

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-16

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 8 月 27 日： 中金公司、南方基金、景顺长城、鹏华基金 2025 年 8 月 29 日： 中金公司、大成基金、易方达基金、国海证券、融通基金、浦银安盛、华福证券、招商基金	
时间	2025 年 8 月 27 日、8 月 29 日	
地点	深圳及线上	
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 中集车辆高级投资者关系经理 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 8 月 27 日和 8 月 29 日在深圳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 2025 年上半年宏观行业现状、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. 全球南方市场上半年盈利情况怎么样？公司对于全球南方市场的战略目标如何？ 答：2025 年上半年全球南方半挂车业务延续高质量发展态势，在保持规模扩张的同时实现盈利能级跃升，形成“增速	

	稳健、效益显著”的双优格局。报告期内，该区域销量同比提升 13.0%，毛利率同比提升 4.6%，盈利能力增长强劲。 公司持续深化东南亚、非洲等新兴市场的战略布局，在全球南方市场框架下完成 Asean Vanguard 业务集群构建并实现市场突破。泰国市场通过“芒果”工厂的资源聚合效应，实现对本地需求的快速响应，半挂车销量同比增长 44.0%，营收同比激增 63.5%，成为区域业务的标杆样板；越南市场积极捕捉区域经济快速增长的机遇，营收同比大幅增长 270%。 澳洲业务积极布局核心区域市场，构建 LoD/LoM 业务模式，探索双品牌营销策略，叠加“星链计划”带来的供应链成本节降，销量同比增长 16.4%，毛利率提升 2.3%，充分彰显公司跨洋供应链协同的优势。 本公司在全球南方战略愿景是：在未来 2-3 年内，跑通全球南方市场区域业务集团构建，向全球南方输出新质生产力，实现全球南方市场销量翻倍。到 2030 年，营收力争突破 100 亿元。本公司相信，全球南方市场机遇与挑战并存，本公司将复制国内“星链计划”的成功范式，把营销软实力与制造硬实力同步输出海外，在出海的道路上也力争实现高质量发展。 2. 欧洲市场 2025 年上半年的半挂车行业情况如何？公司对欧洲市场有什么展望？ 答：根据欧洲汽车工业协会 ACEA 发布的数据，2025 年 1-6 月，欧盟新卡车注册量为 15.5 万辆，同比下降 15.4%。主要经济体需求放缓，半挂车行业仍处于弱复苏阶段。 2025 年上半年欧洲半挂车业务在一个“弱复苏”的市场环境下，展现出强大的韧性，聚焦运营效率提升，发挥全球半挂车供应链优势，仍保持稳步增长，报告期内，本公司子公司英国 SDC 营收同比增长 8.7%。
--	--

	基于对欧洲市场中长期走向需求复苏的研判，本公司在2025年上半年开始升级欧洲半挂车高端部件生产工厂，构建面向第三次创业阶段的欧洲半挂车高端底架部件工厂（DS11）和欧洲半挂车高端上装部件工厂（DS10）。 3. 请问公司如何在全球地缘风险下增强供应链韧性？ 答：第一、本公司在国内形成“集采为主，保供为辅”的供应链体系。国内三层组织架构与核心流程全面落地，星链与雄起采购全面打通，共享资源、共同发展。数字化系统 EPS 实现“采”与“购”各项业务全面贯通；集采业务实现全品类覆盖，集采率显著提升；行走机构打造“集采+保供”供应链，以系统化集成交付模式稳步推进，“产品+服务”供应链新生态初具规模。 第二、本公司在海外形成“当地集采为主，全球保供为辅”的全球半挂车供应链本公司持续优化海外供应链体系，从管理到执行端同步提升海外子公司采购联动，稳步提升当地集采比例。同时，在多个国家构建核心零部件工厂，全方位夯实全球半挂车零部件供应链的韧性。 4. 在新能源重卡蓬勃发展的背景下，公司在 EV • DTB 业务方面与主机厂有什么产业协同？ 答：本公司不断拓展与传统重卡企业（如陕重汽、一汽解放、中国重汽、东风商用车）及新能源造车新势力（如宇通、徐工汽车、质子、比亚迪等）形成战略合作伙伴，共享新能源技术及市场资源。与宁德时代、亿纬锂能等电池厂商、国电投等换电服务商合作，推广快速充换电模式，解决用户续航焦虑，提升运营效率。复制“皇家保姆”模式，持续扩大 DTB 上装委改业务阵营，成为新能源重卡底盘企业首选的“上装委托加装连锁企业”。
--	---

	与此同时，本公司持续推动新能源技术深度整合，加速电动化底盘与上装的适配研发，采用高能量密度电池、电驱桥技术提升续航能力和动力性能，满足重载场景需求；推动轻量化设计，针对南北方市场差异，持续推出有竞争力的产品与公告方案；引入智能驾驶辅助系统（如自动紧急制动、车道保持）和物联网技术，实现运输路径优化、运载量精准控制及远程故障诊断，提升运营效率与安全性；联合新能源重卡底盘企业为客户不断创造新价值。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 29 日