

## 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：20240329

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	参与公司 2023 年度业绩说明会的线上投资者
时 间	2024 年 03 月 29 日 15:00-16:00
地 点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、董事长 王琛先生 董事、首席执行官（CEO、总经理） 赵尔相先生 董事 王军先生 董事、财务总监、董事会秘书 毕研勋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 港股中国重汽、中国重汽利润和每股收益均不同，具体是按什么比例划分的？国内中国重汽有计提减值，库存整车会在今年降价促销吗？常规如何处理？中国重汽和陕汽的合并进展如何？</p> <p>答：感谢您对公司的关注。</p> <p>1、中国重汽（香港）公司是在联交所上市的红筹股公司，为我公司控股股东，持股比例 51%。重汽香港专营研发及制造重卡、中重卡、轻卡等，及其发动机、驾驶室、车桥、车架及变速箱等关键零部件和总成，以及提供金融服务。我公司为在深交所主板上市的制造业公司，</p>

主要从事重型载重汽车、重型专用车底盘、车桥等汽车配件的制造及销售业务。

2、按照企业会计准则，公司存货跌价准备按存货成本高于其可变现净值的差额计提。公司结合市场实际情况，合理调整营销策略。

3、该事项由山东重工集团按照监管要求正常推进。

**2. 作为行业领先者，重汽的业绩一直都很优异。只是对于股东回报率在行业只处于中下游水平。1、每年的分红也是少得可怜。是公司基于后续有重大投资项目需要减少分红吗？2、公司似乎不注重市值管理，每年的营业额都远超市值，在A股都很少见。3、五年解决同业竞争快要到期，公司将作何动作？**

答：感谢您对公司的关注。公司近五年持续提升分红比例，回报广大投资者。今年分红比例已达50%。公司一直比较重视股东回报，未来公司将综合考量市场环境、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，以确定未来年度合理的分红比例。2024年3月公司对外披露了未来三年（2024-2026年）股东回报规划。同时，公司自上市以来，一直重视市值管理。

**3.1，重汽的产能，以及产能利用率分别是多少 2，重汽的重卡种类以及各自的产能，毛利率 3，海外布局情况，24年重点发展的市场有哪些，主要竞争对手有哪些，优势有那些？**

答：感谢您对公司的关注。

1、公司智能网联（新能源）重卡项目工业园区的生产线为柔性线，具备“数字化、自动化、模块化、柔性化”生产能力，具有国际一流的产品工艺水平，能够高效满足客户小批量、多品种、定制化需求。近年来产能利用充足，行业领先。

2、公司是有我国重型汽车工业摇篮之称的中国重型汽车集团有限公司旗下的重型车整车生产销售龙头企业。目前拥有“黄河”、“豪沃（HOWO）”等品牌及系列车型，覆盖牵引车、载货车、自卸车、搅拌车、专用车等各个品类。公司23年整车销售业务毛利率为6.45%。

3、公司依托中国重汽国际公司实现重卡出口，产品出口世界110多个国家和地区，连续十多年位居国内重卡行业出口首位。公司产品主要在非洲、东南亚等区域销售。公司在不断提升产品竞争力的基础

上，借助整个集团在海外市场全面领先的渠道、客户基础、市场口碑、配件服务网络、品牌影响力，产品出口销量实现快速增长。

**4. 公司利润大涨的同时，经营活动产生现金流金额较 22 年大幅度下降的原因。**

答:感谢您对公司的关注。主要原因是公司本年生产经营回款中银行承兑汇票占比有所增加所致。

**5. 1. 公司智能驾驶是自主研发的还是与其他公司合作的？与国内友商相比是否处于领先地位？ 2. 公司租赁市场里提到的人车物一体化运营，具体运营模式是什么？**

答:感谢您对公司的关注。

1、公司主要依托中国重汽集团进行研发。重汽集团在自动驾驶技术、智能车辆控制、车联网技术、驾驶行为大数据分析、智能汽车制造、智慧座舱等领域位于行业领先水平，核心软硬件自研率达到 100%。从推出国内首款智能重卡，到 L2+级智能驾驶重卡实现量产化；从单车智能，到构建智慧用车生态的车队智能管理；从 L4 级无人驾驶集卡完成全球首次整船作业，到实现智慧运输全场景覆盖，中国重汽集团始终走在商用车智能化道路最前沿。

