

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-18

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	大成基金、中信证券、中金公司、华泰证券、东吴证券、东方证券、山西证券、西南证券、阳光资产、长江证券、宁银理财、中邮证券、富国基金、华西证券、华福证券、兴业证券、浙商证券、国泰海通证券、中泰证券、中银国际证券、银河基金、博时基金等共计 59 家机构和个人投资者		
时间	2025 年 10 月 27 日 15:00-16:00		
地点	线上电话会议		
上市公司接待人员姓名	中集车辆投资者关系总监		

	以“唯有星链”战略为指引，“反内卷”取得初步成效。 2025 年前三季度，星链半挂车和液罐车中国市场营销收入同比提升 16.3%，毛利率同比提升 2.6 个百分点。本公司围绕一个星链 LTP 集团的愿景，选择从扬州出发，完成了扬州星标 LTP 中心大部屋の构建和验收。聚焦排产与内交付规则重塑，围绕排产与交付的大循环和小循环，改善排产和内交付秩序，系统性提升订单交付效率，三季度效率提升 22%。与此同时，本公司进一步强化集采保供能力建设，将保供集成工作前置，与各 LTP 中心进行拉通，对工作岛工艺布局进行细化，提升了集采保供工作的质量与效率。 全国统一大市场基础进一步夯实：成立“向西大营”半挂车和液罐车一体化营销服务总公司锚定西北，破解内卷痛点；泸州 LoD 建设基本落地，首批半挂车已经由扬州通过长江水道运往泸州，完成了内外交付的握手，长江货栈建设进入新阶段；分批次建设三好发展中心、交付服务中心，实现更广的覆盖、更快的响应和更精准的服务，推动资源高效协同、客户需求极速响应。 2. 请问公司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？ 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下滑。 面对多维度的复杂的“适应区”，本公司始终保持战略定力，坚定通过“大白熊计划”，以此为主线，提升全球供应链的韧性。排除外部的噪音干扰，强化快速反应机制，深耕关键
--	---

	区域市场的布局，与客户相向而行，建立深度的价值共识。 3. 中集车辆在纯电动头挂列车业务方面的布局和进展情况如何？未来怎么展望？ 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。 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. 欧洲三季度的行业情况怎么样？公司在欧洲进行工厂产线升级的考虑是什么？ 答：2025 年第三季度，欧洲半挂车市场环境严峻，整体市场规模萎缩，导致行业产能严重过剩以及随之而来激烈的价格战。这进一步恶化了整体的经营环境。而英国工资税政策的变化也持续推高了产业链各环节的运营成本，为所有市场参与者带来了巨大的外部压力。 面对挑战性的市场情况，本公司积极采取应对措施。在供应链方面，积极构建欧洲半挂车高端底架部件工厂（DS11）和欧洲半挂车高端上装部件工厂（DS10），全力保障高端部件的稳定供应、确保产品和交付的可靠性；在销售方面，聚焦
--	---

	于抗周期能力较强的快递和零售客户群体并取得关键突破，已成功获得了数家 KA 大客户的重要订单。这些战略性举措在化解当下压力的同时，正在重塑本公司在新格局下的核心优势。
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 27 日