

证券代码：301039

证券简称：中集车辆

中集车辆（集团）股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	<p>第一场，现场业绩发布会： 大成基金、华泰证券、广发证券、国盛证券、国元国际、上海久期投资、UBS、鹏华基金、国联证券、中信证券、景顺长城、华安证券、粤民投私募基金、海通证券等 14 家机构</p> <p>第二场，线上电话会： 中信证券、国寿养老、宁银理财、誉辉资本、永赢基金、东兴证券、海富通基金、正圆投资、银华基金、中英人寿、山西证券、中银国际、中信资管、禾永投资、淡水泉、渤海投资、申万宏源、国泰基金、宽远资产、上海彤源投资、北信瑞丰基金、源乐晟资产、上海混沌投资、北京柏治投资、英大证券、前海人寿、上海洋杨资管、静瑞资本、FPAM、太平资产、中信信托、东方证券、华商基金、招商基金、华夏久盈资管、中国人保香港、民生加银基金、汇丰晋信基金等 56 家机构</p> <p>第三场，线上电话会： 中金公司、中山证券、安信自营、嘉实基金、长城财富保险、南京银行、恒盈资本、鹏扬基金、光大保德信基金、景顺长城、富国基金、南方基金、上海慎知资产、中泰证券、景林资产、中国人寿、平安资管、申万菱信基金、中海基</p>

	金、国投瑞银基金、运舟资本、招商基金、红土创新基金、中银国际、上海勤辰私募、上海利檀投资、上海白犀私募、平安养老保险、长信基金、上海华平投资、上海电气集团、太平保险资管、BlackRock、Eastspring Asset Management、MZ Asset 等 50 家机构
时间	第一场，现场业绩发布会：2024 年 3 月 22 日 10:00-11:15 第二场，线上电话会：2024 年 3 月 22 日 15:00-16:00 第三场，线上电话会：2024 年 3 月 22 日 16:30-17:30
地点	中集车辆总部 101 会议室及线上电话会议
上市公司接待 人员姓名	第一场，现场业绩发布会： 中集车辆执行董事、CEO 兼总裁 李贵平先生 中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛 弋女士 中集车辆财务负责人 占 锐先生 中集车辆独立非执行董事 丰金华先生 第二场，线上电话会： 中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛 弋女士 中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士 中集车辆投资者关系经理 闫 维先生 第三场，线上电话会： 中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士 中集车辆投资者关系经理 闫 维先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	公司于 2024 年 3 月 22 日（星期五）举办了 2023 年度现场业绩发布会，随后举行了两场线上电话会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。本公司首先就 2023 年全年的经营回顾、宏观行业现状与战略发展进行介绍，其后与投资者进行问答与交流。互动问答内容如下： 1. 2023 年，公司业绩创历史新高，具体的原因是什么？ 答：2023 年，中集车辆营业收入达人民币 250.87 亿元，

实现归属于上市公司股东的净利润达人民币 24.56 亿元，同比大幅上涨 119.66%，创历史新高。

净利润大幅提升主要由于：第一、北美业务抓住市场机会，盈利较上年同期保持良好增长。同时，本公司积极把握其他市场的增长和发展机会，在其他海外市场获得了良好的业务增长，盈利能力有所提升；第二、在中国市场保持了业务的稳定态势，并在细分市场获得市场份额的提升；第三、本公司及全资子公司向中集集团转让所持深圳专用车合计 100% 股权产生股权处置收益，扣除所得税影响后，该项产生非经常性收益人民币 8.48 亿元。

2. 请问公司按地区拆分的营收及毛利率表现情况？

答：2023 年，本公司营业收入分地区来看，中国市场收入达 86.29 亿元，同比提升 3.53%，毛利率比上年同期增加；北美市场营收 108.55 亿元，同比下降 1.67%，毛利率较上年同期提升；欧洲市场营收 30.63 亿元，同比提升 26.53%，毛利率同比提升；其他市场营收 25.39 亿元，同比提升 39.08%，毛利率同比增加。

3. 2023 年，公司北美业务更进一步，但随着北美供求回归常态，美国业务如何展望？

答：根据 ACT 数据，2023 年美国半挂车产量达 37.5 万辆，同比下降 0.4%。随着北美半挂车制造供应链紧张得到缓解，北美半挂车市场供需在 2023 年下半年回归常态。本公司北美业务延续竞争优势，依靠创新驱动，贴近客户需求，实现内涵性增长。

4. 请问公司对于欧洲市场有否新的战略布局？

答：2023 年，欧洲业务在精益化管理和降本增效中寻找

突破和增量空间，通过持续优化制造流程与价值流，发挥集中采购平台优势，完善灯塔制造网络，提升当地制造的生产效率。2023年，欧洲业务收入和毛利率同比提升。未来，本公司将稳定欧洲业务的经营质量，进一步提升当地制造的抗风险和供应链保障能力，维持竞争优势。

5. 请问公司 2023 年推出“星链计划”，改革的进展和成效如何？

答：公司在 2023 年推出“星链计划”，通过整合 7 家半挂车工厂资源，对内形成市场占有率、销售和利润跨越式提升；对外成为供给侧改革标杆、高质量发展典型和双轮驱动范例。“星链计划”的本质就是探索更精细、更有韧性、更有质量的增长方式。

目前，“星链计划”已顺利完成规划期和构建期两个阶段，自 2024 年起，全面迈入执行阶段。“星链计划”的顶层设计已经完成，具备了裂变和复制的能力。在星链架构下，本公司继续夯实“星链计划”的内涵，提升客户对公司的黏性，带来有质量的增长。

6. 公司新能源混凝土搅拌车产品样车成功下线，请问商用化和量产计划是什么？

答：本公司持续深化创新，打造新能源头挂一体列车 (EV-RT) 创新·创业平台，构建新一代新能源头挂一体列车架构体系和产品标准。已初步搭建 EV-RT 平台架构，完成样车设计、试制和测试标定，实现头挂通信、挂车辅驱和能量回收功能，并在头挂驱动力和制动力协调性控制方面进行探索和突破。

2023 年 11 月，强冠业务集团电动半挂车准时下线；2023 年 11 月，P2 插电混动新能源牵引车下线；2023 年 12 月，行业首台，中集车辆新一代新能源头挂一体列车 (EV-RT) 闪亮面

	世。
附件清单	无
日期	2024年3月22日