证券代码：301666　　证券简称：大普微　　公告编号：2026-031

深圳大普微电子股份有限公司2026年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑ 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	大普微	股票代码	301666
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	朱劲松	梅泽宇	
电话	0755-89932506	0755-89932506	
办公地址	深圳市龙岗区龙城街道黄阁坑社区腾飞路9号创投大厦3501	深圳市龙岗区龙城街道黄阁坑社区腾飞路9号创投大厦3501	
电子信箱	ir@dapustor.com	ir@dapustor.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	4,722,243,608.44	748,172,794.60	531.17%
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,333,978,842.92	-353,762,041.71	477.08%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,330,735,061.69	-361,488,538.32	468.13%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-870,869,962.73	-461,091,161.67	-88.87%
基本每股收益(元/股)	3.28	-0.9	464.44%
稀释每股收益(元/股)	3.28	-0.9	464.44%
加权平均净资产收益率	77.43%	-54.79%	132.22%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	7,544,723,475.06	2,899,096,126.09	160.24%
归属于上市公司股东的净资产(元)	3,646,294,399.80	416,503,391.67	775.45%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	51,522		报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	2
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
平湖大普海德科技有限公司	境内非国有法人	12.35%	53,856,000	53,856,000	不适用	0
深圳国中创业投资管理有限公司—深圳国中中小企业发展私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	9.39%	40,962,600	40,962,600	不适用	0
南京麒麟创业投资有限公司	国有法人	4.66%	20,336,064	20,336,064	不适用	0
平湖大普友聚企业管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.13%	18,000,000	18,000,000	不适用	0
共青城大普源聚投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	3.29%	14,358,600	14,358,600	不适用	0
深圳市国隆资本股权投资管理有限公司—深圳市启赋国隆中小微企业股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.27%	14,247,900	14,247,900	不适用	0
共青城大普新聚投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.88%	12,544,200	12,544,200	不适用	0
深圳大普海聚技术中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.70%	11,756,400	11,756,400	不适用	0
共青城大普合聚投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	2.50%	10,885,800	10,885,800	不适用	0
深圳市招商国协诚弓股权投资基金管理有限公司—南通招华招证股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.27%	9,921,102	9,921,102	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	大普海德和大普海聚同为公司实际控制人杨亚飞控制的企业，杨亚飞持有大普海德87.37%的股权并担任其执行董事，持有大普海聚13.33%的份额并担任其执行事务合伙人；大普海德与大普海聚存在一致行动关系。					
前10名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明(如有)	股东代德明通过普通证券账户持有0股，通过信用证券账户持有195,000股，实际合计持有195,000股；股东卢伟荣通过普通证券账户持有0股，通过信用证券账户持有100,000股，实际合计持有100,000股；股东丁功民通过普通证券账户持有0股，通过信用证券账户持有92,426股，实际合计持有92,426股；股东杨建民通过普通证券账户持有0股，通过信用证券账户持有79,800股，实际合计持有79,800股；股东杨明月通过普通证券账户持有16,300股，通过信用证券账户持有61,500股，实际合计持有77,800股。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑ 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑ 不适用

公司是否具有表决权差异安排

☑ 是 □否

序号	股东名称	持股数量		报告期末表决权股数量	表决权比例	报告期内表决权增减	表决权受到限制的情况
		普通股	特别表决权股份				
1	平湖大普海德科技有限公司	0	53,856,000	538,560,000	52.45%	0	除股东会特定事项的表决中每份A类股份享有的表决权数量应当与每份B类股份的表决权数量相同以外，每份A类股份拥有的表决权数量为每份B类股份拥有的表决权的10倍，每份A类股份的表决权数量相同，具体详见公司2025年年度报告“第四节 公司治理、环境和社会”之“四、公司具有表决权差异安排”
2	深圳大普海聚技术中心(有限合伙)	0	11,756,400	117,564,000	11.45%	0	除股东会特定事项的表决中每份A类股份享有的表决权数量应当与每份B类股份的表决权数量相同以外，每份A类股份拥有的表决权数量为每份B类股份拥有的表决权的10倍，每份A类股份的表决权数量相同，具体详见公司2025年年度报告“第四节 公司治理、环境和社会”之“四、公司具有表决权差异安排”
合计	--	0	65,612,400	656,124,000	--	--	--

