

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：2022-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	SUNWAH KINGSWAY 共 1 家机构
时间	2022 年 4 月 28 日
地点	线上会议路演
上市公司接待人员姓名	中集车辆投资者关系高级主管 税杨满 女士 中集车辆投资者关系高级主管 闫 维 先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 28 日（星期四）与投资者进行了一场线上路演活动。本次活动不涉及应披露的重大信息。本公司首先就公司 2022 年一季度的经营回顾、财务回顾、行业现状与未来战略发展进行介绍，其后与投资者和分析师进行沟通。路演活动的互动问答内容如下： 1. 中集车辆一季度海外业务快速增长的原因及亮点？ 公司如何看待海外市场发展？在海外市场，公司相较于其他海外品牌的经营优势有哪些？ 答：2022 年一季度，国际与国内形势发生了深刻复杂的变化，在全球地缘冲突影响下，全球通胀与原材料价格显著上涨，本集团毛利承压。2022 年一季度，受益于海外零售消费额，公路货运价格保持高位的影响，海外市场销量与收入呈现反弹、稳健增长态势。本公司海外业务在全球地缘冲突

	下，危中有机，积极捕捉新的增长机会。 北美市场方面，本公司凭借跨洋经营优势，积极落实北美业务的战略举措，发挥全球资源整合优势，通过集中采购以及数字化全球供应链管理，把控全球物流配送成本，优化本地生产制造布局，积极捕捉业务增长契机。报告期内，北美市场的半挂车需求持续释放，北美业务获得亮眼增长，收入同比大幅提升 108.8%。 欧洲市场方面，主要半挂车市场经济持续回暖，延续温和复苏态势，但在全球地缘冲突影响下，本集团欧洲业务发展危中有机，销量与收入稳步提升，欧洲半挂车需求释放。本公司践行欧洲业务战略计划，积极把握市场先机。 在疫情常态化背景下，海外半挂车市场的需求复苏明显。美国半挂车和物流运输装备市场复苏，2022 年北美市场的半挂车需求向好。进入 2022 年，随着欧洲各国对抗通胀，加之疫情反复，多种宏观因素或将持续影响全球供应链，市场供需矛盾将持续存在，欧洲市场半挂车的供应链与生产制造能力面临新的挑战，行业将加速洗牌，市场集中度有望提升。 2. 目前，中集车辆的新能源方向及探索情况如何？公司有哪些创新与核心技术，在数字化转型、自动化生产、在研项目等方面有哪些技术优势？如何搭建公司的护城河，并刺激公司未来毛利率的提升？ 答：在“双碳”战略目标下，国内新能源重卡打开了新局面，进入了高速发展通道，新能源与轻量化的专用车产品迎来发展契机。中国的主机厂正在新能源底盘研发方面快速前行，本公司积极与主机厂联合发展推进新能源在专用车整车上的研发与应用。借助高端制造体系铸造的护城河优势，大力经营轻量化、智能化、新能源、环保型的专用车上装，在不确定的外部环境中赢得确定性发展。
--	--

	(1) 新能源产品布局方面：本公司积极布局新能源、智能化、数字化与轻量化的绿色产品。旗下凌宇汽车开启“天启”项目二期的自动化与智能化产线升级，全面推动“油改电”重点项目，成功联合研发出新一代直联泵智能化电控搅拌车，智能化控制系统，实现了罐体从“变转速”到“恒转速”的功能，对比同类燃油车，做到碳排放为“零”。新能源专用车产品方面，成功开发了充电式、充换电一体式等多款电动搅拌车。在绿色能源的研发和使用上走在了行业的前列；城市渣土车业务积极提升产品竞争力，开拓新能源纯电动渣土车业务，成功研发纯电动渣土车上装、纯电动矿用车上装、纯电动砂石料运输车上装、纯电动运煤车上装等，新能源产品订单提升，有效占据市场先机。 (2) 新能源车型的适配方面：冷藏厢式车厢体方面，公司已经制定了新能源冷机的适配研发、智能互联模块研发和厢体产品模块研发等三个方面的数字化升级项目。拟针对冷藏厢式车，在新能源冷机适配应用、智能互联模块、厢体产品模块方面开展系列的研发工作。包括基于锂电池及太阳能板的新能源冷机及其控制系统的适配应用，实现冷机性能升级；研发车联网平台，打通与主机厂的智能互联壁垒，解决主机厂家与厢体厂家数据不能互通的现状；研发基于厢板模块化的生产工艺，提高生产效率。 (3) 绿色制造方面：本公司经过近七年的高端制造升级，已经建成了半挂车和专用车行业规模最大的“灯塔”工厂体系，截至目前，本公司已经建成 22 家灯塔工厂。相比传统工厂，灯塔工厂在单车成本、人员需求、能耗等方面下降显著，同时在原材料、产能利用率、环保方面提升明显。目前，本公司拥有 4 个国家级绿色工厂，1 个国家级绿色供应链以及 2 家省级绿色工厂。 (4) 环保与能源使用方面：本公司绿色生产工厂利用屋
--	---

