

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：2026-01

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	<p>2026年1月7日至2026年1月29日参与的一对一路演会议：</p> <p>金鹰基金、中信证券、泰康资产、中庚基金、西南证券、泓德基金、东方红资产、平安基金、鑫元基金、中泰证券、华夏基金、易方达基金、中金公司、兴全基金、华泰证券等</p> <p>2026年1月15日至2026年1月29日期间，参与的券商策略会：</p> <p>第一场：国海证券策略会 国海证券、中庚基金、招商基金、上海胜道投资、九鼎投资、国投瑞银、北京鑫顺资本</p> <p>第二场：长江证券策略会 长江证券、平安基金、浦银安盛、前海人寿</p> <p>第三场：方正证券2026年上市公司交流会 方正证券、大成基金</p> <p>第四场：财通证券策略会 财通证券、招银理财</p>
时间	2026年1月7日至1月29日
地点	上海、重庆、深圳
上市公司接待	中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士

人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 1 月 7 日至 1 月 29 日期间在上海、重庆、深圳参加了国海证券、长江证券、方正证券及财通证券举办的券商策略会，并在此期间参加了多场一对一路演会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。互动问答内容如下：</p> <p>1. 请问公司如何面对北美地缘政治风险与平衡供应链风险？</p> <p>答：本公司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。</p> <p>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。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抵抗能力。</p> <p>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”，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。未来，本公司将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；持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；</p>

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，本公司也将从“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。

2. 请问公司进入全球南方市场的拓展及运营方式是什么？期待获得增量市场的突破。

答：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。

3. 请问公司如何通过提高营销力和服务力拓展国内市场？

答：中集·陕汽“三好发展”持续发力，不断拓展商用车产业新质生产力新内涵。围绕“一个车企”身份，中集·陕汽一体化研发、一体化市场推广、一体化营销、一体化渠道融合、一体化服务等样板工程按计划落地，三好发展的全价值链运营曲线不断完善，新质生产力内涵不断拓展，在全国已经建设了 15 家，正在规划和建设的 10 家三好中心，进一步

拓展三好中心网络。

从 1.0 到 3.0, 中集 · 陕汽一体化产品不断迭代, 围绕“三好产品, 五好价值”, 受到了市场的广泛认可, 累计销售已突破 30,000 辆。

未来, 中集 · 陕汽“三好发展”将持续为客户提供专业、可靠、绿色、高效的整车一体化解决方案和产品全生命周期服务, 助力行业高质量发展。

4. 公司在股东回报方面的举措有哪些? 如何提升市值管理水平?

答: 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, 审慎考虑并制定资本运作相关计划。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。

5. 近期汇率波动, 贵司扩展海外市场如何应对汇兑损益风险?

答: 本公司通过定期审查外汇风险敞口净额管理外汇风险, 并通过订立外汇远期合约进行风险管理。根据公司外汇风险管理制度要求, 优化外汇套期保值策略, 降低汇率变化

	对本公司经营造成的不确定性影响。
附件清单	无
日期	2026年1月29日