

北汽福田汽车股份有限公司
2026 年 8 月 31 日-9 月 3 日投资者关系活动记录表

编号：2026-016

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	国海证券、兴全基金、东方红资管、华泰保兴基金、财通资管、海富通基金、农银汇理基金、长信基金、天风证券、华泰证券、博裕资本、银叶投资、广发证券、光大保德信基金、敦和资管、宁银理财、兴业证券、光大证券资管、运舟资本、兴银理财、阳光资产
时间	8 月 31 日-9 月 3 日
地点	上海
接待人员	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	1、中系车轻型货车出口趋势如何？ 据中汽协数据，2025 年中国商用车轻型货车出口约 51 万辆，同比增长超 17%；2026 年 1-7 月，中国商用车轻型货车出口超 38 万辆，同比增长超 36%，出口景气度持续上行。受益于东南亚、拉美等地区经济发展，当地物流运输需求扩张，后续海外轻型货车需求有望进一步提升。 2、当前欧洲新能源商用车需求持续高增，公司对欧洲市场开发措施有哪些？ (1) 推进合规认证与属地化产品开发；(2) 与属地渠道合作，提升属地专业保障能力；（3）搭建新能源生态。 3、公司在巴西的布局如何？ (1) 产品端，完成卡车多品类产品导入；(2) 生产端，采取属地化生产模式建设本地工厂；(3) 市场方面，深度开展属地营销。

	4、公司出口增长较快的主要驱动因素是什么？ 一是战略层面，持续推进全面国际化战略。二是属地化运营成效逐步显现，海外生产制造、供应链配套能力不断提升，销售与服务网络持续拓展，本地交付和服务效率得到优化。三是产品竞争力不断增强，结合当地使用场景完成产品适配，贴合市场实际需求。四是海外后市场与整车销售协同，进一步推进海外服务配件以及生态服务。 5、如何提升公司新能源产品盈利水平？ （1）公司已基本实现新能源商用车全品类产品覆盖，通过统筹高端产品与走量主力产品的组合布局，精准适配不同市场需求，优化终端竞争格局，有效提升整体产品收益水平；（2）通过新能源核心自主模块自制降本，持续推进技术优化与工艺迭代降本；（3）新能源出口参照国内一体化新能源生态布局模式，挖掘海外高盈利空间，随着新能源出口规模的上升，进一步改善公司新能源的盈利的水平。 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 8 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。