	顶资源，铺设光伏电板，截至报告期末，本公司下属部分公司屋顶光伏项目已投入使用；在产品生产方面，本公司致力于提供环境友好型产品，从轻量化、模块化、新能源产品角度进行充分考量，最终实现节能降耗、降低排放。预计未来，随着新能源项目研发进程的加快，新能源的加持有望进一步提高本公司在产品品质、市场占有率、行业标准制定等方面的竞争优势。 3. 请问中国半挂车市场份额集中的情况，半挂车小厂生存空间被压缩的情况，以及未来中国半挂车需求展望如何？ 答：2021 年，中国社会物流总额达到 335 万亿，同比增长 9.2%，中国快递年业务量首次超过 1000 亿件，物流快递量迈上新的台阶。2022 年一季度，中国社会物流总额达到 84 万亿元，按可比价格计算，同比增长 6.2%。中国物流运输需求稳健，驱动中国半挂车市场需求。第二代半挂车国标全面实施，在国内各项“治超治限”法规的实施下，低端半挂车产品价格优势降低，运载效率更高、货损率更低的厢式半挂车性价比提升，行业迎来结构化的变革，不合规车型加速淘汰，国内半挂车市场份额有望提升。 在行业变革的格局之下，本公司组建成立的灯塔先锋业务，聚焦于中国半挂车市场。根据中国汽车工业协会统计数据，从 2019 年至 2021 年，中集车辆中国半挂车的市占率依次为 7.12%，10.22%和 12.09%，连续 3 年提升，位列全国第一。 据中国专用车分会统计，2021 年实现销售的企业约为 900 多家，一半以上企业的产能没有得到有效利用，行业总体产能利用率预计不足 60%。本公司依靠“高端制造体系”及“灯塔”工厂的绿色制造优势，全年综合产能利用率维持较高的水平，巩固了在国内市场的领先优势。 在中国政府鼓励挂车共享租赁、甩挂运输等集约高效运
--	--

	输组织模式发展的背景下，“挂车帮”公司业绩持续增长。近期，“挂车帮”公司成功完成了 A 轮超 1 亿元的融资。 展望未来，在国内大循环经济中，中国半挂车业务的发展确定性提升。随着新国标的生效与执行趋严，中国半挂车的五大核心车型正在经历全面的转型，升级换代机会明显。叠加“双碳”战略的实施，中国半挂车制造业将会持续出现先进产能淘汰落后产能的供给侧改革，行业集中度进一步提升。此外，中国的挂车租赁处于起步阶段，多式联运所推动的甩挂模式及挂车租赁行业发展，将会对标准化高质量挂车产生更大的增量需求。在国家大力推进综合交通运输体系一体化、数字化、绿色化发展的当下，中国半挂车将深度融入内外双循环发展模式，朝智能化和绿色化转型，向甩挂与多式联运方向迈进。 4. 请问公司如何看待未来冷链业务的发展，在冷链及相关业务方面是否有领先优势或技术壁垒？未来冷链及相关业务是否能为公司的成长性带来积极影响？ 答：2021 年 12 月，国务院办公厅印发《“十四五”冷链物流发展规划》，从国家层面推动冷链物流发展，构建现代冷链物流体系，规划对于中国冷链物流的快速发展有了重要支持。据中物联冷链委预计，到 2025 年，我国冷链物流行业市场规模将突破 5500 亿元。 冷藏厢式车厢体方面，随着中国冷链物流基础设施日益完善，冷链物流行业将维持快速发展，冷藏车的需求维持强劲；干货城配车厢体方面，城市配送车向绿色低碳加速转型，合规干货厢体将迎来发展契机。随着 2022 年 3 月 1 日轻型卡车“大吨小标”的技术规范正式实施，叠加“乡村振兴”、“十四五冷链物流发展规划”等战略政策实施，轻型厢式车处于一个市场需求蓄势待发的窗口期。 2021 年，本公司成立太字节业务集团，旨在抢抓合规城
--	--

	市配送厢式运输机遇。太字节业务集团聚焦轻型厢式车厢体领域，生产与销售干货城配车厢体与冷藏厢式车厢体产品。以中国华东、华南为生产根基，销售网络逐步实现海外扩张。太字节业务集团以模块化的产品设计和拥有自主知识产权的最新一代双模发泡技术，为中国冷链运输提供高品质的产品与服务。生产的冷藏厢体主要聚焦于“6+1”重点品类（肉类、水果、蔬菜、水产品、乳品、速冻食品等主要生鲜食品以及疫苗等医药产品）的冷链物流运输。 2021 年，本公司太字节业务集团收入达人民币 465.2 百万元，占本公司营收比例为 1.7%，未来仍有较大的成长空间。太字节业务集团正处于一个市场需求蓄势待发的窗口期，年轻的高管团队和一线运营团队将先进的高端制造装备转化成高效生产力，抵御同业低价竞争，捕捉业绩增长的契机。
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 28 日