

1. 2023 上半年，公司北美业务表现强劲，请问美国市场未来景气度如何？未来在北美市场的战略和重点方向是什么？

答：上半年，公司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，实现北美盈利的稳定。

2. 请问公司未来有无在北美地区的战略规划？

答：在过去几年中，通过生产组织的有序变革和中心组织重塑，本公司优化了“跨洋经营，当地制造”下的生产制造布局，将高端制造产能投放到北美，为业务增长与长远发展提供了内在动能。

未来，本公司将全面落地“深空探索计划”，在巩固现有业务的基础上，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，实现北美业务的高质量整合和稳健经营，构建北美业务发展的新格局。

3. 公司推出的“星链计划”是什么？目标是什么？

答：今年上半年，本公司启动“星链计划”，该计划将对

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。

未来，“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；同时，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；“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。

4. 请问公司新能源电动半挂车研发进展如何？

答：本公司充分掌握商用车业务场景，具备产品定义能力。本公司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，完成样车设计、试制和测试标定，实现头挂通信、挂车辅驱和能量回收功能，并在头挂驱动力和制动力协调性控制方面进行探索和突破。本公司倡导新能源模块化生产理念，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。

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、业务和投资为一体产业链布局以及创新商业模式。本公司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。

5. 能否简单介绍一下公司目前的分红政策？如何看待当

	<p>前公司的市值？</p> <p>答：本公司始终持续回馈股东，坚持稳定的高分红政策，旨在为股东创造更大的价值。同时，公司一直高度重视投资者关系管理，我们将继续努力做好各项工作，与资本市场投资者积极沟通，积极传递公司价值，增进市场认同。公司有明确的战略目标及实施规划，也在通过不断加大技术创新、强化竞争壁垒，进一步提升市场份额和整体盈利能力，相信市场会给出公司合理的估值。</p>
附件清单	无
日期	2023年9月4日