

中国重汽集团济南卡车股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20260330

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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议的方式参与公司 2025 年度业绩说明会的投资者
时 间	2026 年 3 月 30 日 15:00-16:00
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 刘洪勇先生 董事 王军先生 董事、总经理 赵海先生 董事、财务总监 毕研勋先生 独立董事 张宏女士 董事会秘书 张欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先由公司董事长刘洪勇先生简要介绍了公司 2025 年度的生产经营情况。然后公司的管理团队和独立董事分别就投资者关心和关注的问题进行了沟通和交流。主要内容如下：</p> <p>1、请谈一下对 2026 年重卡行业的发展有何看法，特别是以旧换新政策的持续性对于行业的影响。</p> <p>在老旧车辆更新政策与市场内生结构性增长的双重驱动下，行业将迎来“政策牵引、需求复苏、投资拉动、出海升级”等多重动力汇聚，有望延续稳健增长势头。预计 2026 年重卡行业规模在 120 万辆左右。</p>

公司凭借稳固的经济基础，充分发挥多重优势，展现出强大韧性与巨大潜力，对未来发展充满信心。我们将精准把握各区域增长机遇，聚焦高盈利产品研发，持续提升品牌竞争力，积极应对国内外市场的机遇与挑战。

2、从国内细分市场来看，公司在 2025 年各类车型销量和市场表现情况如何？另外，各类车型的占比未来是否会有较大的变化？

2025 年公司持续提升产品核心竞争力，不断深耕细分市场，精准制定营销策略，践行全价值链营销模式创新，在行业整体竞争加剧的背景下，实现了重点细分市场的突破。具体来看，在传统优势领域持续巩固，柴油快递牵引车市场占有率同比提升 8.4 个百分点，跃居行业第一；燃气牵引车竞争优势进一步得到夯实；工程车市场的 8×4 渣土车、8×4 搅拌车，专用车市场的除雪车、清障车、8×4 环卫车、6×2 爆破器材车，以及 2025 年推出的纯电动散装饲料车等十余个细分市场保持市占率行业第一；在牵引车市场，NG/560 马力牵引车、4×2NG 牵引车、500 马力以下柴油牵引车、6×2 载货车市占率增幅行业第一。

当前国家经济稳中向好，从产业结构和市场需求等维度来看，各车型的占比保持相对稳定。2026 年，随着中国重汽倾心打造的高端产品豪沃 KS 系列的上市及豪沃 TS 系列的优化提升，公司有望在长途干线物流等市场实现市占率的大幅提升。

3、看到公司 2025 年业绩同比持续增长，具体的原因是什么？另外，对 2026 年的业绩公司如何展望，对此有何指引？

公司业绩同比持续增长的主要原因是公司在 2022 年至 2025 年产销量持续增长，年均复合增长率达到了 21.9%。特别是 2025 年销量同比增长 30.8%，销量的增长带来了收入和利润的持续增长。其中出口业务表现更为突出，为公司业绩增长奠定了良好的基础。

2026年，公司深抓差异化竞争。我们始终以市场需求为导向，深入调研不同细分市场客户需求，强化自主正向研发能力建设。集中攻克商用车领域“卡脖子”难题，实现技术引领，倒逼产品创新研发，让产品研发与市场需求同步，持续加快新产品上场速度。另外，公司产品不仅在性能上表现卓越，在外观设计、智能化配置等方面也紧跟时代潮流，满足了客户多样化的需求。

未来，公司将聚焦问题导向和目标导向，主动作为，积极进取，紧紧围绕主责主业，深化精益管理，统筹抓好质量、成本、交付三大核心要素，全面推动公司业绩再上新台阶。

4、公司2025年的出口情况如何？主要分布在哪些地区？对2026年的出口如何预测？

根据中国汽车工业协会统计数据，2025年度重卡行业出口表现亮眼，全年实现出口34.09万辆，同比增长17.42%。

公司产品的出口业务主要通过重汽集团旗下的重汽国际公司予以实现，其出口业务已连续21年稳居行业第一。依托这一强大平台，公司2025年的出口业务市场份额稳步扩大，全年出口占总销量比重近五成，市场份额持续位居国内重卡行业前列。

产品出口区域覆盖全球150多个国家和地区，持续深耕非洲、东南亚、中亚、中东等重点市场，积极拓展南美洲、澳大利亚等新兴区域并取得一定突破。

进入2026年，从重汽国际公司反馈情况来看，海外市场仍将维持较好的增长趋势。未来，公司将在持续增强产品竞争力的同时，全力依托重汽国际公司在海外市场积累的整体优势，确保公司产品出口份额持续位居行业前列。

5、公司2025年新能源情况如何？怎么看待新能源未来的发展前景？

2025年国内新能源重卡行业按保险数据统计来看，终端销售23.1万辆，同比大涨182%。在新能源赛道，公司聚焦绿色低碳转型，新能源业务提速发展、强势突围。报告期内，

公司新能源重卡累计销售近 1.8 万辆，同比增长 190%以上。

随着应用场景的不断扩展，加之客户对车辆的经济性、可靠性、承载力等要求越来越高。在政策引导、技术赋能、市场驱动的重重利好下，重卡行业新能源渗透率预计达到 35%以上。

