

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：2021-004

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	北京高熵资管、汉和资本、豪山资产、交银施罗德基金、君和投资、美的一盈峰资本、清水源、上海电气集团财务有限责任公司、上海东方证券资管、上海开思股权投资基金、上海弢盛资管、尚诚资产、太平保险资管、喜马拉雅资本、新同方投资、信达澳银、银湖投资、中欧基金、中银基金、3W fund、CSFG、Green Court 碧云资本、Kenrich Partners、Pictet、Point 72、Polunin、Power Corporation of Canada、Prime Capital、Telligent Capital Management、UBS、中金公司、广发证券、国联证券、华泰证券、华西证券、瑞信证券、信达证券、长江证券、中信证券
时间	2021年8月30日 15:00—16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理 欧爱民；董事会秘书兼资本运营部部长 王建勋；财务控制部部长 司玉琢；销售公司副总经理 张松；产品管理部部长 彭龙；F事业部部长 王景晟；战略管理部部长 丰永刚
投资者关系活动主要内容介绍	副总经理欧爱民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  2021年上半年，面对内外部环境变化与挑战，公司在从严从细抓好常态化疫情防控基础上，提早部署、全盘统筹、精准施策，扎实有力推进各项重点任务，国六领先战役、质量提

升战役、开源节流战役、制造升级战役、海外突破战役五大战役取得实质性突破，推动公司经营大幅提升，上半年实现整车销量 33.92 万辆，其中中重卡销售 29.4 万辆，同比增长 22.8%；轻卡销售 4.5 万辆，同比增长 16.4%，持续保持高速增长。截至 2021 年 6 月末，公司资产总额为 1,030.28 亿元，比上年度末增长 60.39%，归属于上市公司股东的净资产为 255.93 亿元，比上年度末增长 4.20%。上半年实现营业收入 786.00 亿元，同比增长 14.20%，实现归属于上市公司股东净利润 32.69 亿元，同比增长 52.06%，经营活动产生的现金流量净额为 155.26 亿元，同比增长 82.95%，基本每股收益为 0.70 元/股，同比增长 51.09%，加权平均净资产收益率为 12.46%，同比增加 4.27 个百分点。

下半年公司将在如下几个方面重点开展工作，持续提升公司竞争力：

1、聚焦产品主线，打造领航优势：持续优化产品包策划、诞生全过程，确保主销国六整车成熟领航。J7 产品稳住高端，持续拓展上量。平台产品开展换代产品策划、JH6 升级等产品投产工作。新能源产品完善产品布局，确保领途轻型混动等产品投放、试制等关键目标任务达成。轻型车优化新标准下的产品组合，塑造产品组合竞争力。

2、坚持创新驱动，助推转型发展：上半年公司研发投入 12.39 亿元，同比增长 25.17%。下半年公司将继续加大在研发方面的投入，持续完善科技创新体系，加速研发数字化转型。业态创新方面，打造车联网产品魅点，上线全新设计的解放行 APP，新增智能诊修、智能控车等产品；开展生态服务深度运营，实现各生态服务运营上量与迭代优化。

智能车产业方面，在高速场景下，加速产品成熟，保持线控底盘持续优化，提升用户体验，快速推广 L2+，L3 产品。针对线控底盘产品，通过线控车产品优势，绑定科技公司，借助其运营资源，联合扩大线控车销量及市场份额；针对 L2+产品：

借助传统产品市场资源渠道及服务体系，通过高级别辅助驾驶卖点，快速推进抢占市场。低速场景下，加速场景定制化解决方案验证，形成线控底盘+单车智能+运控平台的场景运营模式，通过在京唐港、日照港、苏州环卫场景的运营模式，实现场景运营模式快速复制，通过各场景商业运营落地及哥伦布生态品牌影响力，提升解放解决方案提供者口碑。

3、坚持变革驱动，提升发展动力和效能：管理变革方面，基于 J6L 平地板、J7 升级两个试点项目对 IPD 进行验证与优化，策划流程推行方案，启动推行准备，开展青岛整车及轻型车项目流程试点及流程应用复制。人事制度改革方面，持续深化“四能”改革，加速干部年轻化和经营型干部培养；聚焦领军及核心领域人才引进和培养，提升专业引领作用；有序推进生产操作人员改革，滚动实施股权激励；持续加强全员赋能，打好战略转型赋能攻坚战和核心能力提升持久战。

4、全面打赢五大重点战役工作：①国六领先战役，投放 J6P 3.0 系列牵引车、J6L 尊享版载货车、J6P 水泥搅拌等百余种主销产品，拓展国六细分市场。完成国六备品储备，提升服务质量，实现国六产品平稳切换。②质量提升战役，结合试点项目运行，对 JH6 升级项目、J6P 平地板等开展质量促进，强化重点领域和重点环节的质量控制，保证当前新品成熟投放和项目管控体系完善。聚焦 J7 和国六产品，提质降本，扩大质量竞争优势。③开源节流战役，聚焦材料边际贡献率提升、费用基线建设，克服外界不利因素影响，全领域通过国六产品成本优化、提升天然气机竞争力、搭建芯片钢材管控平台、国产化开发、自制率提升等方式，全力完成降本目标。④制造升级战役，持续完善产能布局，强化项目投资、进度、质量、安全、合规五维管控，打造绿色智能工厂；建立日协调、周点检、日报制工作循环机制，保证重点工厂建设项目按计划 100% 达成目标。⑤海外突破战役，下半年，继续扩大海外市场销量和品牌影响，坚定全年挑战目标不动摇，以海外上量助推世界

