 2025 年正式实施，进一步加速新能源汽车推广。

公司新能源坚持“一主引领、两翼驱动”，以纯电动路线为核心，混动路线和燃料电池路线为支撑，多领域全面布

局。当前，新能源市场主要为纯电动，电机功率、电池电量、结构布局等同质化较为严重。我们基于对细分市场的深入理解，深挖客户需求和痛点，重点围绕产品的可靠性、操控性、经济性，开发定制化的深度贴合客户用车场景车型，充换电并举，持续打造有核心竞争力的差异化优势。下一步，公司将持续优化电驱桥产品，扩大产品优势，逐步实现全品系车型市场导入。

5、今年上半年重卡行业出口持续增长，公司出口情况如何？管理层对下半年出口趋势的预判？

2023年上半年，公司通过重汽国际公司出口产品同比增长40%以上，创造了历史最好水平。

随着欧美加息进程行将结束，全球经济面临新一轮刺激，新兴经济体市场需求边际面临改善，尤其是非洲主要经济体外汇短缺状况会转好，预计2023年下半年出口将延续上半年增长势头，未来1-2年将保持一定幅度增长，但是增速将放缓。随着国内竞争对手积极出海，海外市场的竞争也在加剧。

未来，公司将继续协助重汽国际公司不断丰富出口产品类型，提升海外营销及售后网络能力，加大海外市场拓展。

6、管理层认为智能驾驶的发展趋势如何？以及公司在智能驾驶方面有哪些布局？

商用车行业智能驾驶技术落地场景主要分为高速公路中的重卡干线物流和智慧港口、智慧园区、智慧矿山等封闭区域的自动驾驶作业类物流。主要参与方有商用车整车企业，智能驾驶科技公司，系统上游零部件供应链企业和下游物流客户企业。通过建立紧密生态圈形式，以项目方式开展新业态新业务的探索研究和示范运营。从技术和产品层面来说，生态圈相关公司基于人工智能、大数据、云计算和5G通讯等新技术赋能，通过在全新线控车辆平台集成智能驾驶系统，支持车辆实现智能驾驶能力，在减少驾驶员成本方面和智能驾驶技术节油方面显著降低物流企业的运营成本，从而为客户带来全新的增值价值。

目前，公司在两类场景（封闭区域低速物流、开放区域高速物流等）+两种产品（作业车辆产品、道路车辆产品）+两个技术平台（辅助驾驶、自动驾驶）全面布局，L1级、L2级驾驶辅助产品已批量生产和销售。未来，公司将协同集团公司的研发力量，开发、生产、销售智能驾驶重卡产品。

7、未来公司是否会提高现金分红比例，进一步回馈股东？

公司认为，现金分红是上市公司以实际行动积极回报广大投资者，向股东兑现收益的方式，也是展示上市公司价值创造和收益分享能力的有效路径。近几年，公司不断提升年

	<p>度分红比例，平均年度分红比例均在 30%以上，处于国内汽车上市公司前列。</p> <p>未来，公司将持续关注股东期望，综合考量市场环境、生产经营、现金流、未来发展资金需要等因素，平衡公司发展和股东最佳利益，继续保持分红派息政策积极稳健，在条件允许的前提下持续提高分红派息比例，给予股东满意的回报。</p> <p>8、公司莱芜智能网联（新能源）重卡项目的建设进展如何？</p> <p>公司智能网联（新能源）重卡项目的落地，成为具备数字化、自动化、模块化与柔性化等特点的新生产基地，全球先进的智能制造生产线、国际一流的产品工艺水平以及行业标杆式的数字化“灯塔工厂”，实现产品品质的跨越提升，打造国际一流品质的重卡，实现了企业从“制造”向“智造”的转变，能够高效满足客户小批量、多品种、定制化需求，为中国重汽制造水平迈向一流提供了强有力的支撑。</p> <p>自 2020 年项目启动以来，已经累计投入近 44.4 亿元。目前项目涉及的整车四大工艺，冲压线、焊装线、涂装线、总装（内饰）线等均已建成完善。</p> <p>公司今后还是主要围绕莱芜基地建设完善进行投入，主要涉及产线自动化、质量水平提升、环境保护和职工健康安全关怀、信息化水平提升等方面。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 1 日