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 ☑ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 ☑ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑ 不适用

三、重要事项

报告期内，公司经营情况未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大风险。

证券代码：301039　　证券简称：中集车辆　　公告编号：2026-031

中集车辆(集团)股份有限公司 2026年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑ 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中集车辆	股票代码	301039
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王佳慧	熊丹	
电话	(86)0755-26802598	(86)0755-26802598	
办公地址	中国深圳市南山区蛇口太子广场32楼3206	中国深圳市南山区蛇口太子广场32楼3206	
电子信箱	ir_vehicles@cimc.com	ir_vehicles@cimc.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	10,736,829,181.28	9,753,007,988.09	10.09%
归属于上市公司股东的净利润(元)	333,918,580.51	402,507,709.81	-17.04%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	333,972,962.03	384,466,490.56	-13.13%
经营活动产生的现金流量净额(元)	778,153,110.81	927,898,328.48	-16.14%
基本每股收益(元/股)	0.18	0.21	-14.29%
稀释每股收益(元/股)	0.18	0.21	-14.29%
加权平均净资产收益率	2.28%	2.78%	-0.50%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	23,717,257,712.96	22,853,998,746.66	3.78%
归属于上市公司股东的净资产(元)	14,095,947,797.44	14,722,097,670.95	-4.25%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	总产数：25,355户（其中，A股：25,316户，非上市外资股：39户）		报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数	0
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司	境内非国有法人	38.87%	728,443,475	0	不适用	0
中国国际海运集装箱(香港)有限公司	境外法人	22.26%	417,190,600	0	不适用	0
张松梅	境内自然人	1.33%	25,000,000	0	不适用	0
象山华金实业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.27%	23,874,000	0	不适用	0
平安资本有限责任公司—上海太富祥中股权投资基金合伙企业(有限合伙)	其他	0.89%	16,639,019	0	不适用	0
平安资本有限责任公司—台州太富祥云股权投资合伙企业(有限合伙)	其他	0.82%	15,443,510	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司—易方达新丝路灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.81%	15,164,804	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.75%	14,082,670	0	不适用	0
中国工商银行—南方宝元债券型基金	其他	0.59%	11,000,000	0	不适用	0
袁方	境内自然人	0.55%	10,375,000	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.中国国际海运集装箱(香港)有限公司为中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司的全资子公司； 2.平安资本有限责任公司—上海太富祥中股权投资基金合伙企业(有限合伙)与平安资本有限责任公司—台州太富祥云股权投资合伙企业(有限合伙)的基金管理人均为平安资本有限责任公司。平安资本有限责任公司—上海太富祥中股权投资基金合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人为平安资本有限责任公司，平安资本有限责任公司—台州太富祥云股权投资合伙企业(有限合伙)的执行事务合伙人为深圳市平安德成投资有限公司。深圳市平安德成投资有限公司和平安资本有限责任公司均为上市公司中国平安保险(集团)股份有限公司(601318.SH/02318.HK)间接持有100%权益的企业。 平安资本有限责任公司—上海太富祥中股权投资基金合伙企业(有限合伙)与平安资本有限责任公司—台州太富祥云股权投资合伙企业(有限合伙)受同一主体控制，为一致行动人。 除此之外，公司未知上述股东之间是否存在其他关联关系，也未知其是否属于一致行动人。					
前10名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑ 不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑ 不适用

公司是否具有表决权差异安排

□是 ☑ 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 ☑ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 ☑ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑ 不适用

三、重要事项

(一)报告期内公司的主要经营模式和经营情况分析

1、全球半挂车主要经营模式和经营情况分析

本公司在报告期内总共生产和制造了约6.29万台各类半挂车，其中：

44,481台	星链半挂车(中国市场+全球南方市场)
7,891台	星链液罐车·粉罐车(中国市场+全球南方市场)
3,530台	SDC半挂车/LAG液罐车(面向欧洲市场)
6,988台	Vanguard GT Holding(面向北美市场)

