

潍柴动力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20190709-1

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	Ruffer (Asia) Limited Alex Barnett Ruffer LLP Ajay Johal
时间	2019年7月9日 9:00-11:00
地点	公司科技大楼会议室
上市公司接待人员姓名	刘同刚、李婷婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>来访者首先在公司会议室就关注问题与公司进行了交流，随后参观了公司展馆和二号工厂。交流主要包括：</p> <p>1. 近年来，公司在产品、业务和市场结构方面做了哪些调整？</p> <p>（1）产品结构：公司坚持全系列、全领域产品布局。拥有完整且丰富的产品线，实现了2L及以上排量的全覆盖，相关产品满足国六及非道路四阶段排放标准；近年来，农业机械、工业动力、工程机械及叉车等市场的动力总成产品逐渐发力。2018年非道路用发动机占总销量的比重提升至近30%，贡献逐渐加大。</p> <p>（2）业务结构：公司扎实推动液压动力系统和智能物流业务发展。近年来，公司国产化液压产品连年保持高速增长，相关产品在主流工程机械厂家配套顺利。凯傲和德马泰克整合顺利，协同性和互补性逐渐发挥，对公司的净利润贡献逐渐加大。</p> <p>（3）市场结构：在工程机械和农业机械市场有序推进“潍柴发</p>

	<p>动机+林德液压”的液压动力系统；工业动力尤其是大缸径产品受到市场的认可；充分把握“一带一路”战略发展机遇，公司在印度、泰国、白俄罗斯、俄罗斯等市场加速渗透，相关本土化工厂逐渐落地；确立重点开拓的东南亚、南亚、中东北非、中北亚等四个“家门口市场”，动力总成协同出海渐显成效。</p> <p>2. 公司如何看待重卡行业发展趋势以及公司相关业务情况？</p> <p>（1）行业发展：近年来，国家鼓励并出台相关政策加速国三重卡淘汰和国六标准升级，推动行业加速更新换代；重卡用途越来越多元化，广泛应用于各行各业，物流类重卡占行业总销量比重提升并成为主流，有效降低行业销量的波动；同时，随着“一带一路”的逐步深入，重卡出口逐步提速。因此，重卡行业销量或将继续维持高景气度运行。</p> <p>（2）公司情况：一直以来，公司坚定不移加大研发投入，致力于为客户提供最具成本、核心技术和品质三个核心竞争力的产品，目前国六排放标准产品准备充分且具有领先优势，有助于公司提升市场份额；公司凭借“发动机+变速箱+车桥”动力总成成为陕重汽提供强大支撑，陕重汽竞争力和市场份额的提高同样提升了公司重卡发动机市场份额。</p> <p>3. 目前公司新能源业务发展情况？</p> <p>新能源是公司重要战略板块之一，公司将围绕“2020-2030”战略，加速新能源业务战略落地。</p> <p>公司高度重视新能源业务布局，持续加大研发投入，持续提升技术水平，致力于引领行业发展。目前已承担国家新能源汽车重点专项——燃料电池发动机及商用车产业化技术与应用项目，以及多个山东省新旧动能转换重大项目，正在加快产品商业化和工程化落地。同时，公司已投资加拿大巴拉德动力系统有限公司和英国锡里斯动力控股有限公司，加速布局氢燃料电池和固态氧化物燃料电池。</p>
附件清单(如有)	
日期	2019年7月9日