

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：20260327

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、中金公司、长江证券、西南证券、高盛、UBS、摩根士丹利、摩根大通、高毅资产、景顺长城基金、泰康资产、盘京投资、中欧基金、南方基金、富兰克林邓普顿、平安资管、大成基金、新华资产、淡水泉、泉果基金、博时基金、资本集团、易方达、和谐汇一等 100 人
时间	2026 年 3 月 27 日 9:00-10:30
地点	西安
上市公司接待人员姓名	马常海 董事长 王德成 董事、总经理 马旭耀 董事、法士特副董事长 支保京 副总经理、陕重汽总经理 王翠萍 财务总监 郭圣刚 副总经理 王 丽 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层就公司 2025 年经营表现和未来发展与投资者进行了沟通和交流。交流主要包括：</p> <p><b>1. 未来公司战略转型重点方向</b></p> <p>未来公司将加快推进绿色化、全球化、数智化和生态化四大战略转型。</p> <p>（1）加快绿色化转型：提供具有核心竞争优势的新能源一体化解决方案，并加快甲醇、氢等替代燃料内燃机产业化落地；</p> <p>（2）加快全球化转型：深化海外市场开拓和本地化布局，确保海外产业安全健康发展，提升全球品牌美誉度和影响力；</p>

(3) 加快数智化转型：扎实推进领航级智能工厂培育，打造一批可复制的智能化解决方案；

(4) 加快生态化转型：变革后市场业务模式，重构零部件价值链条，培育具有强大生命力的产业生态。

## **2. 公司数据中心电力业务布局及后续规划**

公司数据中心电力产品的规划、开发、客户拓展进展顺畅，目前公司产品可覆盖全场景电力市场需求，为客户提供多元电力能源解决方案。

2025 年公司销售 M 系列发动机近 1.1 万台，数据中心用发动机 1401 台，同比增长 259%。2026 年，公司将大力发展电力能源板块，重点做好产品规划和产能建设，以满足不断增长的客户需求。SOFC 产品将按照市场需求节奏逐步加快投产进程，持续推进产能落地。

## **3. 公司海外市场拓展策略**

下一步，公司将加强全球化战略业务转型：

(1) 做好数据中心用产品准备及渠道开拓；

(2) 开拓欧美高端客户，与客户积极接洽；

(3) 加快推进本地化项目；

(4) 做好海外服务、后市场及市场推广工作；

(5) 提升供应链海外布局与应急协同，确保海外业务连续与交付稳定。

## **4. 如何看待凯傲未来的表现？**

2025 年凯傲集团营收较 2024 年小幅下滑 1.8%至 113 亿欧元；调整后息税前利润为 7.9 亿欧元，同比下滑 14%，但其新接订单呈现增长态势。

凯傲集团实施的增效计划产生支出已在 2025 财年作为一次性影响和特殊影响扣除。该计划将为凯傲持续每年节约成本约 1.5 亿欧元，对利润带来的积极影响预计在 2026 年将有明显体现。在业务需求逐步向好及运营效率提升的双重有利影响下，

凯傲集团 2026 年收入预计同比增长 1%-9%至 114-123 亿欧元；调整后息税前利润预计同比增长 8%-32%至 8.5-10.4 亿欧元。

### **5. 公司后续研发投入的投向**

未来，公司研发投入将重点契合公司绿色化转型，重点投入以下方向：

(1) 发动机：优化产品型谱，重点完成国七产品升级；开发高端工程机械发动机；加快新一代 5.0 气体机技术研发，持续降气耗。加大替代燃料研发，加快甲醇发动机新技术路线落地，着力攻关氢内燃机关键技术；

(2) 数据中心：燃气发电产品向更大排量、更高功率升级；

(3) 新能源：继续加码新能源研发投入，完成下一代电池、电机、电控产品开发；推动 SOFC 系统效率和功率提升。

### **6. 陕重汽如何看待中国重卡出海趋势及未来出口规划**

“十四五”期间中国重卡出口从 6 万辆升至 34 万辆，增长逻辑稳固。未来重卡行业出口长期向上，从亚非拉走向中高端市场，模式从出口贸易转向产能本地化、服务属地化、运营全球化。国内内卷竞争逐步向海外蔓延，单一价格战难以为继，未来是产品、技术、产能、服务的全产业链综合比拼，头部企业将凭借全球布局、供应链协同优势占据主导。

陕重汽位于中国重卡出口第一梯队，多年海外耕耘，拥有深厚的海外布局，销售网络覆盖 150 多个国家和地区，40 个海外营销机构。同时依靠集团产业链协同形成生态优势。未来将坚持打造世界一流商用车企业，推动从传统出口向深度本地化运营的国际型企业升级。

### **7. 法士特变速器全球销量第一，面对目前行业正在发生的变化，法士特如何应对及规划**

当前重卡行业需求总量温和复苏，新能源加速渗透，变速器市场呈现出新能源和自动变速器快速替代，主机自制、外资品牌和本土新势力竞争并存的发展格局，长期看电动化、智能

	<p>化、集成化、低碳化是转型升级的核心方向，行业将迎来技术与格局的深度重塑。</p> <p>面对这些行业变化，法士特坚持科技创新和管理创新双轮驱动，持续加快业务结构调整：</p> <p>核心机械传动业务要发挥产品、客户、服务等方面的护城河优势，巩固现有的市场领先地位；</p> <p>新能源、AMT 自动变速器要强化关键核心技术攻关与自主可控能力，不断提升产品可靠性、经济性与智能化水平，提升细分市场竞争优势；</p> <p>海外市场力争实现翻倍增长，一方面提高新能源、自动变速器等高附加值新产品总成出口，另一方面拓展海外工厂和销售服务网络布局；</p> <p>提升齿轮的供应能力，拓展高精齿轮等业务领域，打造新的增长极。</p> <p><b>8. 2026 年公司主要的增长点</b></p> <p>（1）预计 2026 年重卡行业规模在 120 万辆左右，公司将着力优化产品与业务结构，全力实现核心市场占有率、高端产品贡献率、整体盈利能力的稳步提升；</p> <p>（2）凯傲集团订单高增，同时增效计划可为未来业绩增长带来长期支撑；</p> <p>（3）加快数据中心产品推广，聚焦细分市场打造差异化产品组合，持续推进燃油发电产品升级与燃气发电产品市场推广；</p> <p>（4）紧抓矿山和挖机市场，重点推进矿山发动机实现国产化替代突破。</p> <p><b>9. 分红政策</b></p> <p>2025 年公司现金分红金额（含回购）占全年归母净利润的比例为 65%。未来，公司将继续保持积极稳健的分红派息政策，在条件允许的前提下继续提高现金分红派息比例。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 03 月 27 日