

证券代码：600166

证券简称：福田汽车

编号：临 2022-056

## 北汽福田汽车股份有限公司

### 关于业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

北汽福田汽车股份有限公司(以下简称“公司”)于 2022 年 5 月 7 日(星期六)15:00-16:00 通过电话会议的方式召开了业绩说明会，现将说明会召开情况公告如下：

#### 一、说明会召开情况

公司于 2022 年 4 月 27 日在上海证券交易所网站（www. see. com. cn）及指定信息披露媒体披露了《关于召开业绩说明会暨问题征集的公告》（公告编号：2022-047）。

2022 年 5 月 7 日（星期六）15:00-16:00，公司董事、总经理武锡斌先生（董事长常瑞先生因重要公务未能出席），副总经理、财务负责人李艳美女士，董事会秘书龚敏先生，独立董事谢玮先生、王文伟先生，新能源业务副总裁秦志东先生，营销副总裁刘旭光先生，财务总监李庆华女士，董事会办公室主任、证券事务代表陈维娟女士及相关人员出席了本次业绩说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，对投资者普遍关注的问题进行了回答。

#### 二、基本情况介绍

2021 年全年商用车市场总销量为 479 万辆，同比下滑 6.6%，公司实现销售 65 万辆（含欧曼产品），同比下降 4.4%，实现营业收入 550 亿元，同比减少 4.8%，虽然销量和营业收入均出现同比下滑，但是仍然跑赢大盘，市场占有率同比提升 0.3%，稳定保持了商用车销量第一的位次。

公司 2021 年实现利润总额为-49.49 亿元，其中涉及北京宝沃相关事项对公司 2021 年利润总额的影响共计约为-52.91 亿元，扣除上述宝沃事项相关因素影响后，公司利润约为 3.42 亿元，与上年同期相比，减少约 14.88 亿元。主要影响因素为：①大中客销量减少，影响利润同比下降；②合、联营企业投资收益同比下降，影响利润同比减少；③上期处置冲压业务、河北雷萨进行股权重组，影响利润同比减少；④本期计入损益的

政府补助较上年同期减少，影响利润同比减少。

2022 年一季度商用车市场总销量 96.5 万辆，同比下滑 31.8%，公司实现销量 14 万辆（含欧曼产品），同比下降 30.8%，但市场占有率同比提升了 0.18%。公司实现营业收入 124 亿元，同比减少 21.9%，利润总额为 1.45 亿元，减利约 2.3 亿元，主要原因为销量同比下降，影响利润同比减少；合、联营企业投资收益同比减少，影响利润同比减少。

### 三、投资者提出的主要问题及公司回复情况

#### 1、受到疫情冲击，公司对下游各主要细分市场如何评估？公司应对情况如何？

答：一季度由于受到各地疫情散发、防控加严的影响，商用车市场的表现明显低于预期，尤其是对中重卡等干线物流市场影响尤为严重，重卡市场销量同比下滑 56.4%，中卡市场销量同比下滑 41.6%，轻微卡和客车市场影响相对较低。

针对疫情冲击，公司进行了系统部署和安排：

1) 聚焦重点区域和重点客户，调整产品策略和市场营销策略，提前与目标客户做好沟通，及时了解客户需求，第一时间抢抓订单，实现线索的快速转化。

2) 价值链各环节提前做好准备和应对，一是保证生产厂区疫情防控，二是做好长周期零部件的前置储备，三是通过多种方式确保将整车发运的影响降到最低。

针对主要的产品业务，制定了应对策略：

重卡：紧抓疫情后中短途运输和基建开工的市场机会，充分利用欧曼银河、行星等新产品优势实现市场增量；继续借助 AMT+500PS 以上大动力，持续打造差异化竞争优势；新能源重点聚焦渣土、钢厂、矿山及港口四大场景，整合集团资源，实现销量大幅提升。

轻卡：新蓝牌法规带来市场需求向黄牌和标准蓝牌发展，通过现有产品调整满足重载用户转向黄牌轻卡的需求，通过新产品欧马可 X、奥铃 M、时代 S 满足标载产品需求，利用福康和欧康动力组合优势，既有优势再造优势，进一步提升市占率。

