

证券代码：000800

证券简称：一汽解放

一汽解放集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中银证券资产管理部、中融基金、中欧基金、招银理财、招商基金、长盛基金、永安国富、银华基金、兴银理财、信诚基金、西藏合众易晟、天弘基金、泰达宏利、慎知资产、深圳国投、尚诚资产、上海中域投资、上海农商行、上海行知创业、上海顶天投资、平安资管、平安基金、鹏扬基金、鹏华基金、诺德基金、南方基金、盈峰资本、嘉实基金、汇丰晋信、华夏基金、高信百诺、上海塔晶、泓德基金、国信自营、广发基金、光大保德信、工银瑞信、工银安盛、富国基金、东证自营、东方证券资管、淡水泉、大家资产、创金合信、宝盈基金、国联证券、广发证券、瑞银证券、申港证券、Trivest、Splenssay Capital Limited、Ruifeng Securities、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、MIGHTY DIVINE、LyGH Capital、Knight investment 、 Kenrich Partners 、 Haitong International、Golden Nest、Cathay Life、3W Fund
时间	2021年4月6日 10:30—11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 胡汉杰；副总经理 欧爱民；销售公司党委副书记 董昕；财务控制部部长 司玉琢；F事业部部长 王景晟；董事会秘书 王建勋；战略管理部主任 季建
投资者关系活动主要内容介绍	董事长胡汉杰先生首先向投资者简要介绍了公司经营情况，随后与投资者开展沟通交流，主要内容如下： 一、公司经营情况

2020年，尽管国内经济受新冠疫情、中美贸易摩擦等影响出现了一定幅度下滑，但受“国三淘汰”、“治超趋严”以及基建投资等多重因素的拉动，商用车全年产销量大幅增长，创历史新高。公司实现中重卡销售39.45万辆，较上年同期增长38.69%，市场占有率22%，公司的重卡销量已连续五年行业第一，中重卡销量连续四年行业第一，单一品牌重卡销量连续三年全球第一，牵引车销量连续十五年行业绝对领先。轻型车销量连续五年实现高速增长。

研发方面，以“技术领先、首创体验、集成创新、强化应用、协同高效”为指引，公司构建了从前瞻技术、发动机、变速器、车桥到整车的中国最为强大和完整自主研发体系。同时公司设有国家重点实验室、院士、博士后工作站，拥有技术创新、性能开发、精益设计、试验试制、试验认证五大核心能力，打造了低碳化、电动化、智能化、信息化、高品质即“四化一高”五大技术平台，是掌握世界级整车及三大动力总成核心技术的商用企业之一。公司以长春为全球研发总部、在青岛设立科创中心，具备轻、中、重型卡车产品研发能力；在无锡大连设有发动机研发基地；在奥地利斯太尔设立了前瞻技术研发部门，形成全球研发布局。2020年研发投入28.64亿元，占2020年营业收入的2.52%。

营销方面，公司坚持以客户价值为导向，率先建立了功能完备的营销服务体系，由经销商、服务商、备品中心逾2,000家组成的解放营销服务网络遍布全国200余个地级市，全国平均服务半径50公里，处于行业领先水平，为用户提供24小时全天候高效、优质服务。

供应链方面，公司致力于整合全球优质资源，来自近千家优秀供应商的成熟产品，为解放卡车的高可靠性提供有力保障。当前公司主要车型的发动机、变速箱、车桥三大总成以自主生产为主，并与国内外领先企业建立紧密合作关系；其他相关核心零部件通过战略合作、合资合作等方式，深化与国内外

优秀供应商合作，以满足市场需求。近年来，公司陆续与华为、大陆、克诺尔、京东、智加等国内外顶尖企业签约成为战略合作伙伴或成立合资公司，通过推进资源网络优化、体系能力提升，向世界一流的供应链竞争力快速迈进。

在新趋势和新业态方面，解放公司按照“四化一高”技术战略指引，进一步加强低碳化、信息化、智能化、电动化、高品质的，重点推进科技规划纲要落地，持续提升“创领三途”技术品牌影响力；全面开展基于场景及产品包的市场洞察及新商业模式设计，探索和完善新业务运营及发展模式，加速新业态落地。推进车联网平台和生态建设，强化基础数据服务与平台对接，加快车联网数字化转型；持续推进与合作伙伴的深度合作，开拓产业链新合作伙伴，加速推进关键零部件布局，打造“车-场景-平台”安全稳定可靠的物流运输解决方案。

2021年，公司将继续围绕“哥伦布智慧物流开放计划”，向智慧交通运输解决方案提供者的转型，努力建设成为“世界一流”的商用车企业。公司按照“围绕一个目标、聚焦一条主线（产品），坚持双轮驱动（变革与创新）、打赢五大战役（国六领先、质量提升、开源节流、制造升级和海外突破）”的总体思路开展各项重点工作。

二、交流环节主要内容

1、问：公司对2021年及未来4-5年重卡行业的展望如何？

答：近几年，国内中重卡市场需求强劲，2020年更是创出历史新高。2021年，预计国内中重卡市场总需求量有望达到140万辆，未来几年的竞争将带来行业的整合。总体来看，中国仍将是全球第一大商用车市场，解放将把握商用车市场发展带来的机会。

2、问：2021年公司对AMT产品如何规划？

答：目前公司已在AMT产品上做了长远布局，主要包括：
(1) 领畅版AMT：控制系统和变速箱主体融合，是目前全球先进的一体化变速箱，今年已投产上市，预计市场会有较好表

现；(2) 自主 AMT：目前市场表现较好，其平顺性、节油性、特殊路况的满足率较好；(3) 其他变速箱，满足细分市场需求。

2021 年，公司配备 AMT 的产品销量预计将大幅增长。

3、问：2021 年排放标准迭代对行业需求以及国六车型价格的影响，及消费者接受度的看法。

答：由于今年 7 月 1 日实施国六排放标准，预计上半年需求将好于下半年。由于成本增加、市场竞争等因素影响，行业内各家企业对国六车型均有不同程度的加价，加价幅度相差不大。截至目前，公司加价幅度保持与行业水平相当。公司依托庞大的客户基盘及品牌影响力，依然保持较高的用户认可度。

4、问：公司在轻卡方面如何布局的？

答：近五年，公司轻卡保持了行业第一的销量增速。目前轻卡平台推出了领途（第 7 代）、J6F、虎 V 等系列组合产品，形成完整的产品序列。

同时，公司对于“大吨小标”事件及时进行市场洞察和应对分析，结合法规要求和用户需求进行产品设计优化和升级并迅速投放市场，确保轻卡销售势头持续高速增长。

5、问：公司 2020 年度分红比例不低，后续的利润分红规划如何？

答：公司 2020 年度分红预案为拟以 4,650,653,869 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），应分配现金红利 2,325,326,934.50 元（含税），剩余未分配利润结转下一会计年度。公司不进行公积金转增股本。若在利润分配方案实施前公司总股本因股权激励计划发生变动的，则依照未来实施利润分配方案时股权登记日登记在册的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），具体金额以实际派发时为准。

公司重视对股东的合理投资回报。根据已公告的《未来三年（2019-2021 年）股东回报规划》，实施积极的利润分配办法，优先考虑现金分红的利润分配方式，保持利润分配政策的连续性和稳定性，积极维护公司股东利益。公司未来努力通过实现良好的经营业绩，回报广大股东的信任与支持。

附件清单(如有)	无
日期	2021年4月6日