

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：2023-15

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	第一场：中金公司、长江资管、山西证券、圆信永丰基金、嘉实基金、永赢基金、平安基金、银华基金等共 101 家机构 第二场：东吴证券、南方基金、浙商基金、中国人寿养老保险、鹏华基金等共 56 家机构 第三场：德邦证券、平安基金、中国人民养老保险、翼虎投资 第四场：UBS、高瓴资本、摩根士丹利华鑫基金、柏骏资本、高毅资产、中欧资管等共 9 家机构 其他一对一场次：中信里昂、易方达基金、广发基金、景顺长城、半夏投资、安信基金、长城基金、鹏华基金、招银理财、南方基金、大成基金、海富通基金、中庚基金、永赢基金、摩根基金、中银基金、农银汇理、富国基金、嘉实基金、泉果基金、华安基金、平安资管、施罗德
<b>时间</b>	第一场：2023 年 8 月 24 日 14:00-15:00 第二场：2023 年 8 月 24 日 16:00-17:00 第三场：2023 年 8 月 29 日 10:00-11:00 第四场：2023 年 8 月 29 日 15:00-18:00 其他一对一场次：2023 年 8 月 25 日至 2023 年 8 月 30 日
<b>地点</b>	线上电话会议及线下沟通

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士 中集车辆投资者关系经理 闫 维先生</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>公司于 2023 年 8 月 24 日（星期四）下午，参加了中金公司线上业绩电话会和东吴证券线上业绩电话会，8 月 29 日参加了德邦证券策略会及 UBS 策略会，并于 2023 年 8 月 25 日至 8 月 30 日期间，与部分机构投资者开展多场线下一对一路演交流。会议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：</p> <p><b>1. 请介绍一下上半年公司业绩按业务集团分布的情况？毛利率处于高位的原因是什么？</b></p> <p>答：2023 年上半年，灯塔先锋业务集团收入达 22.84 亿元，毛利率同比提升 3.23%；强冠业务集团收入同比提升 14.77%至 24.59 亿元；北美业务收入同比提升 34.67%达 62.34 亿元，毛利率也大幅提升；欧洲业务收入提升 28.12%至 16.30 亿元；太字节业务集团-渣土车业务收入 3.12 亿元；太字节业务集团-城配厢体业务收入 2.04 亿元，同比提升 56.33%。</p> <p>本公司毛利率创上市以来同期新高，达到 19.34%，主要受益于原材料价格企稳、产品结构优化、销售模式创新、灯塔制造网络提升规模效应等因素。</p> <p><b>2. 请问公司未来在北美市场的战略和重点方向是什么？</b></p> <p>答：北美业务将采取固本培元的策略，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，实现北美</p>

盈利的稳定。

未来，本公司将全面落地“深空探索计划”，建设北美灯塔制造网络，通过资源与渠道共享、在多式联运产品组合进行销售创新、掌握关键 OE 部件供应链、实现在北美 LoM 制造工厂建设，构建北美业务发展的新格局。

**3. 公司推出的“星链计划”会通过哪些方式完成目标？具体目标是什么？**

答：今年上半年，本公司启动“星链计划”，将对国内半挂车商业模式进行变革，整合国内 7 家半挂车工厂采购、生产、流通、制造、分配资源，持续降本，稳健提升价格竞争力，缩短产品交付周期、通过模块化库存提升大批量交付能力，投放头挂一体化产品，促进新车销售，并拓展二手车业务。

“星链计划”推动中国半挂车生产组织的结构性改革。“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；将突破半挂车业务发展瓶颈，掌握核心技术；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。

**4. 请问新兴市场中主要市场来源于哪里？前景如何？**

答：中国商用车自主品牌持续发力出海战略。2023 年上半年，中国商用车出口达 36.1 万辆，同比增长 31.9%。新兴市场当地基建、物流需求快速攀升，产品需求旺盛。新兴市场的内需与外需持续爆发，随着“一带一路”政策推进以及中国商用车出海战略全面开拓，新兴市场半挂车存在高增长空间。

本公司在新兴市场乘胜追击，积极把握新兴市场业务的高增长机会，积极布局东南亚、中东，南非，中美洲等地区，获得快速增长。

	<p><b>5. 请问公司的专用车上装业务和轻型厢体业务未来景气度如何？</b></p> <p>答：专用车上装以及厢体方面，受宏观经济和房地产基建放缓影响，中国专用车现阶段需求复苏疲软，但我们对于专用车上装未来的发展充满信心，在国家推动新型基础设施建设、治超治限力度加强、产品向标准化和轻量化发展、排放标准切换的影响减弱，中国专用车市场逐步复苏。同时，中国专用车电动化方兴未艾，国家大力提升公共领域车辆电动化水平，新能源产品渗透率加速提升，展现广阔发展前景。本公司全面整合专用车上装及厢体的生产制造与渠道销售能力，积极研发新能源产品，以新能源、轻量化、智能化和环保型为特点，在行业复苏下捕捉发展先机。希望本公司的专用车及厢体业务实现由弱变强，再次展现成功，我们对前景充满信心。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月30日