

证券代码：000338.SZ/2338.HK

证券简称：潍柴动力

潍柴动力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230331

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议方式参与公司 2022 年度业绩说明会的广大投资者
时间	2023 年 3 月 31 日 10:00-10:40
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	张 泉 董事、执行 CEO 蒋 彦 独立董事 曲洪坤 财务总监 高天超 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	围绕公司 2022 年全年经营表现和未来发展,公司管理层与投资者进行了沟通和交流。主要包括: 一、管理层经营回顾 在面对整个宏观经济、行业下行以及地缘政治冲突等多重压力下,公司积极拓展细分市场,持续加大研发投入,行业优势地位稳固。在新技术、新产品和新业务上不断实现突破。公司全年实现营业收入 1752 亿元,实现归母净利润 49.1 亿元。公司动力总成、整车整机及关键零部件收入实现 617 亿元,显著跑赢行业表现;智能物流、农业装备等业务板块收入稳步增长,有效抵抗了重卡行业下滑,体现出公司较强的经营韧性。 具体来讲公司全年各主要业务主要经营情况如下。

	第一，重卡发动机和重卡整车的龙头优势地位稳固，市场份额稳中有升。2022 年公司销售各类发动机 57.3 万台，持续保持行业龙头地位；其中牵引车市场份额达到 42%，自卸车市场份额达到 44%，搅拌车市场份额达到 57%。公司重卡跑赢行业趋势，累计销售重卡 8 万辆，市占率由 2021 年的 10.7%提升至 2022 年的 11.9%。 第二，主要产品市场竞争力增强，出口业务协同增长。其中全年发动机出口 5.5 万台，同比增长 56%；变速箱出口 2.5 万台，同比增长 54%。同时积极融入“一带一路”共建共享，抢抓国际市场机遇，海外市场重卡销售实现 79%的增长，达到 3.4 万辆，创历史最好成绩。 第三，农业装备行业领跑，聚焦智能农机和智慧农业，推动潍柴雷沃从传统农机装备制造商向智慧农业科技系统服务商转型。2022 年潍柴雷沃实现营业收入 172 亿元，收入和销量规模均居国内行业第一位，主要产品市占率呈现明显增长趋势。具体来讲轮式谷物收获机械市场份额提升 11.7 个百分点达到 59%，拖拉机市占率提升 4.9 个百分点达到 24%，履带式谷物收获机市占率提升 10 个百分点达到 27%。此外，公司聚焦高端农机产品，实现中国首款商业化 240 马力 CVT 智能拖拉机的大批量交付。 第四，智能物流需求上扬，盈利环比显著改善。公司控股子公司凯傲集团积极应对全球范围内的原材料、能源和物流成本大幅上涨，以及供应链中断等不利条件，发展势头强劲，需求依旧较好。2022 年凯傲落实“一揽子”措施，以提高经营韧性与盈利能力，全年实现收入 111.4 亿欧元，同比增长 8.2%。期末在手订单 70.8 亿欧元，较 2021 年底增长 6.3%，第四季度盈利能力环比三季度显著改善，风险抵御能力不断增强。 第五，新业态、新能源、新科技强势突破。大缸径发动机 2022 年收入 29.5 亿元，同比实现翻番以上增长，产品竞争力
--	---

	显著提高，业绩贡献可观。高端液压克服国内行业下行，实现国内收入 6.5 亿元，近 5 年复合增长率达到 27%，保持了良好增长势头。新能源业务，公司积极提供多元化潍柴方案。 展望 2023 年，公司将致力于进一步扩大传统能源动力系统全球引领优势，快速提高新能源产品竞争力；以黄金动力总成助力重卡整车向全球领先迈进；高端农机、智慧农业新生态赋能助力农业装备腾飞；发挥高端液压动力总成优势积极拓宽高端市场；加速智能物流迈向中国第一梯队，以多元技术路线助力引领新能源发展变革。受益于行业逐步复苏，以及新业务高速发展，公司 2023 年预计目标实现销售收入 1927 亿元，比 2022 年整体增长约 10%。 二、投资者交流问答 1. 重卡行业在 2022 年经历明显下行周期，销量跌幅较大，但一季度有所反弹，请问重卡行业未来发展趋势如何？是否会延续一季度势头？ 2022 年全年中国 GDP 达 121 万亿，每年需要大量的重卡支撑整个经济运行；同时，公路货运在中国物流运输结构中占据主导地位，公路运输效率在逐步提高，重卡产品具有长期竞争力。2023 年，预计重卡行业迎来复苏，今年一季度，公司抓住细分市场复苏机遇，实现了重卡发动机销量的高速增长以及市占率的大幅提升。 2. 重卡行业去年出口形势非常好，公司认为今年重卡市场是否还会存在出口机会？ 预计 2023 年出口市场规模仍将保持高景气度运行，主要驱动因素有： （1）主要出口市场的市场需求和规模不断增长：非洲、东南亚、南美等重卡市场容量大，投资需求大，对重卡产品的需求逐步增长； （2）中国制造竞争力和品牌力提升：国内品牌产品技术和
--	---

