

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	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>
-----------	--

人员姓名	中集车辆高级投资者关系经理 中集车辆投资者关系部	闫 维先生 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><b>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？</b></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>	

	<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。</p> <p><b>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。</b></p> <p>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。</p> <p><b>3. 请问公司如何通过提高营销力和服务力拓展国内市场？</b></p> <p>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</p>
--	--

	<p>拓展三好中心网络。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>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？</b></p> <p>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</p>
--	--

	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