

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：20260827

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（<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 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时 间	2026 年 8 月 27 日 15:00-16:00
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、财务总监 毕研勋先生 董事会秘书 张欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司董事、财务总监毕研勋先生，董事会秘书张欣女士分别简要介绍了公司 2026 年半年度的整体经营情况及产销情况。然后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： 1、请介绍一下 2026 年上半年公司的整体运营以及财务状况 2026 年上半年，在“以旧换新”补贴政策延续、国五存量车型置换需求加速释放，以及海外出口市场持续强劲增长的多重利好共振下，重卡行业延续了稳健的上行周期。据中国汽车工业协会统计，2026 年上半年全行业实现销量 66.09 万

	辆，同比增幅达 22.59%，创下近五年同期最佳成绩，行业景气度稳步攀升，回暖势头显著。 受益于政策的推动及出口的整体向好，公司的经营业绩和利润指标均实现较好增长。整体来看，公司在行业上行通道中，既抓住了市场增量红利，又兼顾了内部效率提升与未来战略布局，展现出稳健而有韧性的发展姿态。 2、公司如何看待 2026 年下半年重卡行业的发展？ 根据中汽协数据，今年 1-7 月份，重卡行业累计销量达 74.5 万辆，同比增长 19.4%，行业整体仍保持向上态势。展望下半年，国内重卡行业的政策托底是最确定的力量。国内“以旧换新”政策红利将持续释放，220 亿元超长期特别国债专项支持老旧营运货车报废更新，市场存量置换需求将被有效激发。公司预计 2026 年重卡行业规模保持在 120 万辆左右，政策红利将在下半年持续释放。 3、2026 年上半年公司整体毛利率同比出现一定程度的下降，请问主要原因是什么？公司下一步有什么提升措施？ 受新能源赛道参与者激增、市场供给快速释放的影响，当前行业价格端承压明显。与此同时，公司新能源重卡业务正处于规模化上量阶段，鉴于新能源重卡单车生产成本大于传统能源车型，同时叠加终端的激烈竞争，使其短期盈利水平略低于传统重卡，阶段性对公司整车毛利率形成一定程度拖累。 针对毛利率下降，公司将多措并举进行改善：一是在降本方面，深化全价值链降本，依托设计降本、采购降本及严控费用等措施进一步实现成本优化，增强产品竞争力；二是在市场销售方面，不断优化产品结构，以技术溢价和差异化服务提升单车利润，特别是加大高附加值产品的研发与推广，增强产品市场竞争力。 4、公司上半年的出口增量较快，该增量源于新兴市场还是传统市场？对 2026 年下半年的出口如何预测？ 根据中汽协数据，2026 年上半年，我国重卡累计出口达
--	--

	22.2 万辆。公司产品主要借助于重汽集团旗下重汽国际公司实现出口，该公司已连续 21 年保持行业出口第一。目前，公司产品出口已覆盖 150 多个国家和地区。非洲的基建浪潮、东南亚的物流升级、拉美的矿业回暖，共同构成了持续稳定的需求来源。目前行业已形成“亚非拉扩量”的清晰格局。 在传统市场，公司产品在非洲、东南亚、中亚及中东等区域需求持续旺盛；另外，在新兴市场中，澳大利亚与拉美地区也均有不同程度的增速。总体来看，传统市场亚非拉持续放量，澳洲、南美洲等新兴市场加速突破，双轮驱动的出海格局正在形成。 下半年，公司依然看好出口市场，同时，公司也将持续依托重汽国际公司的平台优势，深入推进本地化与定制化策略，把握海外增长机遇。 5、看到公司分红比例增长,未来的分红政策方面公司是如何规划的？ 近年来，公司分红比例的逐步提升，既得益于经营业绩的稳健增长和自由现金流的持续优化，同时，也反映了公司积极践行“以投资者为本”的理念。2026 年半年度公司再次提升分红比例。 未来，公司将结合自身的实际情况，统筹业绩增长与股东回报的动态平衡，在合理、健康的区间内稳步提升分红比例，并持续完善常态化、透明化的分红决策机制。同时，公司将密切关注行业周期、资本开支需求及宏观经济变化，灵活调整回馈节奏，确保分红政策的可持续性，努力为投资者创造长期、稳定、可预期的价值回报。 6、公司今年应收账款同比增长是什么原因？公司对此有什么措施吗？ 今年上半年，公司应收账款同比增长约 30%，主要系销量的增长相应带动了应收账款的增加。当前国内重卡市场存量竞争，大型物流集团、运输车队、工矿企业、工程建设单位成为采购主力，批量采购成为市场主流，客户议价能力强，
--	---

	致公司大客户、批量业务应收同比增长。 公司结合市场变化以及实际业务需求，通过采取事前管控-授信管理、事中管控-应收业务办理、事后管控-应收账款监控全流程闭环管理，确保风险可控的前提下，控制好应收账款的整体规模。 7、今年以来新能源重卡的渗透率持续提升，新能源重卡的盈利性的情况如何？ 根据中汽协数据，2026 年上半年国内新能源重卡累计销售 14 万辆，同比增长 75.9%；6 月单月销量达 3.7 万辆，新能源渗透率攀升至 43.6%。据交强险数据显示，2026 年上半年国内新能源重卡渗透率从去年同期的 22.4%提升至 33.7%。 目前，新能源重卡行业整体仍处于规模扩张阶段，产品技术壁垒相对较低、同质化竞争较为突出。但随着销量规模持续提升，固定成本正在被有效摊薄，盈利性将逐步显现。在政策引导、技术赋能与市场驱动三重利好下，叠加智能驾驶技术对安全和能耗的显著优化，新能源重卡渗透率将进一步提升，其盈利性的前景值得期待。 8、今年上半年，燃气车销量在 3-5 月份增速较快，但仍存在一定的波动性，公司如何看待下半年燃气车的发展？ 根据中汽协最新数据，2026 年上半年国内天然气重卡累计销量达 10.8 万辆，同比增长 18.0%，在商用车整体承压的背景下，交出了一份颇具韧性的成绩单。不过，受油气价差波动影响，上半年销量走势呈现明显的“前高后低”特征。 展望下半年，随着天然气供需格局边际缓和，以及国家“十五五”规划明确提出支持液化天然气在重卡领域的有序应用，行业复苏节奏值得持续跟踪。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。 9、公司旗下控股子公司车桥净利润增速较快，其主要原因是什么？另外，公司全资子公司汽车配件销售服务公司上半年整体运营情况如何？
--	---

	济南车桥公司作为公司控股子公司，主要为公司及重汽集团旗下其他相关整车企业提供各类型号的车桥产品。依托重汽集团的协同优势，今年上半年车桥销量与去年同期相比有较大增长，实现利润的显著增长。2025 年底，该公司通过高新技术企业认定，2025 至 2027 年可享受所得税优惠，上述为其净利润快速攀升提供了有力支撑。 汽车配件销售服务公司为公司全资子公司，原重汽（济南）后市场智慧服务有限公司，于 2026 年 4 月更名为重汽（济南）汽车配件销售服务有限公司。该公司专注配件销售与售后服务，致力于提升客户全生命周期体验。去年该公司调整销售策略，在价格端部分让利带动整车销量，凭借扎实的服务能力及集团后市场业务的拓展，其业务正逐步延伸至集团下属各二级公司，整体运营态势向好。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 27 日