

潍柴动力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210331

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	以视频会议、网络直播、电话会议的形式举行的公开会议，受众面较广
时间	2021年3月31日 10:00-11:00
地点	分别在济南、西安、香港设置会场
上市公司接待人员姓名	董事长兼首席执行官 谭旭光 董事、执行总裁 袁宏明 董事、执行总裁 严鉴铂 副总裁 胡海华 财务总监兼公司秘书 邝焜堂 董事会秘书 王 丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>潍柴动力2020年度业绩发布会于2020年年报披露日2020年3月31日以视频会议、网络直播、电话会议的形式举行。会议召开前，公司披露《关于举行2020年度业绩发布会并征集投资者问题的公告》，详细说明参会方式并征集了投资者关注问题。</p> <p>在年度业绩发布会上，围绕公司2020年度财务和经营表现、发展前景以及投资者关注问题，公司管理层与参会者进行了充分交流和沟通。交流内容主要包括：</p> <p>1. 2020年业绩情况及2021年度1季度情况</p>

2020 年实现归母净利润 92 亿，同比增长 1%。公司作为国际化跨国集团，海外收入占比能到 30%-40%，主要业务集中于欧美国家。受欧美国家疫情影响，2020 年海外企业销售收入有所下降，利润也有下降，但运营得很好，没有出现亏损。剔除海外业务，国内业务实现同比增长。

公司已经披露《2021 年第一季度业绩预告》，一季度公司各项业务全面发力，大幅增长，归母净利润预计同比增长 40%-60%。

2. 2030 年前碳达峰会给公司带来什么影响？

碳达峰是中国向全球做的承诺，企业不存在讨价还价的问题。特别是潍柴动力作为行业龙头企业，更应该有责任担当。这也将倒逼内燃机行业节能减排关键核心技术升级，潍柴动力有责任为社会节能减排做出贡献，并发挥出在全球行业强大的技术领先优势。

不仅在传统能源上走向世界一流，公司也全面布局“燃料电池+混合动力+纯电动”多种技术路线齐头并进。

潍柴动力 2025 年前将形成 200 万台的柴油机生产销售能力，通过节能减排先进技术的导入，形成公司自主可控的技术优势，让中国重型卡车的动力总成牢牢掌握在自己手里。

3. 潍柴动力重型商用车柴油机突破 50%热效率引发全球行业关注，这能给客户带来什么价值

2020 年 9 月 16 日，潍柴发布了全球首款热效率突破 50%的商业化柴油机。举例来说，就是一辆总质量 49 吨的重卡行驶 1 万公里，可节省 1500 元油费。如果这辆重卡每年行驶 30 万公里，可节油 4-5

万元，6 年节省下来的钱就可以再买一辆新车，将给客户带来巨大的价值提升。

4 . 潍柴动力在装备制造业中的研发投入占比是非常高的，这么高的研发投入会不会影响为股东创造利润价值？

近 5 年，潍柴动力累计研发投入超过 300 亿元。2020 年研发投入占比达 4.2%，是装备制造业中最高企业之一。高研发投入不仅不影响为股东创造价值，而且会为股东创造持续、稳定的回报。

2019 年 5 月 24 日，李克强总理视察潍柴动力，董事长谭旭光先生给总理提出了研发费用加计扣除由 75% 提高到 100% 的建议，今年已纳入总理政府工作报告，特别强调制造业企业将享受这一政策。

从潍柴动力 10 年发展来看，正是持续加大研发投入储备了一大批技术和产品，在不同时期，随着国家法规的不断变化和提升，及时将准备好的产品导入到市场中去，实现了潍柴动力稳定、健康、持续发展。

5 . 2020 年陕重汽市场份额有所下滑的主要原因是什么？今年目标是什么？

陕重汽 2020 年销售重卡 18.1 万辆，同比增长 16.4%；实现净利润 15.3 亿元，同比增长 20.9%。利润增速大于收入增速，实现高质量的盈利增长。

2020 年市占率下滑主要受疫情影响产能不足，下半年开始份额已有所回升。2021 年目标销售重卡 20 万辆，市场份额超 15%。

6 . 法士特及其 AMT 情况

2020 年，法士特销售变速箱 118.6 万台，同比增长 18.4%；实现净利润 15.5 亿元，同比增长 16.9%。

法士特在变速箱市场常年保持市场份额第一，具有绝对优势的龙头地位，AMT 产品已经过多年研发储备，产品竞争力强。与竞品相比，公司拥有性价比更高、服务网络健全、本地化生产等多种优势。2021 年法士特正规划提升产能。

