

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: 2025-20

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	2025年11月12日至2025年11月13日参与的线上反路演会议： 中泰证券、中信证券、长江养老、天风证券、海富通基金、宏道投资、创金合信基金、友邦人寿、朱雀基金 2025年11月13日至2025年11月14日期间，参与的券商策略会： 第一场：中信证券2026年资本市场年会 中信证券、中信资管、兴全基金、鹏华基金 第二场：中金公司2025年度策略会 中金公司、东方红资管、中欧基金、ADIA、招商信诺资管、景顺长城基金、摩根资产管理 第三场：方正证券2026年年度策略会暨上市公司交流会 方正证券、富国基金
时间	2025年11月12日至11月14日
地点	深圳、北京、长沙
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 中集车辆高级投资者关系经理 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	公司于2025年11月12日至11月14日期间在深圳、

动主要内容介绍	北京、长沙参加了中信证券、中金公司和方正证券举办的券商策略会，并在此期间参加了多场线上路演会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。公司首先就 2025 年前三季度宏观行业现状、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“唯有星链计划”冲刺 1231 目标的业务进展如何？ 答：关于本公司“唯有星链计划”冲刺 1231 目标，中集车辆在几个关键环节上聚焦发力： 第一，订单交付效率的再提升。本公司正全力快速部署“订单大部屋系统”，将扬州 LTP 中心已验证的“大部屋”协同效率，复制到业务集团的订单流转环节，打通订单全流程数据闭环。 第二，系统化构建“内外交付握手机制”，提升交付质量与效率。本公司已在中集灯塔、通华先锋以及液罐车业务集团推动内交付流程标准化，明确以“商品库”作为业务集团与 LTP 集团的核心握手节点，实现责任清晰、留痕可溯。业务集团与 LTP 之间在订单交付过程中加强协同，通过标准化、可视化的流程，实现对客户承诺的精准、高效和高质量履行。 第三，强化对关键客户的深耕。本公司将依托已建成和分批次正在建设的三好发展中心和交付服务中心网络，实现对关键客户和区域车队客户的快速响应和更精准服务，提升直销比例，保障高价值订单的落地。 2. 公司的北美半挂车业务何时能迎来拐点？公司在北美的本地化布局情况如何？ 答：在 2025 年第三季度，北美半挂车市场需求持续疲软，新增订单量仍维持在历史低位。这一情况主要源于美国
----------------	--

	政府关税政策带来的巨大不确定性，特别是针对钢铁、铝和零部件征收的高额关税，使得承运人难以预估采购成本，制造商也无法准确核算生产成本，导致整个产业链陷入深度观望，其直接表现为经销商库存同比出现较大下滑。据分析机构 FTR 预测，这一颓势仍将持续至 2026 年第二季度，如果后续关税政策走向明朗，产业链才有望逐步缓慢恢复。 本公司厢式半挂车的产品在美国本地化制造与交付。冷藏半挂车已基本实现美国本地化制造、组装与交付。集装箱骨架车的车架在泰国生产并发往至美国，并已实现美国本地化的组装与交付。 3. 随着电动化的关注度提升，中集车辆 EVRT 业务目前进行到什么阶段？ 答：目前，中集车辆“汉诺威计划”已经完成工程型纯电动头挂列车的产品技术平台定义，并实现纯电动头挂渣土车、纯电动头挂搅拌车两个车型的原型车研发、验证和制造；EV-ALFA+运营保障基站也完成了产品原型的制造，并于今年的中国国际商用车展进行了全球首发。 本公司将继续推动 EV-RT 和 EV-ALFA+运营保障基站的全面构建。在此之后，本公司将尝试 EV-Trailer 上装的自动化和机器人化，在“六步法”的框架下继续来实现纯电动头挂列车产品生态的闭环。 未来，我们将坚定逐梦“纯电动头挂一体化产品”，通过“跨生命周期的产品”满足全生命周期的用户需求。沿着这一征程，我们也将从“商业模式”、“技术”、“应用场景”三大维度着手，与同道之人同行，共同推进纯电动头挂列车生态的构建和闭环。 4. 中集车辆今年在全球南方市场取得哪些成效？
--	--

	答：中集车辆在全球南方市场布局当地组装中心（LoM）与交付中心（LoD），通过设立本地化法人实体，实现深度市场融入。依托模块化与标准化产品，实现高效运输配送与本地组装。通过本地化策略，本公司创造就业并拉动当地经济，构建了兼具经济与社会韧性的可持续发展生态。 今年以来，本公司持续深耕全球南方半挂车业务，加大资源配置，推进越南、坦桑尼亚等区域 LoM、LoD 构建规划，强化非洲、东南亚、澳洲等增量与价值市场的联合与一体化营销，打造协同运营体系，提升运营效率。2025 年前三季度，全球南方半挂车业务营收同比增长 15.79%，销量同比增长 21.39%，毛利率同比上升 2.6 个百分点。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 14 日