

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：20250331

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	通过电话会议的方式参与公司 2024 年度业绩说明会的投资者
时 间	2025 年 3 月 31 日 15:00-16:00
地 点	公司办公室
上市公司接待人员姓名	董事长 刘洪勇先生 董事、首席执行官（CEO、总经理） 赵尔相先生 董事 王军先生 董事、财务总监兼董事会秘书 毕研勋先生 独立董事 张宏女士
投资者关系活动主要内容介绍	首先由公司董事长刘洪勇先生简要介绍了公司 2024 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： 1.如何看待以旧换新政策对重卡行业的影响？以及对 2025 年重卡行业的发展有何看法？ 2024 年 7 月下旬，国家发布了“以旧换新”政策，对新购国六排放标准的营运柴油货车和新能源营运货车实施补贴。2025

	年 1 月，政策进一步加力扩围，将老旧营运货车报废补贴范围扩大至国四及以下排放标准的运营车辆。今年 3 月国家持续推出针对老旧运营货车“以旧换新”的新政策，天然气重卡也被纳入报废及新购补贴范围，这对用户而言是一大利好。新的政策变化有助于加速老旧车辆的淘汰更新，对新能源和天然气重卡市场也有一定的推动作用，促进行业向绿色、高效方向转型升级。由于不断拓宽政策，国家对新能源商用车的支持力度不断加大，购车补贴、路权优先等措施为新能源重卡的普及创造了有利条件。与此同时，智能化技术加速应用，自动驾驶、车联网等技术的逐步落地，为重卡行业注入了新的增长动力。 公司凭借稳固的经济基础、多重优势、强大韧性和巨大潜力，将继续坚定信心，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。预计 2025 年重卡行业规模在 90-100 万辆之间。 2. 如何看待天然气重卡未来的发展？ 随着技术的进步，天然气重卡的续航里程和动力性能不断提升，逐渐缩小了与柴油重卡的差距，进一步增强了市场竞争力；天然气加气站网络的逐步完善，减少了用户在使用天然气重卡时的后顾之忧；另外，天然气重卡的碳排放量明显低于柴油重卡，符合全球及中国对低碳经济的追求。今年 3 月份国家新发布的对老旧运营货车“以旧换新”的新政策，报废及新购补贴将天然气重卡包含在内，这对于用户和重卡行业而言是利好行为。 随着“双碳”目标的推进，天然气重卡作为一种过渡型清洁能源车辆，在近两年受到消费者青睐。在政策支持、环保要求提升以及技术进步的多重推动下，仍具有较大的市场潜力。公司将抓住政策红利，提升产品竞争力，做好长期战略布局。 3. 我们看到公司年报中提到了数智化转型，请问公司将如何实现？
--	--

	公司将通过成熟度管理提升，打造流程型组织，并主要通过聚焦流程成熟度、端到端流程、数据治理、数字化平台等方式予以实现。 未来，公司的莱芜厂区将继续围绕数智化转型，进一步提升生产效率，优化产品结构，积极探索绿色制造模式，推动可持续发展，为公司实现高质量发展贡献力量。 4. 我们关注到公司 2024 年整体的毛利率提升 0.83%，特别是 4 季度单季毛利和盈利水平大幅提升，主要原因是什么？ 公司毛利率提升的主要原因有：一是销量增长与规模效应，规模扩大摊薄固定成本；二是出口业务贡献，对公司的营业收入及毛利率起到有力支撑；三是产品结构优化，提升了整体的盈利水平；四是成本管控效果显著。 5. 公司智能驾驶产品的发展情况如何？公司在未来的产品研发的预算及目标是什么？ 公司依托重汽集团的研发资源，专注于智能驾驶重卡产品的开发、生产与销售，在特定封闭区域低速物流与高速干线物流两大应用场景，全面布局了智能驾驶产品。其中，在高速干线物流应用场景，打造了黄河品牌多款高阶智能驾驶产品，批量交付至国内主要快递快运公司。创造性地开创了采用单一驾驶员和中间驿站的接力运输模式，提升了作业效率和安全性，为行业智能化转型和绿色可持续发展贡献力量。未来，公司将继续深化技术创新，拓展应用场景，推动智能驾驶重卡的规模化应用，助力智慧物流和智能交通生态系统的建设。 重汽集团公司具备全系列商用车综合研发能力，坚定不移地实施“应用一代、研发一代、储备一代”的研发策略。公司借助重汽集团较为强大的研发实力进行委托研发，并根据不同的研发项目确定研发投入。近几年，公司持续加大研发投入。2024 年公司研发费用继续保持同比提升。 未来，公司将继续以客户需求为牵引，打造整车正向研发、
--	--

