

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：2026-03

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	2026年3月26日至2026年4月10日参与的一对一路演会议： 大成基金、平安基金、易方达基金、广发基金、长江养老、招银理财、汇添富基金、华宝基金、西部利得基金、富国基金、中国人保、兴全基金、华泰柏瑞基金、圣狮资本、海富通基金、东方红资管、招商基金、中欧基金、国投瑞银基金、国泰基金、兴业证券、幸福人寿、万家基金、国联基金、勤辰私募、南方基金等
时间	2026年3月26日至2026年4月10日
地点	广州、上海、深圳及线上
上市公司接待人员姓名	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	公司于2026年3月26日至4月10日在广州、上海、深圳及线上参与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： 1. 近期地缘政治动荡，公司如何完善全球供应链？ 答：（1）国内统一大市场形成“集采为主，保供为辅”的供应链体系国内集采组织完成了重塑，数字化系统EPS“采”和“购”的核心流程进一步优化，各项业务全面贯通，集采业

务实现全品类覆盖；行走机构打造“集采+保供”供应链，以系统化集成交付模式稳步推进，“产品+服务”供应链新生态初具规模。

(2) 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。本公司持续优化海外供应链体系，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。

(3) 以行走机构为代表的关键零配件保供能力稳步提升。本公司的行走机构保供业务也完成了组织运营模式与业务转型举措的改革与升级。

2. 面对北美不确定性，公司如何进行展望和破局？

答：北美业务将抓住市场整体不景气的调整窗口，继续深化推进“大白熊计划”，从四大抓手改善北美业务的未来表现：

(1) 重组冷藏车前墙/后门与厢式半挂车零部件的生产制造布局，同时推动组织架构的调整；

(2) 重组冷藏车顶板、底板和侧板的生产制造布局，并推动组织架构的调整；

(3) 加快美国半挂车本地总装能力的建设，并利用数字化系统和应用，实现对产品设计、成本定价、劳动力管理和订单交付等关键环节的精益化升级；

(4) 多管齐下优化跨区域供应链协同。

3. 新能源化对 DTB 上装业务有否带来量和利的增长？

答：2025 年，本公司 DTB 业务销量和营收稳健增长，核心产品市场占有率进一步提升。与此同时，本公司借鉴星链计划成功经验，开始积极推进 DTB 生产组织的结构性变革，经营利润同比大幅提升。

公司持续积极扩展新能源产品的研发与销售，深化与主

	<p>机厂在产品研发、制造、销售全价值链的合作，为新能源重卡配套的 DTB 产品（我们称为 EV-DTB 产品）销量增长显著，其中 EV-DTB·渣土车产品和 EV-DTB·搅拌车产品增长率均超过 100%。</p> <p>4. 关注到公司未来启动“欧洲半挂车星链计划”，具体考量是什么？</p> <p>答：在星辰计划下，“星链”的平台化、标准化、精益运营与质量体系将被复制到亚洲、非洲和欧洲，提升经营效率、跳出价格内卷、以质量与交付赢得溢价实现收入与利润的同步提升。</p> <p>（1）构建欧洲半挂车研究院。建立专业研发人才团队，针对本公司的优势产品重启适应欧洲标准的产品研究，完成适配欧洲市场的模块化产品定型。</p> <p>（2）在东莞星链半挂车 LTP 中心的基础上，升级欧洲半挂车 DS10 上装工厂和欧洲半挂车 DS11 底盘工厂。</p> <p>（3）在地中海沿岸择机并购中小型半挂车企业，作为在欧洲南部区域市场实现突破的抓手。</p> <p>通过欧洲星链计划显著缩短对欧洲客户需求与法规变化的响应周期，同时通过与本地客户及合作伙伴建立深度的技术互信，为本公司参与全球价值链顶层分工、引领行业标准向更高品质和性价比的方向赢得战略主动。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 10 日