

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：2025-21

[illegible]

	作方案（2025—2026 年）》明确 2025—2026 年核心目标：行业增加值年均增长 5%以上，经济效益企稳回升，科技创新、数字赋能、绿色转型等能力全面提升。 中集车辆紧抓行业发展机遇，整合国内 5 家罐车工厂，升级原有的罐式半挂车产品为星链液罐车。星链液罐车产品涵盖：不锈钢食品等级液罐车（6A）、铝合金燃料液罐车（6B）和碳钢危化品液罐车（6C）。 国家在化工炼化的产能布局，有望为中集车辆星链液罐车业务带来新机遇。本公司将继续依托高端制造能力与全球资源协同，持续提升产品竞争力，积极把握能源转型与产业升级的机会。谢谢！ 2. 请问公司在无人驾驶领域有哪些业务布局？做了哪些投资？未来如何推动在无人驾驶领域的发展？ 答：您好！感谢您对中集车辆的关注。本公司积极整合纯电动重卡与无人驾驶领域产业链上下游。 2022 年，本公司参与纯电动重卡与无人驾驶工程机械企业博雷顿的战略投资，并为其提供纯电动重卡上装委改及 EV•DTB 上装产品，携手推动纯电动重卡技术迭代与产业协同，该公司已于 2025 年 5 月在港交所上市。 2023 年，本公司参与投资无人驾驶卡车技术领航者——卡尔动力。双方联合定义“纯电动头挂列车+运输机器人”智能物流顶层架构，构建“人-车-路-云”生态，并以鄂尔多斯、新疆煤炭运输场景为切入点为客户提供运营服务。 2024 年，本公司再度落子新能源智慧物流领域，投资眸迪智慧科技公司，深度布局纯电动头挂列车产业链，持续拓展智能化、场景化运营边界。 同时，公司通过与深投控成立先进产业投资基金，积极参与与先进科技有关的天使投资。谢谢！
--	--

3. 公司关注并大力拓展全球南方市场的原因是什么？能否分享今年在重点市场取得的具体成效？

答：您好！感谢您对中集车辆的关注。中集车辆将全球南方市场定为核心市场，结合“星链计划”成功经验，进一步深化全球南方市场战略布局，实现高质量出海。

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。感谢您的提问！

4. 看到重卡的新能源渗透率在快速提升，公司有何举措来进一步提升 EV-DTB 产品份额？

答：您好！感谢您对中集车辆的关注。2025 年 1-10 月，中国重卡市场新能源渗透率达到 24.69%（去年同期渗透率为 11.93%）。在此背景下，本公司 EV·DTB 上装业务积极构建产能优化与资源协同的集团化作战体系，在新能源方面持续发力。本公司作为行业中唯一一家能提供三大类 DTB 产品、以及唯一可以以六家工厂全面覆盖黄河流域和长江中下游流域主要核心市场区域的 DTB 头部企业，进一步巩固了核心产品市场占有率。

2025 年前三季度，本公司 DTB 业务通过集团化作战体

	系，实现营收 23.33 亿元，拓展并促进了新能源产品的持续发力。其中，EV-DTB •渣土车实现销量 3,898 台，EV-DTB •搅拌车实现销量 1,500 台，EV-DTB •冷藏车销量 1,948 台，合计 7,346 台。 同时，本公司持续深化“好马配好鞍”商业模式，围绕市场应用场景与陕重汽等核心主机厂紧密协同，联合研发适配车型，降低系统兼容成本，继续深化“三好发展”模式，深入推进“皇家保姆”战略，持续提升产品质量，缩短交付周期，为客户创造更高价值。谢谢！ 5. 在满足未来资本开支和战略投资需求的前提下，公司是否有计划进一步提高对股东的回报？如何提升市值管理水平？ 答：您好！感谢您对中集车辆的关注。本公司始终秉持对股东负责的态度，高度重视股东回报，向股东实施积极的分红政策。2025 年 3 月，本公司对外公告了《未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，对未来公司分红情况进行了制度性说明。 此外，本公司已根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》及相关监管要求，制定了《中集车辆（集团）股份有限公司市值管理制度》，并经过董事会审议通过。市值管理制度旨在推动提升公司的投资价值，增强投资者回报，规范公司的市值管理活动，确保公司市值管理活动的合规性、科学性、有效性，实现公司价值和股东利益最大化等。 本公司将结合市场行情、战略发展需要，审慎考虑并制定相关计划。与此同时，公司将严格按照相关法规，及时履行信息披露义务。谢谢！ 6. “中集车辆 EVRT”产品平台亮相武汉商用车展，中
--	--

集车辆“汉诺威计划”目前进行到什么阶段?后续的计划是什么?

答: 您好!感谢您对中集车辆的关注。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,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。

7. 半挂车行业反内卷任重道远,但公司中国半挂车盈利能力显著改善,请问这一盈利改善主要得益于哪些具体因素?

答: 您好!感谢您对中集车辆的关注。面对行业同质化竞争,中集车辆积极响应国家政策号召,提前部署,“知行合一”反内卷。早在 2023 年,本公司董事长兼 CEO 李贵平就陈述了第三次创业的发展愿景和分三阶段实施的路线图,正式开启“反内卷”的征程。

2023 年 3 月,本公司正式启动“星链计划”,旨在应对激烈的内卷式竞争,探索高质量发展路径。“星链计划”重新定义了半挂车业务全价值链的五个核心环节,涵盖设计与集

	采、生产、流通、跨洋制造、星链营销，从生产与加工环节开始向产业链上下游延伸，持续构建差异化核心竞争力，深度挖掘星链半挂车“全价值链”各个环节的价值。 2025 年前三季度，本公司反内卷取得初步胜利，星链半挂车和星链液罐车中国实现营业收入同比提升 16.3%，毛利率同比提升 2.6 个百分点，人均产值与生产效率显著提升。 感谢您的提问！
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 20 日