

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-12

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 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	第一场：华泰证券 2025 年中期投资峰会 华泰证券、中英人寿、博时基金、浙商资管 第二场：英大证券等机构总部调研 英大证券、宁波银行、黄石国资基金、中肯私募、九益私募、红思客资产 第三场：2025 中金公司中期策略会 中金公司、毕盛投资、阳光资产、久期投资、大朴资产
时间	2025 年 6 月 5 日、6 月 9 日、6 月 13 日
地点	上海、深圳总部
上市公司接待人员姓名	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 中集车辆投资者关系部 朱乐瑶女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 6 月 5 日参加华泰证券 2025 年中期投资峰会、6 月 9 日接受英大证券等机构总部调研以及 6 月 13 日在上海参加 2025 中金公司中期策略会。上述交流不涉及应披露的重大信息。公司首先就 2025 年一季度宏观行业现状、经营状况、财务表现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. 请问公司在北美市场承压的背景下，公司如何捕捉中

	国市场和全球南方市场的高增长空间？ 答：截至目前，北美半挂车市场已连续衰退 18 个月，但中集车辆旗下北美业务 Vanguard GT 的现金流与生产效率指标保持稳健。 2023 年，星链半挂车实现销量 5 万台；2024 年，星链半挂车实现销量 7 万台；2025 年销量目标继续增长。 2024 年 9 月，中集车辆启动“雄起计划”，2024 年实现销量雄起液罐车 7000 台；2025 年预计销量目标增长。 “星链计划”和“雄起计划”核心举措成效显著： 第一、本公司针对山河四省区域，2024 年正式启动“赵子龙计划”（一期），从无到有，填补战略存在，扎稳冰点市场的营销基础。赵子龙计划（一期）实施后，本公司在山河四省 2024 年订单数同比增长 50%，市占率同比提升 100%，同时对山河四省整体实现外溢带动。 第二、2025 年，本公司瞄准长江沿岸带来新增量机遇，启动“诸葛亮项目”，进一步构建“长江之柄”及“西南之锤”为起点的全国统一大市场核心战略，鼓励一线团队针对展开市场突破；积极开展星链半挂车和雄起液罐车的联合营销。2025 年前 4 个月，中集车辆在西南、长江、东南等地的市占率同比提升。 第三、本公司跑通全球南方市场区域业务集团构建，向全球南方输出新质生产力。全球南方市场范围覆盖广泛的发展中国家/地区，占全球 GDP 总量 24%，未来全球经济的增长 30%来自全球南方。本公司预计全球南方市场的增长潜力会超过在国内市场的增长。 第四、本公司星链 LTP 集团在 2024 年的生产效率显著提升 30%，人效同比增长近 30%，产能利用率达到五年来的最高水平。 展望 2025 年，“星链计划”与“雄起计划”将继续提升
--	--

	生产效率，实现销量复合式增长，为本公司长远发展注入强劲动力。 2. 有关《人工智能+交通运输的实施意见》加快出台，公司纯电动头挂列车的设计、制造进展情况如何？与卡尔动力的合作情况如何？ 答：目前，本公司新能源重卡的三种产品组合如下： （1）纯电动重型专用车； （2）新能源头挂列车； （3）纯电动头挂列车。 中集车辆致力于成为纯电动头挂列车的探索者、构建者和全价值链推广者。2025 年 3 月成立“汉诺威计划”项目组织，来确立纯电动头挂列车产品平台从愿景到技术开发，到商业模式的发展路径。 本公司已完成 EV-RT2.0 纯电动头挂列车顶层架构，并同步规划产品型谱，开展产品正向研发，可分为纯电动工程型头挂列车以及纯电动物流型头挂列车。 纯电动工程型头挂列车适用于短途，重载的工程场景，如砂石料、混凝土运输。纯电动物流型头挂列车适用于长距离的物流场景，如汽车零部件物流。 本公司纯电动头挂列车实现了以下技术与业务突破： 一、头挂一致性匹配 针对不同场景和客户的需求，纯电动头挂列车将有对应的最佳头挂匹配，确保头挂列车的一致性。因此例如纯电动工程型头挂列车可分解为适用于短途、重载的 EV 工程牵引车和 EV 工程半挂车。 二、纯电动半挂车底盘开发 纯电动工程型半挂车还可进一步解耦为 EV 工程半挂车底盘和 EV 工程半挂车上装，对于不同的工程类场景，EV 工
--	---

	程半挂车底盘能够通用适配，无需重新开发，仅需要匹配不同的半挂车上装，实现上装和底盘解耦设计。通过此方式，产品设计和制造的难度减少，能够快速满足客户需求。 三、构建纯电动头挂列车运营保障基地 本公司积极构建纯电动头挂列车运营保障基地，积极在移动快充、移动维修站、车队控制塔以及培训中心等全方位应用与商业场景的探索。 同时，中集车辆和卡尔动力协作一起定义纯电动头挂列车加上运输机器人的高度智能化物流模式的顶层架构，细化“人-车-路-云”的生态。双方将以鄂尔多斯、新疆二地的煤炭智能物流场景为起点，来构建可以落地的纯电动头挂列车+纯电动无人驾驶挂车的高度智能化的物流模式。来实际探索这种高度智能化的物流模式可以节省多少司机的驾驶工时，以及可以缩短多少装卸工时。这个项目将以共同投入、共享技术、共同落地的方式来启动。 3. 请问贵司现在国内的集采水平提升到了什么程度？能带来多大成本节降？ 答：2025 年一季度，本公司进一步夯实以“集采为主，保供为辅”的供应链体系，加大对零部件集中采购。管仲集采委员会的正式成立，为“星链计划”和“雄起计划”的供应链布局与成本管理提供夯实的操作平台。 2024 年，星链计划通过集采和保供的“镜像”方式互相牵引和促进，形成了对超过 20 大类、62 中类物料的统一管理，集采比例从原先不到 50%上升到 85%以上。同时，组织上也调整为针对集采管控的“集”“采”“购”三层架构，组织分工更加明确，业务开展效率得到极大提升。在以集采为基本盘的基础上，大力发展保供的采购战略，充分利用 LTP 中心之间的物料协同，在保供的同时积极寻求降本，2024 年全
--	--

	年获得收益 8,000 余万。 4. 请介绍一下贵司“好马配好鞍”的商业模式？如何展望 EV • DTB 业务发展？ 答：2025 年第一季度，本公司 EV • DTB 上装业务实现销量达 0.6 万台，同比增长 11.6%，营收达 6.6 亿元，贡献毛利 0.2 亿元。 EV •DTB 上装业务全面促进“好马配好鞍”的商业模式。EV-DTB •渣土车大力拓展与各主机厂的合作，并加强一体化联合出海，探索和实践 CKD 与 KD 模式，强化整车竞争力，销量同比增长 13.8%。EV-DTB •搅拌车深化与重卡底盘企业的合作，积极开发轻量化、智能化、自动化的创新产品。EV-DTB •冷藏车在专业上装设计向底盘+厢体+冷机+网联装置一体化方向推进，在市场端与主机厂联合推广实现战略协同。
附件清单	无
日期	2025 年 6 月 13 日