全球半挂车业务在2026年上半年实现了营业收入76.02亿元，贡献毛利10.42亿元。

公司于2026年正式展开“星辰计划”。不同于“星链计划”已解决的“生产组织结构性重构+反内卷突围”问题，“星辰计划”是大步跨越，推动公司成为独一无二的全价值链运营者。星辰计划传承和发扬星链计划在生产性组织结构性改革的精神，将星链计划达成的新质生产力和新质营销力，向更多的产品系列及地区投射，继续扩大星链计划在组织运营模式和业务转型规划的良好势头和成功果实，并深化智能制造内核，强化与生态合作伙伴的共赢合作。

报告期内，本公司将投入从工装设备硬件投资转向为智能制造做基础准备。公司成立了智能制造专业委员会，完成了整车总装完成下线交付系统的构建，延续了星标工作岛的建设和高级操作人员的培训，启动了智能电表和能耗精益管理项目，盘活了集团内KTL资源，试点了工段级的数字孪生技术等。公司也同步完成了“星辰LTP板块”的组织优化，继续提高决策和实施的效率，实现了全集团运营管理资源的一盘棋调配。公司整体成建制培养了一批面向全球南方市场的生产管理人员和一线工人，积极投入到海外LoM和LoD的构建中去。

组织层面，公司完成星辰LTP板块组织优化，提升决策与落地效率，实现集团运营资源全域统筹调配。定向成建制培育适配全球南方市场的生产管理与一线作业团队，全面支撑海外LoM、LoD体系搭建，为星链半挂车、星链液罐车·粉罐车海内外业务扩张提供人才保障。

本公司继续全面规划生产性服务体系，重组了对全国服务网点的管理模式，打通了原厂配件的保供网络和供应链模式，并在积极推动与生态圈合作方的服务网络互认互用。报告期内已成功落地多个服务试点项目，同步积极谋划租赁业务的转型，在客群向“销售-租赁-服务”整合式需求的迁移中，努力占领先机。

(1)星链半挂车(中国市场+全球南方市场)

报告期内，依托星链计划成熟运营基础，虽然受到地缘政治因素带来的海运费激增、原材料涨价及汇率单边波动等外部因素的冲击，但本公司核心生产效率继续提升，星链半挂车整年月度产量较2025年最高月份提升10%。公司坚持以年度车型为核心抓手，持续推进价值链纵深布局，前端创新生产性服务模式，后端筑牢核心零部件技术壁垒。通过完成2026年年度车型迭代升级，在轿运车、后翻自卸车、侧帘车等高价值品类推出全新产品系列，产品综合竞争力持续增强。报告期内，年度车型在星链半挂车整体销量中占比稳定维持在40%左右。面对国内激烈的市场竞争，星链半挂车中国市场占有率连续七年保持全国第一，基本面持续夯实。

海外端，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。

报告期内，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。

报告期内，澳洲业务在市场波动的情况下，主动求变，一方面采用“星链计划”的组织运营模式，整合澳洲本地销售团队，做到“力出一孔”，另一方面打通从产品设计-生产-销售-服务的全价值流程，开拓贴合本土市场的新产品，增强公司的品牌美誉度，并积极拓展澳洲当地销售和服务渠道，设立澳洲的异地交付中心。同时，公司也择机寻求通过合资或并购等方式获取新的增长路径。

(2)星链液罐车·粉罐车(中国市场+全球南方市场)

星辰计划全面传承星链计划生产组织改革内核，持续赋能星链液罐车·粉罐车业务转型升级，通过复制成熟的组织运营模式与营销体系，持续扩大业务竞争优势，深化智能制造应用，强化全产业链生态合作，推动业务规模与盈利质量稳步提升。报告期内，公司已将粉罐车业务全面纳入星辰计划统一管理，实现液罐车、粉罐车业务一体化统筹运营。

生产端效率实现显著提升，星链液罐车月度产量较2025年最高月份提升20%，产能释放节奏持续加快。依托年度车型迭代升级，高附加值产品矩阵持续完善，年度车型在星链液罐车·粉罐车整体销量中占比同样稳定在40%左右。凭借产品、技术、产能多重优势，星链液罐车·粉罐车持续拉大与行业头部企业的竞争差距，龙头壁垒持续加固。

