

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：2026-09

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	2026 年 7 月 21 日至 2026 年 7 月 31 日参与的路演沟通： 中邮证券、璞桥基金、平安养老、招商基金、国海证券、国联基金、创金合信基金、海富通基金、长城基金、平安基金、东方红、睿远基金、中信建投证券、中欧基金、富国基金、中银基金、东方证券、勤辰私募基金、东方阿尔法基金、兴全基金、睿亿投资、西南证券、宁银理财、中庚基金、交银基金、工银瑞信基金、华泰证券、招商证券等	
时间	2026 年 7 月 21 日至 2026 年 7 月 31 日	
地点	深圳及线上	
上市公司接待人员姓名	中集车辆董事会秘书	王佳慧女士
	中集车辆预算与分析副总监	刘 思女士
	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	公司于 2026 年 7 月 21 日至 7 月 31 日期间在深圳及线上参加了多场一对一路演及沟通会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。互动问答内容如下： 1. 地缘政治局势仍动荡，公司如何重构供应链布局 and 保障供应链韧性？ 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. 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。 3. 全球南方半挂车销量同比增长强劲，未来展望如何？ 答：2026 年一季度，全球南方市场半挂车业务增长明显，销量同比提升 83.2%。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。 本公司对全球南方市场战略发展目标：一是聚焦增量，实现目标销量突破；二是打造价值闭环，提升销量的同时聚焦构建海外交付硬寨及当地售后服务网络，探索生产性服务闭环，构建海外营销的软、硬支撑。 本公司全球南方市场销售覆盖广泛，已合计进入 50 多个国家和地区。本公司将持续优化全球南方市场的业务治理架构，统一属地市场的销售渠道，加深对属地终端客户的了解和掌握。秉持“当地经营，合兵协同，法人治理”原则，因地制宜打造适配区域市场的模块化车型，定制化落地增长策略，持续深挖全球南方市场增长潜力。 4. 如何展望北美业务情况？ 答：据 ACT 研究数据，随着 2026 年一季度设备需求基本面的转变，4-6 月美国半挂车行业净订单量同比改善。 2026 年一季度，本公司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。 2026 年，本公司在北美将加码“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. 请问未来怎么展望欧洲市场发展？怎么理解“欧洲半挂车星链计划”？ 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，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。 （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。 （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。 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。
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 31 日