

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：2023-11

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 现场参观
参与单位名称及人员姓名	安信基金、财通证券、财通证券、常春藤资产、长江证券、大成基金、东方财富证券、东海自营、东吴证券、富国基金、光大证券资管、广发基金、国盛证券、国信证券自营、海南泽兴私募、海通证券、华安证券、华泰证券、旌安投资、景顺长城、鹏华基金、浦银安盛、前海开源基金、勤辰资产、上海名禹资管、慎知资产、拾贝投资、硕丰基金、太平资产、万家基金、星石投资、兴业证券、兴银基金、源乐晟、圆信永丰基金、中金公司、中泰证券、中信证券、中信资管、中邮基金、Regents capital 等共 41 家机构
时间	2023 年 6 月 9 日
地点	河南洛阳，中集车辆凌宇汽车有限公司
上市公司接待人员姓名	洛阳中集凌宇汽车总经理 胡柏林先生 洛阳中集凌宇汽车搅拌车事业部总经理 王文力先生 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
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 6 月 9 日（星期五）于洛阳中集车辆凌宇汽车有限公司组织反向路演活动。上述活动不涉及应披露的重大信息。活动首先就凌宇汽车的产线、业务布局、发展

现状以及转型升级进行了深度调研，其后与投资者进行问答与交流。反向路演活动的互动问答内容如下：

1. 公司提出构建的“灯塔制造网络”指的是什么？凌宇汽车在这方面的举措和布局是什么？

答：本公司自 2014 年起开始建设“高端制造体系”，打造“灯塔”工厂，目前已在境内外建成 24 家“灯塔”工厂。目前，中集车辆积极筹备灯塔工厂的升级版：灯塔制造网络。

本公司在第三次创业的新发展阶段，大力推进“灯塔制造网络”建设，积极布局 LTP 生产中心与 LoM 制造工厂，推进 LTL“灯塔”配送网络、LTS“灯塔”外包中心以及 LoP 当地采购的流程数字化升级，利用高端制造产线与产能，实现优势资源互补、高效协同。同时，本公司通过数字化赋能产业升级，降低产品生产成本，全面实现生产自动化和智能化，提升订单与交付，为推动高质量发展提供保障。

目前，中集车辆从顶层设计升级凌宇汽车的高端制造体系和“LTP 生产中心”，为凌宇汽车注入领跑动能，实现高质量发展。举例来说，2020 年起，凌宇汽车开启了名为“天启工程”的企业智能制造升级之路，实现“以生产商用车的方式生产专用车”，产品品质和生产效率大幅提高，同时在安全、节能、环保等方面都有了质的飞跃。

2. 请问目前凌宇汽车新能源产品研发方向和规划如何？

答：凌宇汽车是中集车辆强冠业务集团的核心企业之一，更是中集车辆高端制造体系的典范。在中集车辆 2020 年提出建设高端制造体系后，凌宇汽车积极响应，开启了名为“天启工程”的企业智能制造升级之路，一举跨入自动化、数字化、智能化的高端制造时代，实现“以生产商用车的方

式生产专用车”，产品品质和生产效率大幅提高，同时在安全、节能、环保等方面都有了质的飞跃。

为顺应新能源发展趋势，凌宇汽车积极研发新产品，拓展新能源市场。目前，凌宇汽车新能源专用车的研发与应用均取得实质性突破，成为改装车企中走得最前、产品种类最多的企业。以新能源搅拌车为例，凌宇汽车推出了充电式、换电式等多款产品，整车在安全性、可靠性、经济性、舒适性、操控性方面表现突出，凭借卓越的性能受到用户一致好评。

3. 请问公司的销售模式是直销为主还是经销为主？

答：本公司是全球排名第一的半挂车生产和销售企业。所生产的半挂车和专用车产品的使用场景广泛，场景端覆盖从最后一公里的城市物流配送到长途干线公路运输，对于行业整体的洞察和需求把控有一定的优势。根据 2022 年度报告，本公司直销比例高达 71.27%，直面终端客户需求。同时，依托“灯塔”工厂，本公司产品的定制化和标准化能力大幅提升，能够满足终端客户多样的产品需求。

4. 请问如何看待 2023 年下半年的国内重卡市场需求？

答：2023 年，在道路网络已基本畅通、基建投资持续回暖、进出口稳步推进以及国家政策引导等有利背景下，预计下半年中国重卡市场将迎来温和复苏。

本公司是中国半挂车和专用车上装的龙头，伴随着物流运输及重卡行业的复苏、原材料价格企稳以及通胀压力的下行，国内半挂车产品的毛利率与利润空间有望得到修复。

此外，中国市场新能源重卡的渗透率迅速提升，高质量、新能源、轻量化与智能化的产品迎来发展契机，本公司正积极推进新能源与智能化产品的开发与创新，推进与主机厂的

	<p>联合研发深度，占据在新能源市场上的领先优势，进一步提升产品的价值和毛利率。</p> <p>在全国统一大市场 and 高质量发展的推动下，本公司重新整合国内半挂车业务，筹建了灯塔先锋业务，形成合力，获得了在全国统一大市场中的战略突破。2022年本公司在国内半挂车市场的市占率持续攀升至 14.5%，继续四年蝉联中国市场第一。</p> <p>2023年，是《全国安全生产专项整治三年行动计划》的收官之年，中国市场半挂车新国标的监管执行趋严，行业存在升级换代的替换需求，厢式化和合规化成为发展主流。国内半挂车市场单车价值较低的平栏仓产品销量占比下降。中国半挂车市场出现变革契机，头部集中效应将进一步突显，公司市占率有望进一步提升。</p> <p>此外，本公司也将积极创新产品营销模式及服务模式，基于中集车辆的品牌影响力和遍布全国的经销网络，本公司将推出“三好发展中心”，进一步增进本公司与客户的接触点，增强客户粘性，提升市场份额。</p> <p>5. 一季度贵司北美业务依然强劲，请问后期的延续性如何？</p> <p>答：在北美经济政策刺激与多式联运业务迅猛增长背景下，2023年一季度，北美业务延续增长态势，收入与毛利率同比提升。本公司北美业务将在巩固现在业务的基础上，通过生产组织有序的变革和中心组织重塑，优化 LoM 制造工厂、LTL 配送网络的核心资源，实现北美业务高质量整合和复合式增长。同时，北美业务还将积极构建北美业务销售网络与渠道，共享的新发展格局，实现市场份额的稳健提升。</p>
附件清单	无
日期	2023年6月9日