2、您提及的第二个问题，请进一步明确您所提问题的内容。

**6. 2014-2023 年，公司研发支出累计约 35 亿元，研发支出对本公司的销售、毛利有哪些影响？**

答:感谢您对公司的关注。公司持续加大研发投入，推动产品更新换代，提升产品品质，满足不同客户群体的需求，从而提升销售额和市场份额。新产品的推出和技术创新也有助于提高产品的附加值，提升产品的竞争力，进而提高销售价格和销售利润。

**7. 2023 年公司重卡出口及天然气重卡销量及占比如何？**

答:感谢您对公司的关注。2023 年度公司累计实现重卡销售 12.8 万辆。公司产品的出口业务主要借助于重汽国际公司予以实现，2023 年出口占总销量 50%以上。自 2023 年 4 月启天然气重卡开始上量，在牵引车中天然气重卡占比持续提升。综合全年，其在牵引车中占比约六成。

**8. 1、23 年 Q4 毛利率、净利率的同环比均有明显提升，核心原因**

是什么？今年是否可持续？ 2、三月马上就要结束了，想请教下重卡行业及公司一季度的销量情况？

答：感谢您对公司的关注。

1、公司一是通过加快产品优化升级和结构调整，持续提升产品质量和产品竞争力；二是通过精准实施营销策略，深耕国内细分市场，在重点细分市场取得较好表现，产品出口依然保持较好增长态势；三是企业持续降本增效，助力盈利能力进一步提升。公司将持续提升治理水平和管理效能，全面推动企业数字化、智能化转型，提质增效，实现更高质量发展。

2、随着经济逐步复苏和国家各项稳增长措施落地，居民消费信心将进一步增强，预计重卡行业今年保持相对稳定的增长态势。根据公司目前的生产经营及销售总体情况来看，同比保持增长。

#### **9. 对 24 年行业发展的看法**

答：感谢您对公司的关注。随着经济逐步复苏和国家各项稳增长措施落地，居民消费信心将进一步增强，未来市场预期有望持续好转。一是中国经济体量带来的日常物流需求为商用车行业提供了强大的基础支撑；二是庞大商用车保有量带来的自然更新和“国四”限行政策的逐步实施给行业带来置换性增量；三是油气差价带来的燃气车结构性增量机遇仍将继续，燃气车需求将持续上升；四是新能源商用车技术逐步成熟，叠加整车成本下降，覆盖场景继续拓展，需求规模持续提升；五是海外需求仍将旺盛，新兴市场和发展中国家经济增长将为商用车需求带来稳定增量。总体来看，商用车行业需求将呈现恢复性增长态势。

#### **10. 公司对 24 年出口市场的预测**

答：感谢您对公司的关注。展望 2024 年，从国际形势来看，地缘政治紧张、高利率、高通胀、高债务的情况仍将持续，世界经济仍将处于低增长周期。2024 年重卡出口预计仍会维持高位。一方面是海外重卡市场需求持续增长，中国重卡出口独联体国家及亚非拉新兴国家市场具备可持续性；另一方面，中国重卡由高性价比向高端化升级，凭借产品与供应链优势，增强全球市场竞争力。重卡出口市场仍是有力支撑。

	<p><b>11. 请问对燃气车市场有哪些展望呢？</b></p> <p>答:感谢您对公司的关注。随着油气价差拉大，天然气重卡经济性优势突出。2024 年我们依然看好天然气重卡市场，随着北方供暖季结束以及气价的回落，天然气重卡还会有不错的表现。</p> <p><b>12. 出口的重卡多少是天然气重卡，多少是柴油的？</b></p> <p>答:感谢您对公司的关注。公司借助重汽国际公司实现产品出口。目前，出口的重卡车辆以柴油车为主。</p> <p><b>13. 请问贵公司的氢能源重卡和电动重卡的技术水平如何？燃气重卡今年销量如何？</b></p> <p>答:感谢您对公司的关注。公司借助于集团公司的资源优势，已在纯电、氢燃料电池重卡等方面实现较为完备的产品布局，并在部分应用场景实现销售。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 3 月 29 日