

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：2026-05

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	<p>2026年5月11日至2026年5月19日参与的路演沟通： 中信证券、建信养老金、宏利基金、淡水泉投资、中英人寿、新华资产、嘉实基金、南方基金、大成基金、富国基金、易方达基金、平安基金、招商基金、中庚基金、鹏华基金、东方红、中金公司、国海证券、国泰海通证券等</p> <p>2026年5月14日至2026年5月21日期间，参与的券商策略会： 第一场：东吴证券策略会 东吴证券、中金资管、鹏华基金等 第二场：开源证券策略会 开源证券、中欧基金、天弘基金 第三场：东方财富策略会 东方财富等</p>
时间	2026年5月11日至2026年5月21日
地点	北京、深圳及线上
上市公司接待人员姓名	中集车辆董事长兼 CEO 李贵平先生 中集车辆常务副总裁 朱越先生 中集车辆首席财务官 占锐先生 中集车辆董事会秘书 王佳慧女士

	<p>中集车辆投资者关系副总监 闫 维先生 中集车辆投资者关系主管 朱乐瑶女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于 2026 年 5 月 11 日至 5 月 21 日期间在北京、深圳及线上参加了东吴证券、开源证券和东方财富举办的券商策略会，并在此期间参加了多场一对一路演及沟通会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。互动问答内容如下：</p> <p>1. 公司在全球南方市场设定的中长期战略目标是什么，将采取哪些举措来提升区域盈利能力？</p> <p>答：2026 年一季度，全球南方市场半挂车业务增长明显，销量同比提升 83.2%。本公司重塑全球南方市场兵力部署及治理架构，提升“软实力”；统一全球南方市场橙单产品价格体系，推动全球南方市场橙单产品零部件统一，有效降低交付周期，提升产品竞争力；提升当地组装、属地销售与交付一体化能力，提升销售竞争力。澳洲业务提升库存规划与供货保障能力，优化生产资源配置，持续聚焦产品质量提升，进一步巩固市场份额。</p> <p>本公司对全球南方市场战略发展目标：一是聚焦增量，实现目标销量突破；二是打造价值闭环，提升销量的同时聚焦构建海外交付硬寨及当地售后服务网络，探索生产性服务闭环，构建海外营销的软、硬支撑。</p> <p>本公司全球南方市场销售覆盖广泛，已合计进入 50 多个国家和地区。本公司将持续优化全球南方市场的业务治理架构，统一属地市场的销售渠道，加深对属地终端客户的了解和掌握。秉持“当地经营，合兵协同，法人治理”原则，因地制宜打造适配区域市场的模块化车型，定制化落地增长策略，持续深挖全球南方市场增长潜力。</p> <p>2. 公司有哪些举措来保障北美业务发展？</p>

答：据 ACT 研究机构数据，随着一季度设备需求基本面的转变，3 月份美国半挂车行业需求改善，净订单量环比增长 36%。

美国政府发起的一系列“对等”关税及行业“双反”政策，一定程度上加重了本地运输公司的观望情绪。行业普遍预计美国公路货运的大车队的半挂车已到了不得不更换的地步，因为年度维修和保养成本正在稳步上升，开始影响大车队的毛利。本公司期待 2026 年美国半挂车需求在年中逐步复苏。

2026 年一季度，本公司把握市场周期性调整的窗口期，积极应对地缘政治带来的各项挑战。公司持续深化推进“大白熊计划”，有序构建起全球保供体系及北美半挂车本土发泡制板能力。凭借前瞻性布局，公司在北美半挂车当地供应能力重构过程中抢占先机，有望进一步提升北美冷藏车市场份额。

2026 年，本公司在北美将加码“星链计划”，大幅提升北美半挂车市场的增量业务。北美业务将抓住市场整体不景气的调整窗口，继续深化推进“大白熊计划”，从四大抓手改善北美业务的未来表现：（1）重组冷藏车前墙/后门与厢式半挂车零部件的生产制造布局，同时推动组织架构的调整；（2）重组冷藏车顶板、底板和侧板的生产制造布局，并推动组织架构的调整；（3）加快美国半挂车本地总装能力的建设，并利用数字化系统和应用，实现对产品设计、成本定价、劳动力管理和订单交付等关键环节的精益化升级；（4）多管齐下优化跨区域供应链协同。

3. 公司在构建“EV-RT 生态圈”的过程中取得了哪些成果，未来公司对于纯电动头挂列车的规划是什么？

答：本公司的使命是构建纯电动头挂列车“车+站”的生态圈（EV-RT 生态圈），并推动相应的国标、行标和团标的构

建和完善。

在这个使命的指引下，中集车辆塑造了“EV-RT 生态圈”的愿景。定义了汉诺威计划的路线图。构建了 EV-RT 头挂列车产品型谱，包括 EV-RT 工程类头挂列车产品平台和 EV-RT 物流类头挂列车产品平台。同时也构建了 EV-RT Station 运营保障基站产品平台。

继 2025 年 11 月在武汉车展上的全球首发：EV-RT 自卸式头挂列车和 EV-RT 水泥搅拌头挂列车，以及 EV-RT Station ALFA+ A 型一体化储能·快充基站之后，本公司计划于 2026 年 9 月汉诺威国际车展，全球首发物流型电动挂车平台及物流型 EV-RT 纯电动头挂列车，进一步夯实公司在纯电动头挂一体化领域的全球引领地位。

2026 年 5 月 12 日中集车辆进行了首届中欧 EV-RT 生态圈成果展示及高层研讨会。未来，本公司将奋力拼搏 EV-RT 生态圈，成为这个新棋局的棋手，推动 EV-RT 变量业务迈出实质性的一步。

4. 公司在 2025 年度和 2026 年一季度相继推出 2 次分红背后的考量是什么？

答：中集车辆于 2026 年 5 月 19 日召开 2025 年度股东会，审议通过了《2025 年度分红计划提案》及《2026 年一季度利润分配预案》。公司决定，在 2025 年度每 10 股派发现金 2.1 元的基础上，于 2026 年一季度再次实施现金分红，每 10 股分派现金 1.4 元。此举充分体现了公司对未来持续稳健发展的坚定信心，以及高度重视股东回报、愿与投资者共享公司发展成果的经营理念。

面向未来，公司将继续深耕主营业务，以技术创新、全球化布局与高质量发展为核心驱动，通过深化差异化竞争优势、站在全生命周期 TCO 角度推动半挂车产业生态升维，持续推

	动公司价值与 ROE 提升。同时，公司将致力于以持续稳健的经营业绩，配合更加透明、稳定、可持续的股东回报安排，为全体股东创造长期价值。
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 21 日