微卡：今年纯电动、V1 年度型、气体机等产品将陆续到位，下一步重点做好新型重点产品的市场推广，推进网络精细化运营，围绕基盘客户，做好客户关系维护，确保销量增长。

海外：充分抓住海外市场的增长机会，利用公司产品线宽、产品资源丰富、销售和售后网络覆盖度大、海外 KD 工厂优势多的优势，做好核心零部件保供和海运安排，全面扩大海外市场销量，结合一季度情况，全年有望实现 50%以上的增长。

其他：包括客车、轻客（VAN）、皮卡等产品，也都做出了相应的产品调整和营销策略安排，保证占有率稳中有升，同时实现利润同比上升或减亏。

2、福田汽车年报上陈述未来风险时，提到“未来 3-5 年行业可能面临回调、销量萎缩风险”。请问，未来 3-5 年，中国商用车、重卡两大行业销量预计有多大幅度的回调？特别是重卡行业，未来 3-5 年需求会回调到 80 万辆以下吗？到哪一年，商用车、重卡行业需求会逐步回升？

答：商用车行业具有明显的周期性，一般为 5-7 年，“十四五”期间将进入回调及稳定期，商用车总量预计将保持在 400-450 万辆之间，其中重卡将保持在 80-100 万之间。2022 年受到疫情反复、经济增速放缓、油气价格上涨、芯片短缺等因素叠加影响，商用车市场表现低迷，预计全年销量在 400 万辆左右，这将是下行回调期的最低。从 2023 年开始，随着疫情后经济恢复增长、乡村振兴、统一大市场建设、减税降费等利好政策的深入推进，以及双碳战略、蓝牌新规、商用车新能源积分和四阶段油耗政策的拉动，商用车市场将重回上行通道。

3、今年全年重型 AMT、轻型 AMT 是如何规划的？奔驰重卡将在什么时候上市？

答：AMT 重卡是福田联合采埃孚在中国市场引导出来的，欧曼 AMT 重卡仍将保持至少 30%以上的占有率，随着 AMT 需求的增长，福田和采埃孚的重型变速箱合资公司产能将达到 10 万台以上；轻型 AMT 是福田主导与采埃孚和马瑞利联合开发的，匹配轻型 AMT 的轻卡将于今年底上市，明年一季度大批量投放，将会像重型 AMT 一样引领轻卡 AMT 市场的发展。

奔驰重卡项目进展顺利，预计四季度上市，奔驰重卡将有两个系列，分别搭配奔驰动力和康明斯动力，与现有欧曼重卡实现双品牌运营，两个品牌分工协作，全面覆盖进口车、国内高端和中端的市场需求。

4、请公司展望一下上半年业绩情况？

答：根据上交所的相关规定，上市公司不能提前对公司业绩做出预测，因此我们对上半年商用车行业的总体发展趋势做一个判断。整个商用车市场能不能有所恢复，主要还是要看疫情控制的情况，按目前的情况判断，一季度商用车销量为 96.5 万辆，预计二季度会略好于一季度，其中：4 月份需求端受疫情的影响非常大，单月商用车销量达到了近 15 年的最低点，预计 5、6 月份随着疫情初步得到控制，被抑制的市场需求将会逐步释放，预计二季度商用车市场销量在 100 万辆左右；下半年随着防疫形势的进一步好转，更多稳增长举措出台，商用车市场趋势将会有所好转，将会好于上半年。

5、2021 年，不少商用车企业承受着芯片紧缺的压力。未来几年，商用车行业芯片紧缺的风险会一直存在吗？是否有可能国产芯片替代？

答：短期来看，芯片供应的风险和不确定性依旧会存在，对此公司一方面会加强高层领导与芯片企业战略沟通并提前进行储备，另一方面也会加速推进国产化芯片验证及装配比例，因此目前公司受芯片影响相对较小。关于国产芯片对进口芯片的替代，将需要一个过程，从节奏上看将会从车身控制器和多媒体控制芯片开始，逐步向动力控制和底盘控制芯片进行覆盖。

#### **6、公司剩余的亏损业务如何减亏，扭亏的安排是怎么样？**

答：公司在减亏、扭亏以及降本增利方面，做出了详细规划和具体安排：

目前公司的亏损业务主要集中在欧辉、皮卡和发动机业务上。

欧辉业务：做了三个方面的调整，一是加大客户订单开发力度，今年海外客户订单、战略客户订单增量很大，全年预计总量将超过 5500 台；二是利用今年订单充足的机会将制造资源和生产组织形式进行最优化匹配，大幅降低制造费用；三是欧辉广东工厂协调政府收回，已经在 2021 年 10 月底完成了资产交割，今年欧辉客车的负担大幅减轻，预计今年将会实现扭亏为盈。

