

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：2025-22

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	<p>2025 年 12 月 1 日至 2025 年 12 月 26 日期间，本公司参与多场一对一路演会议：</p> <p>中信证券、招银基金、睿远基金、彬元资本、华源证券、国信证券、南方基金、东吴证券、富国基金、招商基金、融通基金、和谐汇一、长江证券、景顺长城、西南证券、万家基金、大成基金等</p> <p>2025 年 12 月 17 日至 2025 年 12 月 26 日期间，本公司参与多场券商策略会：</p> <p>第一场：国金证券 2025 年 12 月上市公司系列交流会 国金证券、景顺长城基金、润德盈喜私募</p> <p>第二场：东方证券 2026 年度投资策略会 东方证券、中庚基金、聚鸣投资、汇丰晋信、高毅资产、人保资产、恒越基金、博道基金</p> <p>第三场：国联民生出海专题会暨上市公司交流会 国联民生证券、博时基金、平安基金、思睿投资、中大君悦、融通基金</p> <p>第四场：华源证券策略会 华源证券、东方红资管、野村东方资管、南方基金、万家基金</p>

时间	2025 年 12 月 1 日至 12 月 26 日	
地点	深圳、上海、杭州	
上市公司接待 人员姓名	中集车辆 CFO	占 锐先生
	中集车辆投资者关系总监	陈婉婷女士
	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 2025 年 12 月 1 日至 12 月 26 日期间参与多场一对一路演会议，并于 2025 年 12 月 17 日至 12 月 26 日期间参加了国金证券、东方证券、国联民生证券及华源证券举办的券商策略会。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. 关注到近年公司业绩出现波动，主要是受行业周期影响，还是业务战略调整？有无对应的规划策略？</p> <p>答：您好！感谢您对中集车辆的关注。中集车辆作为全球领先的半挂车与专用车高端制造企业，自 2021 年 7 月在创业板上市以来，生产与经营状况良好，业绩保持稳健，在手现金充足。</p> <p>2025 年前三季度，本公司扣非归母净利润为 6.22 亿元，业绩同比承压主要是受到与北美有关的地缘政治漩涡与贸易战冲击导致市场结构性变化的影响。作为具有多年跨洋运营经验的出海企业，我们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。</p> <p>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；坚定逐</p>	

	<p>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>2. 公司的北美半挂车业务何时能迎来拐点？公司在北美的本地化布局情况如何？</p> <p>答：在 2025 年第三季度，北美半挂车市场需求持续疲软，新增订单量仍维持在历史低位。这一情况主要源于美国政府关税政策带来的巨大不确定性，特别是针对钢铁、铝和零部件征收的高额关税，使得承运人难以预估采购成本，导致整个产业链陷入深度观望，其直接表现为经销商库存同比出现近 50% 的下滑。据分析机构 FTR 预测，这一颓势仍将持续至 2026 年第二季度，如果后续关税政策走向明朗，产业链才有望逐步缓慢恢复。</p> <p>本公司厢式半挂车的产品在美国本地化制造与交付。冷藏半挂车已基本实现美国本地化制造、组装与交付。集装箱骨架车已实现美国本地化的组装与交付。</p> <p>面对多维度的复杂的“适应区”，本公司始终保持战略定力，坚定通过“大白熊计划”，以此为主线，提升全球供应链的韧性。排除外部的噪音干扰，强化快速反应机制，深耕关键区域市场的布局，与客户相向而行，建立深度的价值共识。</p> <p>3. 三好发展中心作为一种创新的营销与服务渠道，目前已覆盖哪些重点区域？实际的销量拉动效果如何？</p> <p>答：您好！感谢您对中集车辆的关注。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</p>
--	---

	<p>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。</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>4. 全球南方市场从份额和毛利率趋势看，势如破竹，未来怎么展望？</p> <p>答：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。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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>5. “十五五”规划建议提出要“建设强大国内市场，加快构建新发展格局”，请问中集车辆如何助力“全国统一大市场”</p>
--	--

	<p>场”建设？</p> <p>答：您好！感谢您对中集车辆的关注。中集车辆始终积极贯彻落实“全国统一大市场”建设要求。三年来，公司设立的全国统一大市场发展委员会围绕企业发展战略，在探索中前行，坚持以高标准、实举措推动业务变革，致力于研究并治理行业无序竞争现象，促进良性发展。</p> <p>今年以来，全国统一大市场基础进一步夯实：成立“向西大营”半挂车和液罐车一体化营销服务总公司锚定西北，破解内卷痛点；泸州 LoD 建设基本落地，首批半挂车已经由扬州通过长江水道运往泸州，完成了内外交付的握手，长江货栈建设进入新阶段；分批次建设三好发展中心、交付服务中心，实现更广的覆盖、更快的响应和更精准的服务，推动资源高效协同、客户需求极速响应。</p> <p>此外，公司积极践行行业责任，响应行业协会“维护公平竞争、促进行业健康发展”倡议，深度参与行业标准与法规优化，为统一大市场建设提供实践支撑。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 26 日