

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-09

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
-----------	--

	第三场：浙商证券 2025 年二季度机构重仓股交流会 浙商证券、中信建投、吉林资本、东兴证券、银杏资本、平安银行、贝莱德基金
时间	2025 年 5 月 7 日至 2025 年 5 月 9 日
地点	上海、杭州、北京
上市公司接待 人员姓名	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 中集车辆投资者关系部 莫淑婷女士 中集车辆投资者关系部 董文思女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	公司于 2025 年 5 月 7 日（星期三）至 2025 年 5 月 9 日（星期五）在上海、杭州、北京参与多家券商策略会，并进行了 2025 年一季度业绩路演交流。上述交流不涉及应披露的重大信息。公司首先就 2025 年一季度宏观行业现状、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 2025 年一季度 EV·DTB 上装业务业绩表现如何？ 答：2025 年一季度，本公司 EV·DTB 上装业务实现销量 0.6 万台，同比增长 11.6%，营收达 6.6 亿元，贡献毛利 0.2 亿元。EV·DTB 上装业务全面促进“好马配好鞍”的商业模式。EV-DTB·渣土车大力拓展与各主机厂的合作，并加强一体化联合出海，探索和实践 CKD 与 KD 模式，强化整车竞争力，销量同比增长 13.8%。EV-DTB·搅拌车深化与重卡底盘企业的合作，积极开发轻量化、智能化、自动化的创新产品。EV-DTB·冷藏车在专业上装设计向底盘+厢体+冷机+网联装置一体化方向推进，在市场端与主机厂联合推广实现战略协同。 2.请问贵司如何在地缘政治挑战下保障北美业务稳健经

	营？ 答：2025 年第一季度，本公司北美运营平台 Vanguard Global Trailer Holding（简称 Vanguard GT）销售各类半挂车 4,156 台，实现营业收入 1.8 亿美元。2025 年第一季度，北美主要客户普遍担心经济陷入衰退，持币观望，半挂车上牌量已经连续第五个季度下降。在行业需求疲软、诸多矛盾凸显的情况下，Vanguard GT 在 2025 年第一季度依然实现盈利 968 万美元。 自 2024 年以来，本公司持续优化北美供应链体系，从管理到执行端同步提升北美运营公司的采购联动，稳步提升当地集采比例。同时在泰国针对车轴等核心零部件，为北美业务建立保供备份，大幅强化供应链韧性。现在我们打算在加拿大也做类似的部署。面对地缘政治挑战，本公司将进一步完善“当地集采为主，泰国、加拿大保供为辅”的全球半挂车供应链。 3.请问公司 EV 头挂列车的推进节奏如何？ 答：2025 年第一季度，本公司基于 J-RT1.0 试运行数据及客户反馈，启动纯电动头挂列车（EV-RT2.0）技术平台研发项目，重点开发纯电动头挂渣土车（EV-RT2.0-7A）、纯电动头挂搅拌车（EV-RT2.0-MIX）两款车型。目前，已完成渣土车型的川渝云贵区域市场调研、上装模块迭代及试验场验证。同时，通过与泸州市政府组建联合专班，加快推进泸州纯电动头挂列车“整装”生产基地，以及销售和售后服务门店的落地。 4.请问公司今年在哪些市场存在增量发展机会？将采取哪些措施来保障战略目标的落地？ 答：对本公司而言，当下最有价值的发展机会在全国统一
--	---

	大市场 and 全球南方市场。本公司将积极采取以下措施： 第一，全球半挂车以“星链计划”和“雄起计划”为抓手，深度挖掘星链半挂车“全价值链”各个环节的价值；第二，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；第三，以创新者的精神，进一步推动中集·陕汽“三好发展”。 展望未来，本公司将加速演化成星链半挂车“全价值链”运营者，通过第三次创业，逐梦“纯电动头挂一体化产品”，致力成为：探索者、构建者和全价值链推广者。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 9 日