

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：2024-02

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 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，UBS 电话会议： UBS、Pleiad Investment Advisors、Caravel Asset Management、Springs Capital 共 4 家机构。</p> <p>第二场，民生证券电话会议： 民生证券、源乐晟资管、博时基金、淳厚基金、方正富邦基金、峰岚资产、富安达基金、富敦投资、恒越基金、弘毅远方基金、汇丰晋信基金、汇泉基金、嘉合基金、摩根基金、农银人寿、鹏华基金、浦银安盛基金、前海人寿保险、睿远基金、五地投资、鑫元基金、长江证券资管、招商基金、中金资管、中欧基金、中邮人寿保险等共 34 家机构。</p> <p>第三场，德邦证券电话会议： 德邦证券、九泰基金、兴证全球基金、嘉实基金、淡水泉投资、宁银理财、中银基金、华夏基金、长城财富、中信保诚基金、广东正圆私募、华夏基金、中银国际、泉果基金、国泰基金、长盛基金、华福证券、富荣基金、财通基金、广发基金、富国基金、招商基金等共 23 家机构。</p>
时间	<p>第一场，2024 年 3 月 25 日 10:30-11:30</p> <p>第二场，2024 年 3 月 25 日 14:00-15:00</p> <p>第三场，2024 年 3 月 25 日 17:00-18:00</p>

地点	线上电话会议
上市公司接待 人员姓名	<p>第一场，UBS 电话会议： 中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士</p> <p>第二场，民生证券电话会议： 中集车辆投资者关系经理 闫 维先生</p> <p>第三场，德邦证券电话会议： 中集车辆投资者关系经理 闫 维先生</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>公司于 2024 年 3 月 25 日（星期一）参加了 UBS、民生证券和德邦证券的线上电话会议。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：</p> <p>1. 公司提出第三次创业，能否阐述一下第三次创业的战略目标？公司如何加快发展新质生产力，扎实推进高质量发展？</p> <p>答：新质生产力是推动高质量发展的内在要求和着力点。本公司适时开启第三次创业，加快锻造新质生产力。“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。</p> <p>本公司第三次创业将分为三个阶段：第一阶段是 2023 年至 2025 年的“星链计划”，全面推动星链式高端制造体系的落地，实现内循环和“一带一路”市场的半挂车业务跃升，营业收入和生产效率实现高增长；第二阶段是 2025 年至 2027 年的新能源头挂列车试水阶段，强冠业务集团进入高质量发展阶段，新能源头挂一体列车形成增量业务；第三阶段是 2028 年至 2030 年的外循环业务进入高质量发展阶段，新能源头挂一体列车进入外循环，外循环业务实现跃升。</p>

2. 如何判断一带一路、东南亚、中东、非洲等新兴市场的半挂车行业需求？公司当前的发展态势与后续目标规划？

答：随着“一带一路”政策推进以及中国商用车出海战略全面开拓，新兴市场半挂车存在增长空间。“一带一路”倡议催生的陆上国际物流大通道将进一步带动沿线国家对物流运输装备的需求，新兴国家和地区的半挂车市场需求存在广阔增量空间。

本公司积极把握“一带一路”市场需求旺盛机遇，开拓与整合渠道资源，“一带一路”半挂车业务收入同比提升。未来，本公司将在新兴市场乘胜追击，积极布局东南亚、中东，南非，中美洲等地区。

3. 公司在 2023 年推出了“星链计划”，具体实施了哪些举措？

答：借助“星链计划”，本公司积极整合国内 7 家半挂车工厂的生产、流通、分配和消费资源，对国内半挂车业务带来端到端的商业模式变化：第一、从各厂分别采购到集中化的灯塔采购模式；第二、从全类别生产到专业化产线与产品分工的“灯塔”工厂生产模式（LTP）；第三、从被动库存到主动库存管理的灯塔物流模式（LTL）；第四、从靠近生产，以单定产，到靠近客户，以模块化产品推动销售的当地制造模式（LoM）；第五、从点状销售到分级管理的销售渠道。

星链灯塔先锋集团对组织、品牌、产品与销售渠道进行了全面升级。星链灯塔先锋集团加快优化渠道结构，打造“好头牵好挂”的“头挂一体”销售模式，全面提升运营效率，推进头挂一体的高质量发展。

4. 公司提到的“三好发展中心”是什么？目前布局情况如何？

	<p>本公司通过与主机厂深化合作，在产品开发、营销组织、渠道组织、品牌建设、营销政策、推广交付和服务协同一体化七个方面深度融合，共建“三好发展中心”，发挥各自优势，打造整车一体化解决方案，持续为客户创造价值，实现销量和品牌的双重越级。</p> <p>本公司加大“三好发展中心”的布局，提升业务市场份额。截至 2023 年底，本公司已在全国落成 12 家“三好发展中心”，分别位于西安、东莞、广州、南宁、郑州、昆明、成都、阜阳、银川、石家庄、乌鲁木齐、太原，显著推动了“好头牵好挂、好马配好鞍、好车配好罐”的品牌影响力及销量提升。</p> <p>5. 请问公司的主要经营模式是什么？</p> <p>答：在内循环经济与外循环经济下，本公司形成了应对当前全球化背景下的“跨洋经营，当地制造”的经营模式。本公司全面进行供给侧结构性改革，通过采取直销经销相结合的销售方式开拓客户并获取订单，利用集中采购的方式（LTS），从全类别生产到专业化“灯塔”工厂生产（LTP），从被动库存到主动库存管理（LTL），从以单定产的方式转变到靠近客户、以模块化产品推动销售（LoM），从点状销售到分级管理以实现精准销售（销售渠道），最后将产品交付给客户实现最终盈利。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 3 月 25 日