	总成零部件协同研发的研发矩阵。推动产品更新换代，满足不同客户群体的需求，提升产品品质和核心竞争力，提高销售额和市场份额，为公司良性、健康发展筑牢基石。 6. 公司产品的出口情况如何？主要分布在哪些地区，以及未来增量市场的展望。 公司产品的出口业务主要通过集团旗下的重汽国际公司予以实现。重汽国际公司作为走出去最早的企业，具有独特的先发优势。该公司聚焦全球协同发展，国际市场抢抓机遇，出口业务已连续 20 年保持行业第一。2024 年，公司依托重汽国际公司完善的海外市场布局体系，全力协助其拓展海外市场，产品出口继续保持良好势头，并占公司总体销量的近五成，市场份额依然处于国内重卡行业前列。 公司产品的出口市场以非洲、东南亚、中亚和中东等重点区域为主，并将借助重汽国际公司对美洲、澳大利亚和东欧等增量市场的持续开发，助力公司销量提升。 未来，公司将在持续提升产品竞争力的基础上，充分发挥集团在海外市场的整体优势，包括领先的渠道网络、深厚的客户基础、良好的市场口碑、完善的配件服务体系以及强大的品牌影响力，确保公司的产品出口份额保持行业优势。 7. 公司新能源重卡的经营情况怎么样？如何看待新能源重卡行业的发展趋势？ 2024 年我国新能源重卡市场实现爆发式增长。公司在新能源重卡领域表现优异，2024 年累计销量同比大幅增长，市场份额持续扩大，增速远超行业平均水平，显示出强大的竞争力和技术优势。 未来，在政策对碳排放的严格限制以及新兴市场对高效、低成本运输工具需求的推动下，电动重卡和氢燃料电池重卡的商业化进程将加速发展。当前，新能源重卡行业正处于政策支持与技术创新的双重红利期，渗透率有望突破 20%。中短途运
--	--

	输场景的电动化趋势逐渐扩大。 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，为实现新能源重卡的规模化推广与可持续发展，为行业绿色转型贡献力量。 8. 公司近几年持续提升分红比例，请问公司未来在分红方面有什么规划？分红率是否还会进一步提升？ 公司一直高度重视股东回报，实施持续稳定的分红派息政策。近五年来不断提升分红比例，以实际行动回馈广大投资者。自上市以来，公司分红累计金额近 40 亿元人民币。 2024 年首次实现自上市以来中期现金分红，合计派发现金股利 3.4 亿元；2024 年度累计现金分红总额约为人民币 8.14 亿元，占 2024 年度归母净利润的比例为 55%。这充分体现了公司对资本市场的关注，对股东诉求的关注。 未来，公司将持续关注股东期望，在制定分红政策时，综合考量市场环境变化、生产经营状况、现金流水平以及未来发展资金需求等多方面因素。公司致力于在实现长期可持续发展与满足股东回报需求之间找到最佳平衡点，确保分红政策的科学性和可持续性。 此外，通过深化投资者关系管理工作，多元化沟通交流方式，增强投资者对公司了解的广度和深度，进一步增强投资者信心，并在条件允许的前提下持续提高现金分红比例。 9. 简单介绍一下公司旗下控股子公司车桥公司和全资子公司后市场公司的经营情况。 车桥公司是公司的控股子公司，公司持有其 51%的股权。车桥公司产品供集团公司旗下整车生产单位使用。得益于与集团整车生产单位的紧密合作，确保了稳定的市场需求和收入来源，车桥公司利润水平保持良性发展。后市场公司前身是公司的配件销售部，后以非法人事业部的模式运作。该公司现为公司的全资子公司，主要负责卡车后市场业务，包括配件、油品、
--	---

	售后服务等，专注于做好为客户服务等相关工作。未来，公司将大力推动后市场业务模式创新、产业链条拉长等增值业务。 2024 年，车桥公司和后市场公司作为公司的子公司，均在各自领域保持了稳健的运营和良好的盈利水平，为公司的整体发展提供了有力支持。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 31 日