7 . 公司战略布局氢燃料电池空压机业务初衷

氢燃料电池电堆是燃料电池发动机的“心脏”，空压机也是燃料电池发动机的关键核心部件，是燃料电池发动机的“肺”。瑞士飞速集团是百年企业，其空气轴承和涡轮技术国际领先。公司将通过掌握氢燃料电池发动机关键核心部件的技术，在中国落地工程化，大幅度降低成本。

8 . 云时代和 5G 的到来，会给潍柴动力带来哪些利好？

随着云时代和 5G 的到来，全球 5G 网络和数据中心建设发展迅速，将给中国高速大缸径大功率发电机组带来每年 50 亿元市场空间，过去我国长期引进欧美国家品牌，潍柴动力已经完成大缸径发动机的全系列产品布局，并已大规模进入市场，可以全面替代进口品牌。

全球大缸径发动机的市场空间为 14 万台，中国市场超过 3 万台。潍柴动力相关产品 2025 年销量目标 2 万台。

9 . 分拆子公司火炬科技上市的原因？

公司拟分拆子公司潍柴火炬科技股份有限公司上市，该子公司传统的火花塞业务每年利润 8000 万到 1 亿左右，形成国内、国际和海外市场三个三分之一的业务布局。

通过上市实现向科技创新转型，打造集团先进陶瓷技术高地，尤其是突破氮氧传感器关键技术，摆脱高端传感器对进口产品的长期依赖，形成新业务增长点；储备固态氧化物燃料电池核心陶瓷技术，对固态氧化物燃料电池业务形成有力支撑。同时，上市后将进一步优化治理结构、创新生态机制，实现对高端科技人才及管理层的持股。

10 . 林德液压业务概况

林德液压的优势在于其聚焦 20 吨级以上挖掘机等工程机械市场，500bar 以上的高压液压技术全球领先。公司的优势在于液压动力系统，通过控制系统的匹配优化，同等作业效率下油耗降低 15%。同时，依靠潍柴动力的强大服务网络资源，为液压系统的客户提供增值服务。

中国工程机械高端液压市场基本依靠进口。林德液压现已批量进入市场，中国挖掘机行业 2020 年销量 33 万台，其中 20 吨级以上 12 万台，20 吨级以下 21 万台。潍柴动力在立足大功率段挖掘机市场的同时，将充分利用高端液压的品牌及规模优势，往下延伸占领中小功率段的挖掘机市场。

潍柴动力液压动力总成的核心是控制系统一体化整体解决方案提供商。在竞品中，做液压的都没发动机，做发动机的都没液压，

而潍柴动力有液压+发动机的液压动力总成。

11 . 潍柴集团已完成雷沃重工的收购，将给潍柴动力带来什么好处？

潍柴动力将发挥电控、新能源、无人驾驶等新科技优势，与雷沃高效协同，突破我国农业装备行业“大而不强”的局面，推动我国农业装备转型升级，迈向智能化、高端化，为智慧农业建立核心竞争力。同时，给潍柴动力带来又一个成长性的细分市场，10万台发动机配套空间。

CVT 液压动力总成是高端农业装备的必选项，是农业装备自动化的未来趋势。欧美国家大马力拖拉机 CVT 渗透率近 50%，国产替代空间大，未来将全面替代进口。目前，潍柴动力已开发首款完全自主知识产权的拖拉机 CVT 系统，240 马力产品已进入小批量市场验证，年底大批量推向市场。首款 340 马力 CVT 动力总成配套雷沃高端拖拉机，将于 2021 年上半年下线。

同时，将从 250 马力向 150 马力延伸，充分利用法士特重型车用变速箱的制造优势，推动法士特向农机等市场延伸，进而形成多元化的产业结构。

12 . 德国凯傲是全球领先的智能物流领导者之一。2020 年德国凯傲虽然收入有所下滑，但订单逆势增长。请问德国凯傲济南工厂现在进展情况如何？

尽管全球疫情对德国凯傲集团 2020 年业绩有一定影响，但仍然表现强劲，特别是旗下美国德马泰克增长超出预期，推动德国凯傲

四季度收入同比实现了正增长。总订单额同比增长 4%至 94 亿欧元，创历史新高。其中美国德马泰克订单额 37 亿欧元，同比增长 32%。2021 年预计收入 91.5-97.5 亿欧元，同比增长 10%-17%。

