

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：2025-05

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	第一场：2024 年度业绩线下说明会 中信证券、中金公司、东亚前海证券、大成基金、国联民生证券、财通证券、江海证券、华泰证券、国泰君安证券、宁波银行、玉山银行等 第二场：2024 年度业绩电话会议 Brilliance Capital、贝莱德集团、中信证券、博时基金、才华资本、东吴证券、海通证券、华泰证券、平安证券、瑞银证券、磐厚资本、宁银理财、信达证券、兴业证券、中信建投、华福证券等共计 50 家
时间	第一场：2024 年度业绩线下说明会 2025 年 3 月 26 日 上午 10:00-11:15 第二场：2024 年度业绩电话会议 2025 年 3 月 26 日 下午 15:30-16:30
地点	第一场：2024 年度业绩线下说明会 中集车辆总部 101 会议室 第二场：2024 年度业绩电话会议 线上电话会议
上市公司接待人员姓名	第一场：2024 年度业绩线下说明会 中集车辆董事长兼 CEO 李贵平先生 中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛弋女士

	<p>中集车辆 CFO 占 锐先生</p> <p>中集车辆独立董事 刘 宁女士</p> <p>第二场：2024 年度业绩电话会议</p> <p>中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛 弋女士</p> <p>中集车辆投资者关系总监 陈婉婷女士</p> <p>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 2025 年 3 月 26 日（星期三）于深圳举行 2024 年度业绩线下说明会及线上电话会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。公司首先就 2024 全年宏观行业现状、经营状况、财务表现与战略发展进行介绍，其后与投资者进行问答与交流。互动问答内容如下：</p> <p>1. 公司 2025 年改善利润表现的核心提升举措与目标是什么？</p> <p>答：2024 年，本公司实现收入 210.0 亿元，同比下降 16.3%。全年经营性净利润达 13.5 亿元，其中，上半年是 5.6 亿元，下半年是 7.9 亿元，下半年环比提升 41.1%。经营性净利率从上半年的 5.2% 提升至下半年的 7.7%，环比提升 2.5%，盈利水平在 2024 年内扭转向好。</p> <p>为应对全球地缘政治的各种漩涡，并提升长远的竞争力，中集车辆将积极采取以下举措：第一、全球半挂车将以“星链计划”和“雄起计划”为抓手，深度挖掘全价值链各个环节的价值；第二、将重塑半挂车全球供应链；第三、构建平行独立的北美半挂车业务的治理架构；第四、深化“好马配好鞍”的商业模式，转型成为新能源重卡底盘企业首选的“上装委托加装连锁企业”；第五、进一步推动中集·陕汽“三好发展”，有效拓展在全球南方市场的应用。</p> <p>展望未来，本公司正加速演化成星链半挂车“全价值链”运营者，2025 年“星链半挂车”和“雄起液罐车”毛利率要</p>

继续上升，赢利贡献同比要翻番；同时通过第三次创业，将“跨洋运营”进化成“无国界企业”；逐梦“纯电动头挂一体化产品”，成为探索者、构建者和全价值链推广者，全面构建新质生产力，并向全球输出新质生产力，再续未来高质量发展。

2. 如何展望 2025 年中国半挂车市场？今年是“星链计划”收获之年，销量及利润如何展望？“雄起计划”对液罐车业务有什么效果？

答：2024 年，中国普通半挂车销量 26.4 万台，同比下滑 8.6%；罐式车销量 5.8 万台，同比下滑 0.6%。随着我国宏观经济告别高速增长阶段，半挂车行业正在被倒逼着接受新发展理念，开始构建新发展格局，新能源半挂车市场将会迎来更加广阔的发展空间。

2024 年，本公司在中国市场的半挂车销量同比增长 12%。星链半挂车业务营收同比增长 16.8%，毛利率提升至 14.4%。2025 年，本公司深度挖掘全价值链的各个环节的价值，目标是“星链半挂车”+“雄起液罐车”盈利能力继续上升。

此外，本公司于 2024 年 9 月启动“雄起计划”，推动液罐车生产组织结构性改革，全面构建液罐车的新质生产力。目前，“雄起计划”已顺利完成构建期第一阶段目标，借鉴“星链计划”的成功经验，采用“半山起步”方式，系统梳理 LTP 中心组织架构，明确生产网络布局，初步构建了生产组织的“硬实力”与“软实力”。未来，“雄起计划”将各项核心举措全面落地，并联合“星链计划”开拓全球南方市场，进一步提升销量和市占率，实现跟“星链计划”同样的效果。