海外市场方面，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)2026年上半年欧洲半挂车业务

报告期内，本公司面向欧洲市场生产和制造SDC半挂车及LAG液罐车等产品3,530台，较2025年同期的3,289台增长约7.3%。

欧洲业务主要依托SDC与LAG协同推进。SDC继续围绕英国核心客户与优势产品，以质量、交付和定制化工程能力巩固市场基础；LAG继续围绕罐式运输细分市场，推进产品标准化、区域生产协同与服务能力建设。两家企业延续生产设施优化、供应链改善和产品平台梳理等举措，为市场复苏和经营质量改善储备能力。

从产品和客户结构看，SDC业务与英国车队置换、租赁客户采购及大型物流项目关联度较高，LAG则受欧洲大陆罐式运输、化工及食品液体物流、多式联运设备需求影响。报告期内欧洲产量增长并不意味着所有区域和产品线同步扩张，公司仍需通过订单毛利门槛、材料价格联动、定制项目工程评审和交付周期管理，把产量恢复转化为可持续的收入、利润与现金流改善。

总体而言，欧洲业务在报告期内实现产量恢复，但区域市场表现仍有分化。英国市场需求偏弱，欧洲大陆则呈现从低基数温和改善的迹象；市场竞争、人工及材料成本、环保合规投入等因素，仍对盈利改善形成约束。公司将继续坚持以经营质量和现金回报为导向，推动销量增长向收入和利润增长转化。

(4)2026年上半年北美半挂车业务

2026年上半年，Vanguard GT Holding面向北美市场生产和制造各类半挂车6,988台。

报告期内，北美半挂车市场仍处于周期调整阶段，客户采购决策继续偏向审慎，但2026第二季度货运价格和装备订单出现边际改善。公司围绕厢式半挂车、冷藏半挂车和集装箱骨架车三类核心业务，持续加强核心客户维护、订单质量管理、库存控制与费用管控，并推进销售、采购、工程及生产资源的协同。

厢式半挂车业务继续守住核心车队与经销渠道基本盘；冷藏半挂车业务围绕产品质量、本地制造与交付能力开展改善；集装箱骨架车业务继续根据市场需求控制库存和经营风险。售后零部件与服务业务依托较大的市场保有量，为北美业务提供一定的逆周期韧性。与此同时，关税政策、贸易救济措施及跨区域供应链成本变化，仍对采购、定价和盈利带来不确定性。

北美业务的重点并非单纯追求产量恢复，而是改善订单结构和单位经济性。公司将结合各产品线需求强弱、工厂产能利用率、关键材料和零部件成本、客户信用及交付条件，对订单进行分层管理；同时提高美国及北美区域内的采购、制造和服务比例，降低跨境政策变化对交付连续性和毛利率的扰动。对于处于不同周期位置的厢式半挂车、冷藏半挂车和骨架车，公司将实施差异化的产销、库存和资本投入策略。

2、DTB上装产品主要经营模式和经营情况分析

本公司在报告期内总共生产和制造了：

数量	类别	制造工厂
7,414台	DTB-渣土车	西安、宝鸡、韩马店三个工厂
3,785台	DTB-搅拌车	洛阳、芜湖两个工厂
2,039台	DTB-冷藏车	济南工厂

(1)经营情况回顾

2026年上半年，本公司DTB上装产品业务销量和营收稳健增长，核心产品市场占有率进一步提升。与此同时，本公司借鉴星链计划成功经验，开始积极推进DTB生产组织的结构性变革，经营利润稳中有升。

公司持续积极扩展新能源产品的研发与销售，深化与主机厂在产品研发、制造、销售全价值链的合作，为新能源重卡配套的DTB产品(我们称为EV-DTB上装)销量增长显著，尤其是EV-DTB·渣土车上装和EV-DTB·搅拌车上装的交付还在持续增长。

(2)商业模式回顾

★ 扩大EV-DTB的生产组织结构性改革

进入2026年，本公司所属的DTB·搅拌车上装产品的生产组织结构性改革初见成效，整合了洛阳和芜湖两地的产能，并将订单、生产计划、交付流程全部整合到新成立的中集车辆DTB·搅拌车业务集团。报告期内，其经营质量已然有明显提升。

基于这个最佳实践，中集车辆总部派高管团队进一步催化DTB·渣土车上装产品的生产组织结构性改革，期待再次见证单车工时的健康下降、人均产值的合理上升。

★ 深耕商砼上下游物流、冷链物流以及城市渣土运输的相关场景

为委托我们提供EV·DTB上装的主机厂和一些大的经销商和专业车队提供从产品设计到交付以及售后服务的全链条的专业意见，并进一步配合委改客户拓展专业性更强的维修和保养服务。

