

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：2025-15

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	第一场：2025 年中期业绩线下说明会 中信证券、中金公司、富国基金、大成基金、北京宏道投资、国海证券、国联民生证券、华安证券、华金证券、华泰证券、江海证券、汇智机器人科技、宁波银行、创华投资、万和证券、招商证券、中证乾元等 45 家 第二场：2025 年中期业绩电话会议 东方证券、中泰证券、华西证券、中庚基金、宁银理财、交银施罗德基金、长城基金、上海人寿保险、中信建投、同泰基金、华泰证券、开源证券、阳光资产、江海证券、东吴证券、富国基金、景顺长城基金、财通证券等 32 家
时间	2025 年 8 月 26 日
地点	深圳及线上
上市公司接待人员姓名	第一场：2025 年中期业绩线下说明会 中集车辆董事长兼 CEO 李贵平先生 中集车辆 CFO 占锐先生 中集车辆副总裁 毛弋女士 中集车辆董事会秘书 王佳慧女士 中集车辆独立董事 李琦女士 中集车辆独立董事 姜旭先生 第二场：2025 年中期业绩电话会议

	<p>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</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>公司于 2025 年 8 月 26 日（星期二）于深圳举行 2025 年中期业绩线下说明会及线上电话会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。公司首先就 2025 年上半年宏观行业现状、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：</p> <p>1. 国家整治“内卷式”竞争、“全国统一大市场”等政策对半挂车行业有何影响？“星链计划”与“雄起计划”融合的考量是什么？“唯有星链”对公司高质量发展有何推动？</p> <p>答：2025 年，“反内卷”成为中国经济的年度关键词。在本公司第二次创业的过程中，中集车辆基本构建了半挂车业务的高端制造体系和管理新基建，董事长在 2023 年 8 月的中期董事会上陈述了第三次创业的发展愿景和分三个阶段实施的路线图，正式开启“反内卷”的长征。</p> <p>本公司积极响应国家“反内卷”政策号召，提前超过一年的时间进行部署，取得初步成效：2023 年，面对日益“内卷”的半挂车行业，中集车辆进入第三次创业，以“星链计划”为标志，聚焦半挂车生产组织结构性变革。2024 年年报上，本公司又提出加速演化成星链半挂车“全价值链”运营者，以星链半挂车“全价值链”为抓手，扩大全球南方市场的销量，扩大毛利率。</p> <p>2025 年上半年，“星链计划”进入 IMP2 阶段，“反内卷”取得初步成效。星链半挂车业务表现亮眼，占总营收比重近 30%。星链半挂车和星链液罐车业务利润和销售利润率实现同环比上升。在生产方面，星链半挂车 LTP 集团产量提升 21%，人均产量提升 20%，单车人工与制造费用大幅下降 15%。</p>

“雄起计划”正式站在 IMP2 阶段的起点上。雄起液罐车围绕硬实力和软实力全面升级核心生产制造能力。星链液罐车 LTP 集团的整体人效提升 22.5%，中集车辆液罐车业务集团国内营收增长超 30%，取得了高质量发展的阶段性成果。

星链计划已经全面进入 IMP2，雄起计划在也已在站在 IMP2 的起跑线，星链计划和雄起计划将全面冲刺 1231。基于此，星链计划和雄起计划迭代成“唯有星链计划”，成立“唯有星链” LTP 促进委员会和“唯有星链”业务集团促进委员会。

2025 年下半年，本公司将推进“星链计划”和“雄起计划”的融合，强化“唯有星链” LTP 生产组织协调，构建星链标杆 LTP 中心，持续保持盈利增长态势，进一步提升市场份额。

2. 北美半挂车市场需求何时反弹，公司“大白熊计划”目前进展如何？关税冲击和泰国双反调查对公司影响如何？北美半挂车业务长远规划情况？

答：2025 年 1-6 月，据 ACT 研究机构数据，北美半挂车产量为 10.88 万台，同比下降 24.3%，需求依旧处于极度疲软阶段。

2025 年上半年，北美半挂车业务在特朗普关税政策和需求严重下滑的双重冲击下，下游客户继续采取观望态度，购车意愿更加趋于保守。本公司依然实现销量 7,888 台，继续保持盈利，Vanguard Parts 业务继续保持良好发展势头。2025 年下半年，随着关税和“双反调查”结果的落地，市场观望情绪将大大缓解，加之 2025 年三季度为北美传统旺季，北美半挂车业务有机会进入到弱复苏状态。

