

北汽福田汽车股份有限公司
2026 年 8 月 28 日投资者关系活动记录表

编号：2026-015

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 ☐一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位及人员	中信证券、国海证券、华泰证券、开源证券、长城证券、西南证券、中泰证券、国信证券、中信建投、国泰海通、国联民生证券、财通证券、浙商证券、泰致投资、宏利基金、万泰华瑞、鑫巢资本
时间	8 月 28 日
地点	北京
接待人员	福田汽车独立董事：李亚 福田汽车独立董事：黎韦清 福田汽车常务副总经理：刘旭光 福田汽车副总经理：秦志东 福田汽车副总经理、财务负责人：李庆华 福田汽车董事会秘书：陈维娟 福田汽车海外事业部总裁：武宗田 福田汽车工程研究总院副院长：田俊涛 福田汽车董办副主任、证券事务代表：王桂青 福田汽车董办市值与证券管理部高级经理：周鹤遒 福田汽车董办市值与证券管理部市值主管：张丽丽
投资者关系活动主要内容介绍	福田汽车董事会秘书陈维娟对公司的发展历程和上半年经营情况进行了介绍，并同步了最近的国际化、新能源进展。 1、如何看待中系车新能源出口的发展空间？ 中国新能源商用车依托完整的三电产业链优势，经国内多元化运输场景充分验证与商业化运营打磨，三电技术持续迭代升级，产品成熟度与竞争力处于全球领先水平。叠加全球低碳转型释放的巨大市场需求，中系车新能源出口前景广阔。

	2、公司新能源出口情况如何？重点区域在哪？ 据中汽协数据，2026 年 1-7 月，公司新能源大幅增长，主要出口东南亚、美洲等市场。 3、公司出口增长较快，出口核心竞争优势体现在哪里？ 一是全品类多能源产品矩阵，覆盖重卡、轻卡、皮卡、客车及 VAN 等全系列产品，纯电、混动、氢燃料多线并举，可承接大型客户综合采购需求；二是属地化制造与供应链深度，在泰国、巴西、南非等核心市场实现本地化生产，协同国内供应链共同出海；三是全球化服务网络与后市场能力，在海外建立超过1,200家销售网点及超过1,500家服务中心，构建配件供应体系与完善的服务网络；四是组织人才与属地合作，实行中外团队协同运营，深耕属地市场，积累稳定的经销商网络与客户资源。 4、2026 年公司重卡市占率提升较快，近年来公司重卡战略的变化以及自身内驱力变化？ 一是产品力提升。公司开发第六代重卡形成覆盖全品类、全能源路线的产品矩阵，产品力具备优势，投放市场后终端反馈良好，带动销量增长；二是渠道力提升。公司凭借多年市场口碑积累，沉淀了一批高忠诚度客户，助力产品传播与销售；同时渠道网络持续完善，属地化运营不断精细，覆盖广度与转化效率同步提升。三是公司加大专用车布局力度。 5、如何展望 2026 年新能源商用车行业整体渗透率变化？ 2026 年新能源商用车行业进入规模化加速渗透阶段，据中汽协数据，行业 1-7 月销售 65.4 万辆、同比增长 39.9%，渗透率 25%、同比提升 5.8%，伴随老旧营运货车报废更新政策落地、存量置换释放、整车产品迭代与充换电基础设施持续完善，叠加新能源车型 TCO 经济性优势持续凸显，下半年行业渗透率有望继续抬升，电动替代步伐进一步加快。 其他问题请参考公司此前在平台上发布的记录表。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 3 日

备注	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
----	---