

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：2026-04

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	2026年一季度业绩电话会议： 中金公司、中信证券、国海证券、国泰海通证券、东吴证券、财通证券、华西证券、开源证券、UBS、平安资产、中银基金、幸福人寿、长江养老、前海开源基金、南方基金、招商基金、西南证券、东方证券、光大证券、江海证券、兴业证券、东兴证券、金鹰基金等 50 家机构和个人投资者
时间	2026年4月27日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	中集车辆投资者关系副总监 闫维先生 中集车辆投资者关系主管 朱乐瑶女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 4 月 27 日举办了 2026 年一季度业绩电话会议。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. 公司一季度分红超预期，请问未来公司的分红政策如何？</p> <p>答：在确保公司持续稳健经营及长远发展的前提下，本公司致力于与全体股东共享公司经营发展成果，持续提升股东回报水平，稳固并增强投资者信心。公司本次 2026 年一季度利润分配预案，是积极响应和落实国家关于推动资本市场高质量发展的相关政策，切实增强投资者回报，进一步提振投</p>

投资者对公司未来发展的信心。

在实施 2025 年度分红（每 10 股派发现金 2.1 元）的基础上，公司决定进一步宣派 2026 年第一季度现金分红，拟向全体股东每 10 股分派现金人民币 1.4 元。此次分红安排，充分展现了中集车辆持续积极回报股东的坚定意愿，以及基于健康资产结构与充裕现金流的分红能力。

2. 2026 年一季度全球南方市场增长情况如何？

答：全球南方市场半挂车业务增长明显，销量同比提升 83.2%。报告期内，本公司重塑全球南方市场兵力部署及治理架构，提升“软实力”；统一全球南方市场橙单产品价格体系，推动全球南方市场橙单产品零部件统一，有效降低交付周期，提升产品竞争力；提升当地组装、属地销售与交付一体化能力，提升销售竞争力。澳洲业务提升库存规划与供货保障能力，优化生产资源配置，持续聚焦产品质量提升，进一步巩固市场份额。

3. DTB 上装业务一季度情况怎么样？新能源产品规划如何？

答：在政策引导、市场认可与技术渐趋成熟的三重推动下，新能源重卡的普及已形成不可逆的趋势。中国新能源重卡渗透率快速提升。

2026 年一季度，本公司深化“好马配好鞍”的商业模式，DTB 上装业务实现销量达 5,547 台，营收达 5.3 亿元。本公司借鉴星链计划成功经验和方法论，持续推进 DTB 生产组织的结构性变革，已基本完成 DTB 搅拌车生产组织结构性变革，DTB 渣土车的变革也已启动。同时，持续积极扩展新能源产品的研发与销售，深化与主机厂在产品研发、制造、销售全价值链的合作。

4. 请问公司一季度北美业务的经营情况如何？公司对未来如何展望？

答：2026年一季度，北美半挂车业务把握市场周期性调整的窗口期，积极应对地缘政治带来的各项挑战。公司持续深化推进“大白熊计划”，有序构建起全球保供体系及北美半挂车本土发泡制板能力。凭借前瞻性布局，公司在北美半挂车当地供应能力重构过程中抢占先机，有望进一步提升北美冷藏车市场份额。

展望未来，本公司将加码“星链计划”，大幅提升北美半挂车市场的增量业务。

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。

5. 关注到公司未来启动“欧洲半挂车星链计划”，具体能否详细解释？

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。

（1）构建欧洲半挂车研究院。建立专业研发人才团队，

	<p>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。同时广泛调研欧洲主要客群和主要市场，探索利用 EVRT 弯道超车的机会。并打入欧洲半挂车价值链运营生态圈，与各环节的优秀企业建立初步联系和合作框架。</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。在准确掌握欧洲产品标准的前提下，引导东莞 LTP 中心的产线工艺投资和升级，其中 DS-10 工厂将专注欧洲标准的上装研究和生产，DS-11 工厂将专注欧洲标准的底盘研究和生产。同时，将核心零部件交付延展到欧洲到岸，实现跨洋星链穿梭，保障物流环节的通畅与高效。</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。从英国和比利时的现有业务基础，向西班牙、意大利等欧洲周边市场拓展建立市场存在，择机并购中小型半挂车生产企业，构建地中海沿岸的 LoM。完成欧洲周边市场布局后，可剑指欧洲核心市场，并辐射北美、中东、东欧、中亚等市场。</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 27 日