

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-10

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	第一场：银河证券等机构总部调研 银河证券、渤海银行、瑞联私募基金、民沣私募基金、亚太汇金基金、长江产业投资基金、聚众鑫创投资资产管理、深圳市安卓投资、君义振华（北京）管理咨询、深圳市二进制资产管理 第二场：富国基金总部调研	
时间	2025 年 5 月 16 日	
地点	深圳总部	
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	
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 16 日（星期五）在深圳总部接受银河证券等多家机构和富国基金的线下调研，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. 面对中美关税的不确定性，公司的举措是什么？ 答：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。 此外，本公司厢式半挂车的产品完全在美国本地化制造与交付。冷藏半挂车已基本实现本地化制造、组装与交付。集装箱骨架车的车架在泰国生产并出口至美国，已实现本地化的组装与交付。面对关税的不确定性，本公司已做好充分准备，持续优化成本结构，制定科学合理的定价策略，以应对市场与政策变化，确保核心竞争优势。 2. 请问公司对原材料价格波动有什么应对举措？集中采购降本成效如何？ 答：目前，本公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，原材料供应充足，采购价格相对稳定。此外，本公司将积极利用集中采购平台与全球供应链管理平台，降低采购成本，把控原材料价格波动的影响。 自 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，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 年第一季度，本公司进一步夯实以“集采为主，保供为辅”的供应链体系，加大对零部件集中采购。管仲集采委员会的正式成立，为“星链计划”和“雄起计划”的供应链布
--	--

	局与成本管理提供夯实的操作平台。 3. 请问贵司扩展海外市场如何应对汇兑损益风险？ 答：本公司通过定期审查外汇风险敞口净额管理外汇风险，并通过订立外汇远期合约进行风险管理。根据公司外汇风险管理制度要求，优化外汇套期保值策略，降低汇率变化对本公司经营造成的不确定性影响。 4. 请问公司如何提高生产效率，实现规模效应？ 答：本公司通过构建 LTP 中心，实施星链产线升级，行业内首次实施落地全自动化产线。并通过生产节拍重塑、工艺优化以及绩效管理基建建设等举措，将传统生产线，转化为更灵活更专业、更高效率的工作岛，大幅降低生产工时，显著提升生产效率。公司成功推出具有性能与成本领先优势的拳头产品，单品生产节拍缩短至 15 分钟/台。在星链 LTP 集团的引领下，各 LTP 中心相互协作，全价值流高效运营及创新，打造全新的数字化平台，实现订单、排产、交付全流程打通，保障年度车型 15 天交付，重新定义了行业速度。 2025 年第一季度人均产量同比提升 15%。星链 LTP 集团持续进行组织架构迭代，扬州与驻马店 LTP 中心加速构建 B 工厂，东莞 LTP 中心进一步明确战略定位。雄起 LTP 集团稳步推进液罐车核心零部件制造和罐体成型产线升级，雄起液罐车引入欧洲经典设计理念，迭代发布了年度车型清单。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 16 日