

中集车辆（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-10

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：2026 年中期业绩线下说明会 中金公司、中信证券、国泰海通证券、国海证券、华泰证券、国金证券、华西证券、西南证券、和基投资、招商证券、平安基金、天风证券、华泰证券资管、宁波银行等 32 家机构及个人 第二场：2026 年中期业绩电话会议 中信证券、财通证券、中金公司、瑞士银行、招商基金、富国基金、中庚基金、中泰证券、兴业证券、西部证券、汇丰晋信基金、宁银理财、华夏未来资本、摩根士丹利基金、国信证券、中信建投证券、海富通基金、东吴证券、中邮证券、东方证券、东兴证券、华泰证券资产管理、华福证券、才华资本、开源证券、光大证券、湘财证券、西南证券、泰信基金、上海勤辰私募基金等 71 家机构及个人	
时间	2026 年 8 月 25 日	
地点	深圳及线上	
上市公司接待人员姓名	第一场：2026 年中期业绩线下说明会 中集车辆董事长兼 CEO 李贵平先生 中集车辆 CFO 占 锐先生 中集车辆董事会秘书 王佳慧女士 中集车辆副总裁 舒 磊先生	

	中集车辆独立董事李琦女士 第二场：2026 年中期业绩电话会议 中集车辆 CFO 占锐先生 中集车辆预算与分析副总监刘思女士 中集车辆投资者关系主管朱乐瑶女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 8 月 25 日于深圳举行 2026 年中期业绩线下说明会及线上电话会议。上述交流不涉及应披露的重大信息。互动问答内容如下： 1. 进入 2026 年，中集车辆又称将正式展开“星辰计划”，请问“星辰计划”和“星链计划”有什么地方不同？ 答：“星辰计划”和“星链计划”既一脉相承，又略有不同。 一脉相承：积极推动半挂车/液罐车生产组织结构性改革，有效构建新质生产力，聚焦中国的全国统一大市场和全球南方区域的各个有价值的市场空间。 略有不同：星辰计划更加聚焦半挂车/液罐车的全价值链的运营能力提升。 包括：①智能制造逐步从点状发力走向整体转型。 ②继续拓展“全价值链”曲线边界。 ③构建“生而全球”的新发展格局，将星链计划运营体系延展至全球南方区域各个有价值的市场。 星链计划相对侧重于产品的模块化设计、半挂车供应链的集采和保供、生产工厂的转型升级。 2. 进入 2026 年，公司在全球南方的业务有没有加速发展势头？具体举措是什么？ 答：全球南方市场是星链半挂车业务的核心增长极，也是公司增速最快、毛利贡献突出的核心板块。本公司对全球南

	方市场已由过往的贸易方式逐渐转型成为深耕本土市场，在重点全球南方市场开启属地化经营，深入参与和把握全球南方市场快速工业化浪潮中对专用车设备的成长机会。2026年上半年，中国半挂车出口6.6万辆，同比增加47.7%。从区域来看，东非、东南亚、西非是2026年上半年的主要增长区域，尤其是越南逐渐发展成为规模大、连续性强的市场，东非则成为高成长市场。 公司落地印尼、坦桑尼亚属地化主体布局，持续深耕东南亚、非洲、澳洲市场，积极开拓中亚新兴潜力市场。星链半挂车海外营收与销量实现大幅增长，受海运费波动影响，整体毛利率保持平稳。 星链液罐车·粉罐车深度依托全球南方市场发展机遇，跟随公司属地化经营战略，深耕东南亚、非洲、澳洲等核心区域，实现海外业绩稳步增长。依托当地工业化建设需求，持续输出适配本地化场景的产品，结合属地化渠道布局与服务体系建设，持续提升海外市场渗透率与品牌认可度，稳步开拓全新增长空间。 3. 公司打算在汉诺威车展上展示什么 EV-RT 产品？有没有进一步的举措推动 EV-RT 生态圈合作伙伴和欧洲的用户进行对接和交流？除了车展和论坛，公司到底如何打算将 EV-RT 生态圈转化为 EV-RT 产品组合和 EV-RT 营销安排？ 答：第一，本公司将于2026年9月汉诺威国际商用车展向全球发布EV-RT多场景产品解决方案，共3款产品，包括1款EV-RT Wingbox纯电动头挂翼开式物流车，1款EV-RT 7A纯电动头挂渣土车，以及1款ALFA B型移动补能厢。 第二，我们5月份已经举办首届China-EU EV-RT生态圈高层论坛，汇聚横跨中欧的生态圈头部玩家，包括头部重卡主机厂、头部三电供应商和补能运营商、领先物流车队等，
--	---

	围绕中欧商用车电动化、市场应用与生态共建展开深度对话。与会的人员都表示获益良多，约定在 2026 年 9 月份汉诺威车展期间，举行第二届 China-EU EV-RT 生态圈高层论坛。 围绕中欧商用车电动化、市场应用与生态共建展开深度对话，持续提升我们全球生态影响力与技术标准话语权，以中国智造引领全球商用车标准演进。 第三，关于 EV-RT 产品组合，本公司联合 EV-RT 生态圈合作伙伴，持续推动 EV-RT 星火整车迭代和 EV-RT 星链头挂列车的迭代，用产品组合式的打法精准匹配场景需求，凸显差异化竞争力。关于 EV-RT 销售中心，本公司立足 EV-RT 生态圈，全面构建“Born-global”的 EV-RT 纯电动头挂列车和 EV-RT 纯电动专用车全价值链运营模式，将以广西崇左 EV-RT 体验中心为起点，在重点销售区域加速布局集产品展示、客户体验、销售转化与售后服务于一体的区域运营节点，构建直达终端客户的 EV-RT 销售中心。 4. 注意到公布了 EV-RT 星火 mixer 这个新车型，且上半年实现了近 1500 台销售，能否展开介绍一下？ 答：本公司构建了“EV-RT 星火 mixer”全价值链的运营模式，随着新能源重卡产销量的大爆发，有一些 EV 重卡底盘生产企业愿意以优厚条件向本公司提供底盘，我们从水泥搅拌车入手，构建纯电动搅拌车整车全价值链的运营模式，申请独立的纯电动搅拌车整车公告。此一举措在 2026 年上半年已经初见成效。这一商业模式也被归入中集车辆的 EV-RT 生态圈。 展望未来，本公司也将持续与重卡底盘合作伙伴深化合作，进行前瞻性的专用车底盘和整车的研发，以创新营造差异化客户价值，而非同质化价格竞争。
附件清单	无

日期	2026 年 8 月 25 日
----	-----------------