未来，公司将持续深耕新能源领域，积极推进产品技术创新与场景化应用，助力新能源重卡实现规模化推广与可持续发展，为行业低碳绿色转型贡献力量。

6、看到公司 2025 年度整车及配件的毛利率同比均出现一定程度的下滑，请问公司下一步对其提升有何具体措施？

2025 年公司整车毛利率下滑，主要受新能源重卡业务规模快速扩张影响。该板块目前盈利水平相对平缓，阶段性拉低了整体毛利水平。配件毛利率同比下滑，主要由于在报告期内，后市场公司通过全生命周期服务，深度挖掘后市场价值，实现服务化转型，促进公司整车销售。同时，结合市场配件需求，通过合理的调整配件价格，以最经济和最可靠的服务，持续为客户带来价值。

针对毛利率下滑，公司将围绕全价值链营销体系，从 4P+2S 维度持续发力；深入推进全价值链降本，持续推进智能制造升级，通过精益生产提高产线效率，严控制造费用；持续提升后市场及金融等业务的利润贡献，多措并举修复毛利率水平。

7、近期国际局部战争对全球的能源产生了一定程度的扰动，鉴于此，对天然气重卡的需求是否会受到影响？公司如何看待天然气未来的发展？

近来，国际局部战争导致的气价短期上涨给天然气重卡市场带来了一定影响，但是我们也应该看到，油价的上涨幅度更大，油气价差进一步被拉大，燃气车运营成本仍相对较低。当前物流行业运费定价多以燃气车为基准，同时叠加“两新”政策的延续，对重卡市场也会带来一定刺激，天然气重卡市场仍将保持相对稳定态势，国际能源价格波动影响有限。

展望未来，随着天然气“四大战略通道+五纵五横骨干管网”的加速成型，天然气将保持供需总体平衡。同时，随着天然气重卡技术不断迭代升级，公司依然坚定看好天然气重卡市场，我们也将持续提升产品竞争力，做好长期战略布局。

8、公司控股子公司车桥公司纳入了高新企业，对该公司的业绩及未来的成长有何影响？另外，公司的全资子公司后市场公司 2025 年情况及 2026 年的布局如何？

济南车桥公司作为公司的控股子公司，其产品主要供重汽集团公司旗下各整车生产单位。依托于重汽集团内部整车单位的协同优势，有其稳定的内部配套需求，并保障了收入来源，实现了良好的利润水平。2025 年底，车桥公司通过高新技术企业认定，2025-2027 三年可享受相应的税收优惠政策，这将进一步增强其盈利能力。

济南后市场公司为公司的全资子公司，其专注于配件销售与服务，致力于提升客户全生命周期服务体验。未来，公司将积极推动后市场业务模式创新与产业链延伸，拓展高附加值增值业务。重汽集团公司也在持续扩大后市场的业务范围，逐步实现对旗下各二级公司的服务覆盖。

9、2025 年国内重卡需求持续回暖，公司 2026 年国内重卡销售方面有何策略？

2025 年公司通过多种方式协同发力：围绕重点及热点区域，开展多样化推广活动；同步推进标准化营销落地，建立标准化作业体系；同时优化车队客户开发，推动从过程管控向开发赋能转型，提升复购率，最终实现销量、市占率双增长，市占率创历史新高。

2026 年公司将聚焦三大方向：一是细分市场锻长补短。在优势细分市场全面开发产业链上下游，巩固领先地位。二是聚焦新重产品推广。加快豪沃 KS/TS 等新产品市场导入，以产品力驱动市占率持续提升。三是践行全价值链营销。政策支持+培训赋能，深耕三大战场；优化金融产品和模式；二手车置换赋能，助力老旧车辆更新；建立健全新能源全生命

	<p>周期生态链，为客户提供新能源整体解决方案。</p> <p>10、公司未来的分红政策方面如何规划？还会有上升空间吗？</p> <p>公司自上市至今，始终将股东回报作为价值追求的重要一环。一直以来，公司秉承实施持续稳健的分红政策。自 2018 年至今，公司已累计分红派发现金股利超过人民币 40 亿元。近五年来，公司稳步提升分红比例，并在 2024 年和 2025 年进行了中期分红。2025 年再次提升分红比例，若获股东会通过，累计现金分红总额占 2025 年度归母净利润的比例为 58%。股息率进一步提升。</p> <p>对于大家关注的“上升空间”问题：一是公司近年来经营业绩所呈现出的稳健上升态势，是稳步提升分红比例的保障。二是监管规则和山东省国资委对于上市公司现金分红均出台的一系列要求和指引，公司作为国有企业积极响应，并承担应有的社会责任。三是公司将在夯实经营业绩的基础上，统筹兼顾业务发展需求与股东合理回报，保持稳健的分红政策导向。</p> <p>展望未来，公司将结合自身的实际情况，在保障健康运营并在条件允许的前提下，持续提高现金分红比例，努力为投资者创造合理、可预期的投资回报。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 3 月 30 日