	质量持续提升，相比于海外品牌具有显著优势，海外市场对中国品牌重卡的接受度大幅增加。 3. 如何展望 2023 年毛利率走势？ 公司 2023 年将持续加大降本力度，并加快高端、高毛利产品市场开拓，多措并举推动毛利率稳步提升。具体举措： （1）凯傲集团引入价格调整和风险管控机制，同时采取措施改善供应链、生产以及项目管理，有效规避供给端成本上涨对毛利率的压力； （2）进一步充分发挥大缸径发动机产品优势，加大市场开拓力度，致力于继续保持高速增长； （3）夯实国六产品技术，从完善产品工艺、布局关键核心技术等方面不断优化国六产品降本增效，不断提升 500 马力以上产品市场占有率，推动毛利率显著提升。 4. 过去潍柴一直保持比较高的研发投入、研发成果突出，请问未来的研发投入规划是否会继续保持目前的研发投入规模？ 2022 年公司整体研发投入 88.5 亿元，占收入比达 5.1%，其中发动机业务研发投入占该板块收入比重超过 9%，高额的研发投入有利地支撑了公司产品市场地位及产品竞争力。 未来公司不仅会持续加大在传统业务上的研发投入力度，而且会加大对新业务、新业态方面的研发投入。 5. 2022 年新能源商用车发展较好，公司如何看待重型商用车的电动化转型？ 城市商用车的电动化是必然趋势，公司已在此方面做好完整布局，将充分支持集团新能源商用车业务转型。 此外，公司加快布局重卡燃料电池，布局核心关键技术，实现加速突破。公司高度重视新能源技术的开发和布局，以实现新能源业务和传统业务的优势互补。 6. 请问去年凯傲利润受影响具体的原因是什么？如何展望
--	---

	未来？ 2022 年是凯傲充满挑战的一年。收入端，得益于其高额订单量，包括服务业务的良好发展，其收入同比增长 8.2%达 111 亿欧元。经营业绩上，凯傲受地缘政治、美元区经济宏观波动影响，导致供应链不畅、原材料及能源成本增加，致使 2022 年毛利率同比明显下降，影响公司整个业绩表现。 2022 年下半年，凯傲已针对其叉车业务及德马泰克业务采取一系列整改措施。针对德马泰克业务，增强其抗危机能力，包括调价、优化项目管理流程、扩大供应链体系、提高在中国区采购比例等。但消化“无通胀保护条款订单”尚需一定时间，预计措施效果将在 2023 年下半年明显显现。针对叉车业务，公司降本增效，积极消化人工、能源涨价影响，通过结构调整实现毛利提升。 综合认为，2023 年凯傲收入不低于 110 亿欧元，与 2022 年基本持平。调整后的息税前利润不低于 5.5 亿欧元。 7. 陕重汽去年下半年经营层面持续向好，如何展望其未来表现？ 近几年，陕重汽重点聚焦细分市场客户核心需求，科学规划，塑造平台化竞争优势。紧盯热点市场，提升战略市场；持续塑造高端品牌，丰富的产品组合满足区域市场需求。不断提升研发投入，其在细分市场的产品投放具有竞争优势。预计陕重汽将在销量提升和持续降本的推动下，盈利表现有望持续向好。 8. 未来雷沃和潍柴动力之间如何协同、相互赋能，对潍柴有何优势影响？ 农业装备行业加速向高端化、智能化、大马力化迈进，竞争格局加速集聚，龙头企业受益最大。 潍柴雷沃为行业龙头，是国内最大的农业装备企业，潍柴的发动机、CVT 变速箱、液压产品、株齿传动产品、潍柴电控
--	---