凯傲济南工厂已于 2020 年 10 月开工建设，预计年产 4 万台叉车。一期工程预计将于今年 11 月完工，届时年产能将达到 2.6 万辆。

近期凯傲股价屡创新高，最高达 83 欧元，反映出欧洲资本市场对凯傲发展的高度认可。

13 . 潍柴动力在下一轮重卡行业下降中将如何应对？

公司用 15 年时间着力推进三大结构调整：产品结构、市场结构、业务结构。目前，对重卡行业的依赖度大幅降低，结构性调整的成效显著。

未来新业态的业绩贡献及占比将明显增加，尤其是大缸径发动机、液压和 CVT、新能源及智能驾驶等战略新兴业务。

14 . 本次非公开发行 A 股股票的目的是什么？

募集资金用途包括：燃料电池产业化相关业务投资 20 亿，液压和 CVT 动力总成相关业务投资 30 亿，大缸径产业化相关业务投资 30 亿，H 平台高端发动机项目相关业务投资 40 亿。同时，不排除在欧美经济下行时，开展新一轮战略资源的并购。

15 . 国六及非四实施，给潍柴动力带来什么挑战？

国六和非道路四阶段对技术研发和服务能力提出更高要求。竞争格局将向头部集聚，潍柴动力作为行业龙头，将全面受益。

得益于 10 年 300 亿元研发投入，潍柴动力从 2L 到 15L 全系列

道路用发动机已全部准备完毕；非道路四阶段产品今年年底全部完成，不影响 2022 年 12 月 1 日非四的实施。

16 . 收购盛瑞 8AT 的目的是什么？未来是如何规划的？

2020 年 8 月，潍柴动力完成对盛瑞传动的战略重组，打造“潍柴轻型发动机+8AT(8HT)变速箱”轻型车动力总成，重点配套皮卡、轻卡等市场。未来，将率先在中国重汽皮卡、轻卡等轻型商用车导入 8HT 混动变速箱，满足第四阶段油耗标准，成为潍柴动力新的业务增长点。

17 . 轻卡行业有新的法规变化指导意见，这会给潍柴动力带来什么机会？

公司紧跟国家法规变化，产品储备丰富。针对蓝牌轻卡领域，形成全系列的 2L、2.3L、2.5L 产品线。其中，在轻卡超载治理背景下，新 2.5L 及以下产品预计带来 15-20 万增量。

针对黄牌轻卡，公司也有 3L、4.1L、4.6L 充分的产品布局。公司根据法规变化，全系列产品已经大量的投放了市场，展示出优势。所以轻卡治超法规变化对潍柴动力是巨大的利好。

18 . 如何看待天然气发动机未来的发展趋势？

天然气重卡是行业重要组成部分，近年销量增长快，2020 年在牵引车中份额占 18%。天然气重卡具有清洁环保优势，与柴油机相比更容易满足国六排放标准，符合当前低碳环保的要求。实施国六以后，国六柴油成本提高，与柴油机相比，天然气发动机经济优势明显，气耗成本比柴油机低 10-15%。

	<p>潍柴动力天然气发动机市场优势明显。全新升级的天然气发动机已经准备就绪，功率覆盖 350-580 马力，产品竞争力全面提升。</p> <p>19 . 国家治超限载政策的常态化将给潍柴动力发动机业务带来什么机会？</p> <p>治理超限超载利好潍柴动力发展。主要体现在单车运力下降、车辆需求总量增长，潍柴动力各机型实现了均衡增长。</p> <p>公司形成了产品集群，组合竞争，更好满足产品多元化需求：</p> <p>WP10.5H 与 WP10H 形成产品集群，成为市场爆款，供不应求。WP7/8、WP9H 产品集群同比增长 80%，在自卸车、搅拌车、港口牵引车市场组团竞争，成为最大亮点。</p> <p>最新一代 WP6H、WP7H、WP8H 即将上市，在 6-8 升市场形成最强产品组合。</p> <p>轻卡新法规实施后，WP4.6N、WP4.1N 产品集群适应黄牌轻卡动力需求，2020 年同比实现翻番增长。</p> <p>新的 2.5L 发动机即将上市，与 2.3L 发动机形成组合，满足蓝牌轻卡动力需求。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 3 月 31 日