

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：2023-14

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	大成基金、景顺长城、鹏华基金、易方达基金、中金公司、中信证券、财通证券、兴业证券、太平资产、南方基金、辰锋资本、宏道投资、清和泉资本、第一创业、东方财富证券、东吴证券、光大资管、国联基金、国联证券、海草资本、海雅金控、泓铭资本、华安证券、旌安投资、民生加银基金、平安证券资管、前海开源基金、申万宏源、共同基金、榕树投资、中大创投、小忠资本、粤民投基金、招银理财、中天国富、中信建投、First plus 等共 135 家机构
时间	2023 年 8 月 24 日 上午 10:00-11:00
地点	深圳市南山区蛇口港湾大道 2 号中集集团研发中心 101 会议室
上市公司接待人员姓名	中集车辆执行董事、CEO 兼总裁 李贵平先生 中集车辆副总裁兼 CTO 李晓甫先生 中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛弋女士 中集车辆财务负责人 占锐先生 中集车辆独立非执行董事 郑学启先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 8 月 24 日（星期四）10:00-11:00 举办 2023 年中期业绩发布会，本次发布会采用线下及线上视频直播的方式进行。上述发布会不涉及应披露的重大信息。

本公司首先就 2023 年上半年的经营回顾、宏观行业现状与未来战略发展进行介绍，其后与投资者进行问答与交流。路演活动的互动问答内容如下：

1. 2023 上半年，公司整体业绩表现势如破竹，取得里程碑式突破，公司的扣非归母净利润创历史新高，请问公司的盈利能力有周期性因素吗？大概比例是多少？

答：2023 上半年，本公司的营收达到 134.7 亿元，同比增长 20.3%。跨洋经营贡献超过了中国业务，扣非归母净利润实现 10.35 亿元，创了同期历史新高，同比大幅增长 197.05%，全球半挂车表现超强，专用车上装及厢体表现尚未复苏。受美国通胀持续和供应链短缺的影响，本公司北美业务抓住市场机会，承接了 2022 年下半年的增长态势；积极把握其他市场的发展机会，在其他海外市场获得了良好的业务增长；在中国市场保持了业务的稳定态势，并在细分市场获得市场份额的提升，经营质量与盈利能力优于同行。

一个企业要实现抵抗周期性影响的盈利，制造业有三个基本要素：产线、供应链和组织发展。本公司 2019 年在 H 股上市，H 股募集资金大多投向海外的工厂布局和产线升级，大幅提高了生产效率。可以说，“灯塔制造网络”模式率先在北美、欧洲业务得到了良好落地。同时，叠加 2023 年上半年宏观经济的周期性影响，受益于原材料价格企稳、海运费下降、产品结构优化以及灯塔制造网络提升规模效应，叠加美元走强等因素，本公司毛利率也创造了 2019 年上市以来的同期历史新高，达到 19.34%。

每个市场都有自己的周期环境，本公司在第二次创业阶段积极布局“跨洋运营”，在跨洋运营战略指引下，很好的对冲了各地市场不同周期性的影响，这恰恰是跨洋运营独特的竞争优势。

2. 2023 年，中国经济总体回升向好，请问公司如何看待未来中国半挂车行业的需求及发展机遇？公司的产业链是用什么样的策略和思路去形成竞争壁垒？

答：现阶段，中国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段，站在中国新发展阶段的起点，商用车行业面临增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”的复杂局面。2023 年 1-6 月中国重卡销量达 48.8 万辆，同比增长 28.5%，环比止跌回升，重卡市场触底反弹，上半年的增长离半挂车以及牵引车的中枢仍有距离。

在“我们难，别人更难”的上半年，我们拿出“破釜沉舟”的精神，以猛虎下山之势，开启“星链计划”，自 2023 年 3 月正式启动以来，我们因势而为，利用独特禀赋，高效部署。同时，我们在北美和欧洲已经成功的模块化生产运营经验可以反哺国内业务模式构建，海内外双轮驱动将加速“星链计划”的成功落地。

具体而言：第一、“星链计划”将通过整合生产制造资源，形成市占率、销售和利润的跨越式提升，成为国内半挂车供给侧改革标杆；第二、“星链计划”将突破半挂车业务发展瓶颈，掌握核心技术，打造世界一流产品，成为高质量发展典型和双轮驱动范例；第三、“星链计划”将以海外市场的利润基础和成功经验反哺国内半挂车业务，抓住改革黄金窗口期，成为全球资源配置者。

3. 2023 上半年，公司北美业务表现强劲，请问北美半挂车市场未来景气度如何，市占率如何展望？会通过哪些方式完成市占率目标？

答：2023 年上半年，美国半挂车产量同比增长 10.9%，当地制造供需矛盾紧张，北美半挂车高需求延续。我们北美

业务凭借全球供应链管理优势、北美灯塔制造网络布局，延续了增长态势，盈利超出预期，三款产品市占率表现稳定，保持领先优势。目前，北美本地制造供应链依然偏紧，当前美国市场劳动力短缺，物流成本走高，货运周转高需求延续。

北美业务固本培元，我们将注意力转向重点客户的更新旧车的需求，以优惠价格和及时交货赢得市场份额。针对复杂多变的“地缘政治”影响，在巩固现有业务的基础上，通过生产组织有序的变革和中心组织重塑，共享渠道与销售资源，实现北美业务高质量整合和稳健经营，以具备抵御“地缘政治”所带来的风险，实现北美盈利的稳健增长。

4. 请问公司新能源电动半挂车研发进展如何？公司研发的新能源半挂车产品的竞争优势在哪里？后续的商业模式和落地规划如何开展？

答：自启动“第三次创业”以来，本公司加大在新能源领域的深度探索，积极推进新能源与智能化产品的开发与创新。

今年4月，本公司旗下北美 Vanguard 作为核心供应商，为 Sysco 提供了新能源冷藏半挂车的整体解决方案。在 Sysco 项目中，中集车辆旗下北美 Vanguard 在加州 Moreno Valley 工厂为 Sysco 交付了首批多温冷藏半挂样车。同时，本公司在国内启动针对中国应用场景，尤其是在短倒场景方面的应用，提出面向未来的 EV-RT 整体架构，在这个整体架构下，我们找到了更符合当下应用的短倒场景。

在半挂车领域，本公司充分掌握商用车业务场景，具备产品定义能力。目前已经启动新能源头挂列车一体化定义和预研工作，按照预期的研发进展推进。项目组已经初步搭建 EV-RT 平台架构，并已经完成了 J-trailer 的样车，下一步会积极对其升级，试制和测试标定。本公司倡导新能源模块

	<p>化生产理念，未来将以新能源头挂列车为基础平台，搭载和适配不同使用场景的工作模块，期望获得半挂车电动化领域的先发优势，实现弯道超车，推动行业的变革。</p> <p>在专用车方面，推出长续航纯电动矿卡，开发多款新能源充电与换电型混凝土搅拌车产品，大幅降低整车自重，提升客户使用经济性。在冷藏厢式车厢体方面，本公司积极联合主机厂，开发新能源冷藏车产品。</p> <p>本公司充分利用自身多场景优势，与终端客户建立紧密的合作关系，形成以技术、业务和投资为一体的产业链布局以及创新商业模式，并将积极打造新能源头挂列车、进化传统燃油头挂一体解决方案的创新创业平台。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月24日