	核心技术赋能雷沃整机迈向高端、智能；雷沃带动潍柴发动机、液压传动产品等核心零部件资源实现规模增长。 9. 2022 年公司 CVT 大马力拖拉机已批量交付，可否介绍下该业务情况。 国内土地流转加速和农业规模化经营占比的提高, 有利于推动高端化、大型化拖拉机产品的市场需求提升。 在潍柴高端非道路全系列发动机、CVT 动力总成等核心产业资源加持下, 雷沃推进完成了 CVT 及动力换挡拖拉机的战略产品开发, 实现中国首款商业化 240 马力 CVT 智能拖拉机批量交付, 打造智能化农业全程机械化系统解决方案。 2023 年, 预计 CVT 大马力拖拉机将迎来良好的发展机遇和政策支持, 可实现 240 马力 CVT 智能拖拉机上量, 同时开展 280 马力和 340 马力产品的小批量应用。未来 3-5 年, CVT 拖拉机功率覆盖将拓展至 100-500 马力, 满足国内及海外主流高端用户需求。 10. 去年大缸径发动机表现非常优秀, 公司下一步规划目标是什么? 全球 550kW 大缸径发动机市场规模可观, 市场参与者主要是外资龙头企业, 竞争格局集中度高, 意味着单价高、毛利高。公司已实现缸径从小到大全系列布局, 2022 年, 大缸径销量 8800 台, 同比增长 70%, 收入近 30 亿人民币, 同比增长 109%。未来 3-5 年, 潍柴大缸径发动机目标要继续保持每年高速增长。 11. 今年一季度潍柴动力挖掘机液压动力系统需求旺盛, 供不应求。能否分享一下最新信息及具体规划目标? 经过批量化市场验证, 潍柴液压动力总成与竞品相比, 有绝对的竞争优势: 效率提高 5%, 油耗降低 15-20%、噪声降低 2 分贝以上, 迅速建立的口碑给林德液压业务带来快速增长。 一季度以来, 林德液压供不应求, 2023 年要全面发力, 集团内外部客户共同开拓, 销售规模和盈利能力预计将得到显著
--	--

	提升，目标实现翻番以上增长。 12. 今年公司重卡发动机市占率目标以及实现目标的具体措施？ 公司发动机业务一直保持良性发展，研发投入高、回报高。公司有能力支持重卡发动机在各细分市场保持性能领先优势。2022 年公司整体装机率小幅提升至 32.2%。2023 年目标提升至 35%，主要有利因素和途径有： （1）公司优势市场天然气重卡行业迎来复苏机遇，呈现出显著回暖； （2）抢抓干线物流大马力化升级机遇：长途干线物流运输效率快速提升，客户细分市场需求不断升级，经济性是大势所趋。潍柴大马力牵引车专用动力，节油优势突出，市占率不断提升。在 400-500 马力段的市场市占率由 2021 年的 41%提升到了 2022 年的 49%；在 500 马力以上干线物流运输市场的占有率由 2021 年的 8%已显著提升至 2022 年的 18%。 13. 请介绍一下公司的分红政策。 近年来，公司保持每年两次的分红频次和较高的分红比例。坚持及时高比例的回报股东，潍柴动力自上市以来，累计现金分红超过 240 亿元。近三年的现金分红超过 86 亿元，分红比例和分红金额，均位于行业前列。 2022 年为进一步回馈投资者，与大家共享企业发展成果，公司将现金分红比例提高至 45%，这也是近五年来的新高。 未来公司将一如既往地致力于为广大股东创造更大价值，继续保持稳健高比例的分红政策。 14. 2022 年公司和重汽合作 14T 大马力高端产品市场反映很好，未来双方是否还会进一步加深合作？ 双方合作坚持市场化原则，补短板促增量，共同提升整机产品市场竞争力。国内市场配套加深，高端市场协同开拓，发挥好潍柴的大马力发动机产品优势和重汽的整车优势，共同引
--	---

	领行业向大马力化升级。 15. 公司 2022 年海外市场销售表现如何？ 2022 年，公司出口业绩再创新高，发动机出口 5.5 万台，同比增长 56%。陕重汽出口重卡 3.4 万辆，同比增长 79%。未来，我们将继续加强集团旗下各企业的协同作战能力，共同抢抓海外市场机遇，实现共赢。
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 31 日