皮卡业务：公司对皮卡业务的品牌架构、组织机构和业务流程进行了全面的调整，加大战略投入力度的同时严控管理和运营成本，今年将进一步加大海外市场的布局和推广，明年年初全新皮卡平台将上市投放。

发动机业务：全面聚焦欧康业务，欧康 2.0、2.5 动力借助新蓝牌法规实施的契机，依靠公司轻卡的规模优势迅速上量。

在运营层面：主要采取两个方面措施，第一是在价格管理上，根据市场节奏将原材料上涨的压力部分传递到市场上，公司具有优势的轻卡和新能源产品都进行了价格上调；第二是启动利润防御机制，对营销费用、制造费用、一般管理费用等进行目标分解和控制。

#### **7、在国家双碳战略下，商用车企业面临的最大的挑战是什么？以后有些商用车企业是否会需要花钱来买碳指标？福田是否已有相关的具体规划？**

答：我国国内汽车总保有量约为 3.02 亿辆，其中商用车占比约 11%，但商用车二氧化碳排放量占汽车碳排放总量的 56%，因此商用车领域实现减碳对于我国减碳目标的实现至关重要，交通运输部明确提出 2028 年全国交通运输行业要实现碳达峰，因此商用车企业确实面临着巨大的挑战。

企业要想达到减碳目标，一是要通过多元化技术路线实现从传统能源产品到新能源及节能产品的转型；二是要通过节能工艺技术及绿色能源的应用实现生产制造端的减碳。

对于那些碳排放量较大、技术转型较慢的车企，在未来双碳目标的压力下，如果不能及时做出调整，在一定阶段内通过购买碳配额将是不可避免的。

对于公司来说从两个方面进行了规划安排：自 2003 年起就启动新能源商用车的研发，目前已形成重卡、中卡、轻卡、专用车及客车等全系列新能源产品，今年又补充了中、小 VAN 和微卡电动产品；另一方面，通过节能低碳工艺的应用实现生产制造端的节能减碳，我们制定了公司级的精益用能管理制度，来实现公司全方位的节能减碳。

**8、年报披露后，我看到公司在年报中首次提出来，要围绕市占率和利润率两个核心指标全面提高发展质量。公司同时实施市占率和利润率的双考核，这个是很不容易的，尤其是现在很多企业只重视收入不重视利润。我想请教一下从公司角度来看，应该怎样使员工和股东利益更加一致？公司在员工持股，包括回购这些方面，有哪些具体措施？**

答：现在很多汽车企业陆续实施了回购及员工持股项目，包括上汽、吉利、长城、比亚迪等企业。公司从 2020 年开始实施为期三年的员工持股计划，2020、2021 年已经实施完毕，后续会按董事会审批的计划持续推出。

**9、请简单提炼一下公司在十四五期间最主要的业务增长点有哪些？**

在十四五期间，公司最主要的业务增长点有两个，分别是新能源和海外出口市场，我们将在保持传统产品整体市场地位稳步提升的基础上，重点在这两个方面实现增长。

在新能源方面，公司判断到 2025 年，新能源商用车的渗透率将会达到 15%左右，总量在 50-60 万台之间，公司按照 20%的市占率目标，新能源车销量将超过 10 万台。为此，公司在新能源产品规划和开发方面，在新能源核心技术和模块资源方面，在业务机构和商业模式方面，都进行了战略布局和安排，将会有力地支持目标实现。

在海外业务方面，中国去年出口总量突破 200 万量，其中商用车出口 40 多万辆，可以说 2021 年是中国汽车走向海外的元年，中国汽车产品从性能、质量、成本方面具有一定综合优势，在新能源和智能化方面还具有一定的领先优势，海外出口市场将进入增长期。公司的海外业务基础很好，有 1000 多人的团队，网络覆盖 110 多个国家和地区，有 20 多个海外 KD 工厂，截止去年已经连续 9 年实现商用车出口第一。今年将进一步加大海外投入，尤其是海外核心市场的产业化投入力度，明年将挑战 10 万台目标。

公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢。

提请投资者注意投资风险。

特此公告。

北汽福田汽车股份有限公司

董 事 会

二〇二二年五月九日