

## 潍柴动力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20190108

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 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	东北证券股份有限公司 李恒光
时间	2019年1月8日 13:30-15:30
地点	公司科技大楼会议室
上市公司接待人员姓名	崔效广
投资者关系活动主要内容介绍	<p>来访者在公司会议室就关注问题与公司进行了交流。交流主要内容介绍：</p> <p><b>1. 公司如何看待重卡行业未来发展？</b></p> <p>重卡行业将继续保持高景气度发展。主要原因包括：</p> <p>（1）基建投资持续增长，“一带一路”基础设施建设、自贸区建设增多，工程车需求逐步回暖。</p> <p>（2）环保政策趋严、国三车辆限行、超载超限治理等政策影响，加快重卡更新换代和排放标准升级。</p> <p>（3）庞大的经济总量、电商物流规划出台、物流业快速发展等对重卡尤其是高效标载物流重卡的需求提升，大排量、大功率需求增大。</p> <p><b>2. 凯傲集团对公司利润贡献及未来发展</b></p> <p>（1）近年来，伴随着凯傲自身业务的稳健增长，财务表现更加优化，以凯傲、德马泰克为主题的智能物流业务板块利润逐步释放。2018年上半年凯傲对公司的归母净利润贡献约为3.9亿元，同</p>

比增长 39.3%。

(2) 凯傲拥有 130 万辆叉车保有量，德马泰克拥有 6000 家客户。庞大的客户群体和数据库、先进的融资租赁模式、完善的售后服务使其对叉车和自动化物流市场的理解更深入。同时，凯傲 43% 的收入来源于后市场服务。未来，凯傲稳定增长的业绩有效平衡补充公司的整体业绩。

(3) 凯傲叉车定位于中高端市场，随着非道路四阶段排放标准升级以及电动叉车需求提升，凯傲将率先受益。

### **3. 公司如何开拓非道路用发动机市场？**

大力发展工业动力、工程机械、农业机械等非道路用发动机是公司的重要战略之一，不断完善公司业务结构，规避周期性波动。

(1) 经过近几年的研究开发和沉淀积累，公司非道路用发动机技术和产品储备丰富，具有较强的竞争力。

(2) 公司将不断加大与徐工、龙工、临工等战略客户的合作。“林德液压+潍柴发动机”的液压动力系统将协同开拓工程机械市场。

(3) 公司大缸径发动机产品近年来保持较高增长，2018 年上半年销售一千余台，同比增长 2.3 倍。未来将依靠可靠稳定的产品品质和周到完善的售后服务，加速开拓工业动力等大缸径发动机市场。

### **4. 林德液压业务进展及未来发展**

(1) 工程机械市场的持续复苏为积累多年的林德液压和公司工程机械用发动机提供巨大机遇，“潍柴发动机+林德高压液压”的液压动力系统将共同开拓，共同受益。

(2) 公司在工程机械领域耕耘多年，客户资源丰富、基础牢固，通过前几年配套，目前液压产品品质深受客户信赖。产品销量每年保持翻番增长，2018 年上半年主流客户订单近 60%；通过与徐工、龙工、山推等战略客户深度合作，林德液压将同时受益于市场复苏和份额提升，实现快速发展。

(3) 林德液压新工厂正在建设，全系列国产化产品正在研发，全生命周期的售后服务网络逐步完善，将为林德液压加速拓展提供

	支撑。
附件清单（如有）	
日期	2019年1月8日