证券代码：000951　　证券简称：中国重汽

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：20261103

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金公司　邓学、任丹霖　国泰海通　刘一鸣 国联民生　崔　琰、杜丰帆　国信证券　贾济恺 中泰证券　何俊艺、白臻哲　开源证券　赵悦媛 长江证券　高伊楠、吴优　广发证券　张力月 工银瑞信　万力实　万泰华瑞　张　乐 嘉实基金　沈玉梁　兴业证券　王凯丽 泓德基金　殷子涵　国联基金　陈斯竹 国盛证券　丁逸朦　浙商证券　文　姬 长江养老　邱长伟　招商证券　顾雨梦 君茂资本　高新宇　国金证券　陆强易 山西证券　刘　斌　银河证券　张渌荻 招商基金　赵季新　摩根资管　毛起禹 国投证券　刘力宇　摩根大通　施沐凡 山东省企业托管 赵卫国
时　间	2026 年 11 月 3 日 15:30-17:00
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 董事会秘书　　张　欣
投资者关系活动 主要内容介绍	现场调研交流的主要内容如下： **1、请简单介绍一下公司三季度的经营情况。** 根据第一商用车网数据，2026 年 1-10 月，我国重卡行业累计销量约 102.1 万辆，同比增长约 10%。其中，10 月重卡市场销售约 9.2 万辆。 公司前三季度重卡累计销量同比保持增长态势且增速高于行业，这充分展现出公司较强的市场竞争力和增长韧性。同时，公司海外出口业务稳步推进，市场份额位居行业前列，国际化布局成效进一步显现。 **2、公司新能源重卡产品前三季度的发展情况怎么样？如何看待新能源重卡的渗透率？** 根据第一商用车网数据，2026 年 1-9 月份新能源重卡市场累计销售近 22.64 万辆，同比增长 64%。其中，9 月份国内新能源重卡共计销售 3.31 万辆，同比增长 37%，环比增长 23%，渗透率创年内新高。 今年以来，公司新能源重卡产销量延续良好增长态势，增速高于行业平均水平，体现出较强的产品竞争力和市场响应能力。在政策、技术、市场三重利好叠加带动下，智能驾驶在提升安全性和优化能耗方面的作用日益凸显，正成为推动新能源重卡渗透率提升的重要力量，预计重卡行业新能源渗透率将达到 35%以上。公司将继续深耕新能源领域，推进产品技术创新与场景化应用，助力新能源重卡规模化推广和可持续发展。 **3、公司产品目前出口情况、主要区域如何？如何看待未来出口持续性？** 公司产品主要依托于重汽集团旗下的重汽国际公司实

	现出口，该公司已连续 21 年稳居行业出口第一。 目前，公司出口销量占总销量的比重已超过一半；出口区域以非洲、东南亚、中亚、中东等为重点市场，且已覆盖 150 多个国家和地区。 公司持续看好出口市场，并将继续借助重汽国际公司的平台优势，深入推进本地化与定制化策略，积极把握海外增长机遇。 **4、公司在分红方面有什么规划？** 近年来，公司经营业绩持续稳健增长，分红比例稳步提升。公司始终高度重视股东回报，并于 2026 年半年度再次提高分红比例。 未来，公司将立足自身实际，统筹平衡业绩增长与股东回报，在合理健康区间内稳步提升分红比例，持续健全常态化、透明化的分红决策机制。同时，密切跟踪行业周期、资本开支及宏观经济变化，灵活把握回馈节奏，确保分红政策可持续，努力为投资者创造长期、稳定、可预期的价值回报。 **5、公司旗下的子公司目前的整体经营情况如何？** 济南车桥公司系公司控股子公司，主要向公司及重汽集团旗下其他整车企业供应各类车桥产品。依托重汽集团的协同优势，今年以来该公司车桥销量同比大幅增长，利润显著提升。去年年底，济南车桥公司通过高新技术企业认定，并于 2025-2027 年享受所得税优惠政策，上述因素共同为业绩增长提供了有力支撑。 配件销售公司系公司全资子公司，专注于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，在价格端适度让利，以带动整车销量；同时，依托扎实的服务能力以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，整体运营态势持续向好。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 3 日