3. 全球南方市场能带来多大规模的营收和利润增量？

能否对 2025 年的全球南方市场战略做个展望？

答：2024 年，中国商用车累计出口 90.4 万辆，同比增长 17.5%。根据 IHS 数据，中国向全球南方市场出口牵引车总量约 15 万台，以东南亚，中亚，中东及非洲为代表的全球南方市场占比 34%，需求增长与转型压力并存。

2024 年全球南方市场增长显著，得益于新兴市场高速发展，本公司在东南亚、中东和非洲等地实现业绩突破。在整个其他市场半挂车销量持平的情况下，营收提升 6%，毛利率跨越式上升 5.8 个百分点。

目前，本公司全球南方市场销售覆盖广泛，已合计进入 50 个国家和地区，呈现中东、非洲、东南亚市场“三超多强”的销量格局。作为本公司全球南方市场中的桥头堡，南拳区域以泰国、越南、非洲等地为目标，在当地市场构建高质量销售闭环运营模式，输出产品组合、制造工厂和经销组织，从而实现销量的提升和业务的突破。

4. 请问公司在市值管理和资本运作方面有无进一步规划？公司分红政策或分红比例是否会延续？

答：本公司将强化价值创造，夯实基本面。聚焦主业与技术突破，深耕核心业务，推动产品技术创新，提升公司在微笑曲线的竞争力，也积极推动公司在新产品技术方面的创新。本公司积极进行资源配置，向高附加值产业转型。同时，本公司将优化资产结构与盈利能力，设定 ROE（净资产收益率）目标，覆盖资本成本并提升资产效率。通过引入战略投资者，进一步优化股权结构，增强治理透明度。

本公司将灵活运用资本运作工具。在股份回购注销与现金分红方面，以回购注销减少流通股以提高每股收益，以现金分红稳定投资者预期，本公司在 2024 年分红累计 10.5 亿元（2024 中期分红 5.24 亿元，2024 年度分红 5.25 亿

元)。另外，本公司也在积极推动股权激励与员工持股计划，绑定核心团队与股东利益。

本公司也将把控风险与合规管理。明确市值管理边界，坚守“不违法违规”底线，建立风险管理体系，动态监控市场波动与政策变化。本公司也将平衡短期与长期目标，设定中长期股东总回报目标，通过盈利提升与股息增长稳定回报。

本公司以“内生增长+外延工具”为核心，对内聚焦主业创新与效率提升，对外通过回购、分红、并购等工具优化市场表现，同时强化合规与投资者沟通。通过长期价值创造与资本运作结合，实现市值与股东回报的双重增长。

5. 公司 EVRT 新能源半挂车产品布局和推进进度？何时能看到物流场景的纯电动半挂产品面世，并真正对公司产生利润贡献？

答：2018 年，本公司发起“数翔项目”，探索无人驾驶纯电动码头集装箱转运车。2023 年完成纯电动半挂式搅拌车。2024 年和陕汽重卡按照“头挂一体化”产品开发思路，将纯电动牵引头和纯电动半挂搅拌车组合成“纯电动头挂搅拌车”，型号定为：J-RT1.0。2024 年，本公司在西安小批量使用，头挂列车的操控性可靠，在工地场景都能进出自如。由于头挂都配置了电驱桥，整个列车刹车时，回收能量；上坡时，电驱桥可以助推整个列车。

进入 2025，中集·陕汽三好发展将进一步开发纯电动头挂渣土车（EV-RT 2.0- 7A 渣土车）和纯电动头挂搅拌车（EV-RT 2.0-搅拌车）。经过一年的试运行，本公司已经清晰地了解到纯电动重卡落地的两个痛点：自重大，售价高。

成败的关键不仅仅在于能否不断迭代“纯电动头挂列车”的设计和制造，更重要的是构建好进入市场的通路。

	<p>2025年，本公司打算在“鸡鸣三省”之地——泸州投资纯电动头挂列车“整装”基地，同时在川渝云贵投资四个面向纯电动头挂销售和售后服务的纯电动头挂门店。这些门店和泸州整装基地一起构成西南地区的纯电动头挂的营销者，沟通用户、运营商、厂家和上牌所在地政府的关系，提供车贷和二手车交易服务。</p>
附件清单	无
日期	2025年3月26日