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：2026-13

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	财通证券、东兴证券、东吴证券、东方证券、东方财富证券、方正证券、光大证券、国泰海通证券、国金证券、华福证券、华西证券、天风证券、兴业证券、西部证券、中信建投证券、中信证券、中金、中邮证券、浙商证券、宝盈基金、嘉实基金、平安基金、天弘基金、泰信基金、耕霁(上海)投资、华夏未来资本、鸿运私募基金、嘉兴铭朗投资、青岛金光紫金、上海鹏泰投资、深圳德远投资、西安敦成投资、西安江岳基金、宁银理财、招银理财、瑞银、三井住友德思资管、恒盈资本等
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	CFO 占锐先生 投资者关系总监 刘通先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 10 月 28 日举办了 2026 年三季度业绩说明会议，上述交流不涉及应披露的重大信息，互动内容如下。 一、公司三季度业务开展情况？ 答：公司连续 8 个季度销量同比增长，星链计划效果持续显现。三季度公司销量 3.88 万辆，同比增长 6.2%，连续 8 个季度同比正增长，2026 年累计销量 11.6 万辆，同比增长 14.6%。其中国内市场三季度销量 2.56 万辆，同比增长 5%，累计销量 7.48 万辆，同比增长 11.3%，星链计划效果正在不断涌现。全球南方市场三季度销量 0.8 万辆，同比增长 14.6%，

	累计销量 2.55 万辆，同比增长 44.4%，是公司主要增长极。欧洲市场三季度销量 0.2 万辆，同比增长 14.9%，累计 0.55 万辆，同比增长 9.9%，表现稳中有升。北美干厢半挂车、冷藏半挂车累计销量逆势同比增长 5.9%、13.1%，表现显著好于行业。 公司全球半挂车龙头地位进一步巩固。2026 年 Global Trailer 全球挂车制造商排名中，公司连续第 14 年位列第一，较第二位领先量显著扩大（从前次 5.1 万台扩大至 7.4 万台），全球龙头地位进一步巩固。 二、北美市场回暖情况？公司北美业务展望？ 答：FTR、ACT 等机构数据显示，北美市场出现了回暖迹象，主要体现在订单方面。 公司北美业务在手订单和意向订单在逐步回暖。公司已将北美业务相关核心部件生产及供应链迁移至北美当地，目前正在全力推进产能爬坡，以保障正在回暖的订单交付，为增长打好基础。 三、全球南方市场是公司主要增长极，目前公司在全球南方市场有哪些布局？ 答：全球南方是公司未来 5 到 10 年最为重要的增长极，布局分为三个层次：第一层次是已经落地运营的先行点，包括印尼和坦桑尼亚。印尼是东南亚最大经济体，人口约 2.78 亿，城市化和电商物流扩展较快，半挂车和罐车需求较大且增长较快；坦桑尼亚拥有东非最大的达累斯萨拉姆港，辐射包括刚果（金）和赞比亚等内陆国家，是核心区域枢纽，半挂车需求持续强劲。公司在这两个市场已建立起属地化团队，正在加速市场渗透。第二层次是存量业务基本盘，包括南非、澳洲、东南亚的越南和泰国，这些区域公司已有多年的布局，

	当地团队和销售网络相对稳定。第三层次是正在推进的新布局点，包括中亚和中东。中亚是一带一路的重要点位，是跨境运输的重要通道，有较大半半挂车需求；中东方面，基础设施建设等带来强劲的运输车辆需求，目前需求被部分压制，公司正在积极探索市场切入机会。 四、公司三季度毛利率有所下滑的原因？ 答：三季度毛利率受到几个阶段性因素影响。一是受海运周期影响，部分高毛利海外产品交付受到影响；二是海运费价格上涨，影响出海产品毛利率表现；三是北美处于供应链切换关键时期，存在原材料重新寻源和产能爬坡等阶段性因素，短期影响北美业务毛利率。公司正在推进物流优化、成本传导等措施，推动毛利表现回升。 五、公司 EV-RT 项目推进情况？ 答：电动化是商用车行业确定性的结构性机会，9 月重卡新能源渗透率突破 50%（根据第一商用车网数据），EV-RT 的核心是头挂一体化的协同，让挂车参与制动和能量回收，在特定场景下做辅助性驱动。 在汉诺威车展上，中集车辆为 EV-RT 勾画了六步走蓝图：第一步是纯电牵引车和半挂车共同构成 EV-RT;第二步是移动补能为运营提供基础设施；第三步是为电动挂车配备自动化上装；第四步是为电动牵引车搭载 L3 级以上乃至 L4 级别自动驾驶；第五步是智能牵引车、智能挂车与具身智能相融合组成重型物流机器人；第六步是重型物流机器人和移动补能具身机器人协同，实现特定场景无人化作业。 目前前两步已经完成实施，后四步正在推进中。具体落地成果方面：一是星火纯电动水泥搅拌车已实现批量销售，得到市场验证；二是好马配好鞍模式，纯电动牵引车与半挂车

	协同实现规模化销售；三是在汉诺威车展发布覆盖工程、物流两大应用场景的产品平台、头挂体系化协同控制技术和模块化移动补能方案，并举办第二届中欧挂车流动 EV-RT 电动化论坛；四是与国内头部主机厂深度协同，推进底盘重构、一体化方案实现整车减重以及电驱桥罐顶、底盘一体化设计。 当前公司正在积极推动相关标准、技术、市场发展。标准层面，通过企业标准制定和试验验证推动相关标准体系发展。技术层面，通过头挂协同控制，制动距离显著减少，电驱桥与分置式电池等已进入试验验证阶段。市场层面，建立直达终端客户的 EV-RT 区域销售服务节点，打通展示、体验、销售、交付和售后，并嵌入补能、金融、二手车等生态服务，逐步推动客户试用和 TCO（全生命周期成本）优化。
附件清单	无
日期	2026 年 10 月 28 日