一流进程。

公司秉持“最值得骄傲的商用车企业，最值得信赖的商用车品牌”的企业愿景，以“成为‘中国第一、世界一流’的智慧交通运输解决方案提供者，促进社会更加繁荣”为企业使命，以“信而有征 智勇双全 益行天下”为品牌理念，以产品和服务为主线，以客户和员工为根本，以创新和变革为动力，聚焦行业趋势及客户需求，快速提升产品竞争力和服务水平。下半年，一汽解放要继续贯彻十九大和十九届五中全会精神，继续深入学习落实总书记“七一”重要讲话精神、视察一汽重要指示精神，始终牢记“强大民族汽车品牌”嘱托，抓好常态化疫情防控，坚决高质量完成年度经营和党建各项任务，打赢十四五开局战，向着成为世界一流的智慧交通运输解决方案提供者大步迈进。

## 二、交流环节主要内容

**1、问：公司营业收入中中重卡及轻卡的比重分别是多少？中重卡及轻卡分别的平均售价大约是多少？**

答：目前公司销售收入中以中重卡收入为主。公司的中重卡产品覆盖 20 万到 50 万的价格段，公司产品的平均售价和产品组合相关。今年上半年中重卡的平均售价大约在 24 万-26 万左右，轻卡平均单价大约在 6 万-8 万左右。

**2、问：公司对国五国六切换对行业销量的影响有什么看法？**

答：整个中重卡市场在国五国六切换的阶段受两个相对比较重要的因素影响。第一是各个厂家的库存，目前各厂家和经销商的库存量还是正常经营情况下的库存量，国六切换阶段，厂家和经销商都要按照国家法律法规采取一定的调整；第二是行业需求，主要受实体经济结构影响。总体来讲，受法规切换因素影响的不需要太长时间即可以实现自我调整，受国家经济运行层面的影响，取决于国家下一步经济运行的举措。

**3、问：市场芯片短缺给公司带来了什么样的影响？**

答：解放公司 1-7 月份通过各种措施，100%保障了芯片类

产品的供应，没有因为芯片短缺而减产，解放公司受芯片影响程度在行业内是最低的。8月份以来，马来西亚疫情加剧，造成芯片供求关系比2021年上半年更为紧张，解放公司将发挥自主掌握产品核心技术的优势，研产供销体系协同，提前准备、快速响应、抢赢竞品。

**4、问：能否展望一下公司自动驾驶领域未来的布局？**

答：2019年，解放首届生态合作伙伴大会上正式发布了哥伦布智慧物流开放计划，基于智能加（Ai+）子计划，一汽解放将以三种合作模式，为合作伙伴提供中国第一、世界一流的智能车生态开放支持：①为客户提供系统性智能运输解决方案。②利用合作伙伴算法，与合作伙伴共同为客户提供解决方案。③为合作伙伴提供开放的线控车辆平台，合作伙伴可基于智能车场景使用需求，独立完成端到端智能化解决方案。

解放聚焦公路、港口、环卫、矿区、工厂物流、城市配送、公交等应用场景，联合合作伙伴，共同建立多元化、开放性的商业合作模式，实现运营落地。

自2016年一汽解放发布智能车战略，解放智能车事业始终走在行业最前沿，并计划在2021年实现限定区域场景下的L4级智能车运营落地；在相关法律法规逐步完善，外部环境允许的情况下尽快实现高速公路L4级智能车商业运营。

**5、问：公司在国六阶段的市场份额与国五阶段相比有什么变化？**

答：公司非常关注国六实施后的市场份额，以目前掌握的实时数据来看，法规实施后，7月当月解放国六市场份额位居行业第一，比解放国五市场份额还要略高。

**6、问：公司在新能源领域的布局如何？**

答：新能源也是公司面向未来发展的重要战略，一是符合国家发展新能源产业的战略，另外也是为了达成“双碳”目标。解放新能源车在现有商用车品系，包括轻中重型卡车以及客车都有布局，在纯电，燃料电池，混合动力等领域都进行了全方位的布局。

**7、问：国六阶段对行业总的市场容量的判断如何？公司**

	<p><b>在大方向上的战略规划和国五阶段相比会有什么变化？</b></p> <p>答：今年商用车行业整体总量预计在 500 万辆左右，和去年相比略有下降。其中中重卡预计 150-160 万辆之间。预计未来五年中重卡总量需求在 120-130 万辆之间。国六阶段，在发动机方面，解放自主研发并储备了两条技术路线，无论从性能的竞争力和成本的竞争力都会保持行业领先优势。整车产品方面，解放掌握了整体的正向开发能力，近几年解放结合国六对现有产品平台进行升级和全新的构建，基于发动机国六排放的升级，解放在全面构建平台的技术，品质，成本的综合领先优势。解放面向不同品系细分市场也进行了有针对性的产品开发，优势市场继续保持领先地位，弱势市场也开展有针对性的洞察，通过洞察制定了平台升级，品质升级方案，与合作伙伴开展战略合作，共同打造解放产品整车的竞争优势，进一步提升解放产品的竞争力。</p> <p><b>8、问：解放下半年或者明后年的总体市场策略是什么样的，未来会在价格，份额，品质三者之间如何进行抉择和取向？</b></p> <p>答：解放卡车作为生产资料，一直秉承以客户为中心的出发点，会更好的契合客户需求，做到 TCO 最低。解放在不降低品质的前提下，会逐步改善产品成本，打造差异化产品，不会以质量为代价换取市场份额。解放会有一系列新产品陆续投放市场，通过精准洞察客户需求，进一步增强产品竞争力，提升优势领域的份额。同时结合产品强化，渠道建设，营销创新，在工程车，专用车，西部市场，海外市场，寻求新的增长空间。同时，公司后市场业务也一直在推进。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2021 年 8 月 30 日