

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-06

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	
参与单位名称及人员姓名	2025 年 3 月 31 日： 中金公司、中国人寿富兰克林、中欧基金、平安资产 2025 年 4 月 1 日： 中金公司、平安养老、上银基金、Pinpoint、中信证券、太平资产、宁银理财 2025 年 4 月 2 日： 中金公司、国投瑞银、鹏扬基金、兴业证券、中信证券、富国基金、兴业基金、汇丰晋信基金、海富通基金、信达证券、易方达基金、景顺长城基金、金鹰基金 2025 年 4 月 3 日： 海通证券、国联基金、华泰证券、聚鸣投资、易方达基金	
时间	2025 年 3 月 31 日至 2025 年 4 月 3 日	
地点	上海及线上	
上市公司接待人员姓名	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 中集车辆投资者关系部 朱乐瑶女士	
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 3 月 31 日（星期一）至 2025 年 4 月 3 日（星期四）于上海及线上进行路演交流活动。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： 1. 请问贵司 2024 欧澳市场业绩表现如何？未来如何展望？ 答：2024 年，根据欧洲汽车工业协会 ACEA 发布的数据，欧盟新卡车注册量下降 6.3%。欧洲经济整体复苏力度薄弱且不平衡，对半挂车行业影响呈现多维度挑战。 2024 年欧洲及澳洲半挂车业务取得了逆势好成绩。欧洲面临下行周期冰点，本公司在订单预期不足的情况下，优化产品结构，稳步而持续地推进供应链国产化，进一步降低成本，毛利率逆势提升 2.4 个百分点。 澳洲业务在市场略回暖的情况下，聚焦产品质量和细节，实现了盈利水平的历史最佳表现。根据澳洲道路运输协会的上牌数据统计，本公司在澳洲市场的占有率连续两年跻身行业前六名，彰显了在澳洲市场的稳固地位。 2025 年，本公司欧洲业务将深化全球供应链管理，优化成本管控，提升生产效率，并支持 SDC 和 LAG 在欧洲半挂车领域探索新质生产力，巩固行业领先地位。 2. 2025 年公司业绩提升的核心举措与目标是什么？ 答：2025 年，本公司上下齐心协力，通过实施“星链计划”、推动“三好发展”、启动“雄起计划”，打造新质生产力。在全球半挂车业务的广袤版图中，我们将深化全球领先的龙头优势，深度挖掘星链半挂车的全价值流运营，提升我们的毛利与盈利能力。 在 EV •DTB 上装产品上，我们捕捉纯电动重卡渗透率加速与出海的窗口期，通过“好马配好鞍”的商业模式，大力拓展新能源主机厂的合作之路，并计划将从事 EV •DTB 的六家公告工厂的运营管理放在一个业务集团的框架之下，重塑
--	---

	DTB • 渣土车、DTB • 搅拌车和 DTB • 冷藏车三大业务的订单中心、排产中心、交付中心，进一步提升毛利，并提升人均效率。 在纯电动头挂列车业务的崭新领域，本公司不断迭代“纯电动头挂列车”的设计和制造，构建好进入市场的通路。我们还会积极构建生产性服务，在金融服务、租赁及短租、一站式本地购车支持、数字化养护服务，旨在打通业务壁垒，全面提升用户体验，以“新服务”重构行业生态，为客户提供综合性解决方案。 3. 请问贵司 2024 年国内的集采水平提升到了什么程度？能带来多大成本节降？未来的集采降本规划如何？ 答：本公司在国内开始构建以“集采为主，保供为辅”的供应链体系。2024 年，星链计划通过集采和保供的“镜像”方式互相牵引和促进，形成了对超过 20 大类、62 中类物料的统一管理，集采比例从原先不到 50% 上升到 85% 以上。同时，组织上也调整为针对集采管控的“集”“采”“购”三层架构，组织分工更加明确，业务开展效率得到极大提升。在以集采为基本盘的基础上，大力发展保供的采购战略，充分利用 LTP 中心之间的物料协同，在保供的同时积极寻求降本，2024 年全年获得收益 8,000 余万。 2025 年，本公司将进一步夯实以“集采为主，保供为辅”的供应链体系，星链计划和雄起计划一起集采、一起保供。 4. 公司通过第三次创业，将“跨洋运营”进化成“无国界企业”的举措和意义？ 答：在第一次创业阶段，本公司已经实现“生产→出口”的出海模式，在第二次创业阶段，提出了“跨洋运营，当地制造”，2020-2021 期间更是遭遇美国的针对 1A 集装箱
--	--

	骨架车的“双反”调查。历经险阻，不断演化，目前已经在北美、英国、欧洲和澳洲等成熟市场建立了成熟的当地法人治理架构和当地制造工厂。 本公司的“跨洋运营，当地制造”和“Made by Chinese”的叙事方式是高度吻合的。 早在 2020 年，本公司的跨洋运营的赢利贡献占比已经接近 50%，2023 年跨洋运营的营收占比也超过了 50%。未来公司将通过以“星链半挂车全价值流”为抓手，扩大全球南方市场销量，扩大毛利率；持续完善 Vanguard GT Holding 的治理架构，持续增强北美半挂车业务所需全球供应链的韧性，沉着应对全球地缘政治的各种漩涡。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 3 日