面对北美市场的不确定性，本公司推进“大白熊计划”，积极构建北美供应链保障体系。2025 年下半年，在“大白熊

计划”的整体框架下，将继续推动北美组织运营模式和业务转型规划的优化，进一步夯实本公司全球供应链韧性，强化公司业务对地缘政治风险的抵抗能力。

我们正积极重塑半挂车全球供应链，海外形成“当地集采为主，全球保供为辅”的全球半挂车供应链，稳步提升当地集采比例。同时，在多个国家构建核心零部件工厂，全方位夯实全球半挂车零部件供应链的韧性。

2024年，本公司完成了北美控股平台 Vanguard GT Holding 治理架构升级，初步构建了“无国界企业”的底座。2025年上半年，完成了 Vanguard GT Holding 旗下各家法人体的治理架构和管理团队的迭代，初步构建了新型的组织运营模式。

此外，作为具有多年跨洋运营经验的出海企业，本公司的应对是始终保持战略定力，积极适应变化，立足“跨洋运营”，构建和深化“当地制造”，集中精力办好自己的事，持续多地布局，增强北美半挂车业务的供应链韧性的同时，跑通全球南方市场区域业务集团构建，向海外输出新质生产力。

3. 请问公司是否参与了雅江水电站下游建设项目？公司 EV·DTB 业务是否会受益？产品优势在哪里？在四川泸州的业务布局目标与进展如何？

答：本公司 EV·DTB 业务中，EV-DTB·渣土车及 EV-DTB·搅拌车广泛应用于工程以及基础设施建设领域。雅鲁藏布江下游水电工程是国家“十四五”规划的重大项目，将给工程机械专用车市场带来新的发展机遇，有望对公司所在行业上下游产生积极影响。

本公司将紧抓行业与下游客户需求，为客户提供优质的产品与服务。2025年上半年，公司 EV·DTB 业务构建新质生产力，坚定践行“差异化”。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；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，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。

2024年年报上，本公司提出将在“鸡鸣三省”的泸州建设全国唯一可同时为渣土车、搅拌车、冷藏车三大主流车型配套EV·DTB上装的超级中心。投运后，将以“连锁经营”模式统一管理6-7家公告资质企业，重塑订单、排产、交付三大中心，辐射黄河、长江及西南全域。

2025年上半年，基于对西南市场长期发展向好的信心，本公司设立泸州中集车辆西南营销服务有限公司，并建设LoD交付大库，提前六个月进行布局。

4. 公司提到将加快拓展“纯电动头挂列车”产品组合，加快构建支撑“纯电动头挂列车”运营保障基站（EV-ALFA+基站），请问有具体的时间表么？如何实现纯电动头挂列车生态产品闭环？

答：本公司启动“汉诺威”计划，备战武汉车展。“汉诺威计划”坚持以“纯电动头挂列车”作为重卡新能源化发展的终点站的战略方向，将在以下两个维度发力：

（1）拓展纯电动头挂列车产品组合

（2）构建支撑纯电动“工程型”头挂列车运营的保障基站

自2024年推出J-RT1.0新能源头挂搅拌车以来，本公司坚定地贯彻纯电动头挂一体化（EV-RT）的发展战略，并不断拓展产品组合，不断开发支持纯电动头挂列车（EV-RT）运营的保障基站（EV-ALFA+）

纯电动头挂列车的国家标准尚未出台，市场仍处于培育阶段。我们依然对纯电动头挂列车的行业前景充满信心，我

	<p>们的应对是通过“三管齐下”的方式加速布局：</p> <p>（1）深度参与电动挂车的国家标准制定：2024 年承办电动挂车标准研讨会，2025 年 6 月获邀参与国家级主挂安全匹配会议等，与行业生态各方一道，推动国家标准落地；</p> <p>（2）加速技术产品化：通过“汉诺威计划”，推进产品快速迭代与商业化，实现从研发到市场的无缝衔接；</p> <p>（3）打造闭环解决方案：构建新型商业模式，并在西南区域试点验证落地路径。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 26 日