

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：2025-13

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：东吴证券深圳上市公司精品交流会 东吴证券、景顺长城基金、峰辰资产、创华投资、朴拙资本 第二场：富国基金一对一路演 第三场：华商基金一对一路演
时间	2025 年 7 月 3 日至 7 月 4 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	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 7 月 3 日参加东吴证券深圳上市公司精品交流会以及富国基金一对一路演，7 月 4 日参加华商基金一对一路演。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. 请问公司如何捕捉全球南方市场的增长潜力？ 答：2025 年一季度，本公司深化推进全球南方市场 IMP 第二阶段组织运营模式升级及业务战略规划，稳扎稳打不断扩大东南亚市场优势，同时着眼增量重点突破非洲、中亚及中东等区域，打通星链半挂车全价值流运营，并将“三好发

	展”的商业模式翻墙到全球南方市场。 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。 2. 请问公司如何在国内冰点市场实现突破？ 答：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。 3. 请问在北美市场行业承压的情况下，公司在北美有什么举措？ 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。2025 年第一季度，北美主要客户普遍担心经济陷入衰退，持币观望。 自 2024 年以来，本公司持续优化北美供应链体系，从管理到执行端同步提升北美运营公司的采购联动，稳步提升当地集采比例。同时在泰国针对车轴等核心零部件，为北美业
--	---

	务建立保供备份，大幅强化供应链韧性。现在我们打算在加拿大也做类似的部署。面对地缘政治挑战，本公司将进一步完善“当地集采为主，泰国、加拿大保供为辅”的全球半挂车供应链。此外，本公司厢式半挂车的产品完全在美国本地化制造与交付。冷藏半挂车已基本实现本地化制造、组装与交付。集装箱骨架车的车架在泰国生产并出口至美国，已实现本地化的组装与交付。面对北美的不确定性，本公司已做好充分准备，持续优化成本结构，制定科学合理的定价策略，以应对市场与政策变化，确保核心竞争优势。 4. 请问公司有什么市值管理举措？ 答：本公司将强化价值创造，夯实基本面。聚焦主业与技术突破，深耕核心业务，推动产品技术创新，提升公司在微笑曲线的竞争力，也积极推动公司在新产品技术方面的创新。本公司积极进行资源配置，向高附加值产业转型。同时，本公司将优化资产结构与盈利能力，设定 ROE 目标，覆盖资本成本并提升资产效率。 本公司将灵活运用资本运作工具。以持续创造和提高全体股东的价值为目标，制定了《未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，并在 2024 年累计分红 10.5 亿元。本公司将明确市值管理方式，建立风险管理体系，动态监控市场波动与政策变化。本公司也将平衡短期与长期目标，设定中长期股东总回报目标，通过盈利提升与股息增长回报股东。本公司以“内生增长+外延工具”为核心，对内聚焦主业创新与效率提升，对外通过回购、分红、并购等工具优化市场表现，强化合规与投资者沟通。通过长期价值创造与资本运作结合，实现市值与股东回报的双重增长。
附件清单	无
日期	2025 年 7 月 4 日