★ 构建“纯电动搅拌车整车”全价值链的运营模型

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型，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。这一商业模式被归入中集车辆的EV-RT生态圈。

3、EV-RT头挂列车和EV-RT专用车整车的主要经营模式和经营情况分析

本公司坚定逐梦EV-RT。在2025年11月全球首发EV-RT工程型头挂列车的基础上，本报告期内，本公司从“原型发布”迈向“产品验证与能力落地”。在EV-RT生态圈的技术、实施与市场上均取得实质性进展。

(1)工程型EV-RT头挂列车完成试验验证，核心技术指标全面达成：

报告期内，公司完成了工程型EV-RT头挂列车产品(原型在武汉车展上发布)的可靠性试验与性能试验验证，达成“更强动力、更高安全、更低能耗”的设计目标；满载爬坡能力达30%以上；制动距离较国标要求缩短20%以上；整体能耗显著低于电动牵引头与非电动挂车的组合，头挂一体化协同控制与能量回收系统优化效果显著。

(2)物流型EV-RT头挂列车平台及原型车研发完成，产品矩阵从工程型向物流型延伸：

报告期内，公司完成了全球首个物流型纯电动头挂列车平台的研发，并基于此平台成功研发制造了EV-RT Wingbox纯电动头挂翼开式物流车的原型车。该产品标志着公司EV-RT产品矩阵从工程型向物流型的延伸取得实质性突破。

(3)“EV-RT星链”头挂列车实现规模化销售，头挂一体化技术先行落地：

基于中集·陕汽好头牵好挂的商业模式，构建EV-RT星链纯电动头挂列车，并投放广西市场。在报告期内，实现规模化销售，验证了头挂协同控制技术的市场可行性与商业价值。

(4)“EV-RT星火”纯电动水泥搅拌车进入量产：

公司依托自身在专用车上装领域的技术积累与轻量化优势，联合底盘合作伙伴的电动化平台能力，构建了EV-RT专用车整车的全价值链运营模型。

报告期内，“EV-RT星火”纯电动水泥搅拌车实现销量1,482台。

(5)全球首家EV-RT体验中心落成，生态圈走向“实景体验”：

报告期内，公司在广西崇左建成全球首家EV-RT体验中心。客户可在实际场景中直观了解EV-RT系列产品的技术优势，并沉浸式体验从整车、补能到运营服务的全链条解决方案，实现产品价值与用户体验的闭环。

(二)公司未来发展的展望

中集车辆在2023年踏上了第三次创业的征途，至2025年12月底，星链LTP集团和星链业务集团圆满实现了“唯有星链，冲刺1231”的目标。本公司在星链计划阶段(2023-2025)成功构建了新质生产力和新质营销力，定义了星链半挂车的全价值链运营曲线，取得了“反内卷”的阶段性胜利。

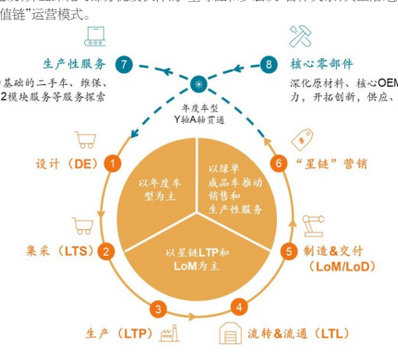
面对复杂多变的全球环境、行业竞争和客群演变，本公司将继续推动大胆的变革，以穿越周期的卓越ROE和股东回报为目标，以“星辰计划”战略为未来3-5年的指引，依托星链计划已经构建的新质生产力和新质营销力，继续做大做强公司在全球专用车领域第一的领先优势。

1、智能制造逐步从点状发力走向整体转型

公司积极拥抱智能制造带来的机遇。尤其是过去24个月人工智能进入工业化应用的爆发阶段，公司积极探索，期望推动生产效率和管理效率再上新台阶。截至目前，星链计划已重构了公司的订单、排产、交付全链条的业务流程，公司也已在报告期内完成了基于新业务流程的CRM系统的建设，和若干人工智能用例的搭配。订单处理效率、排产执行率、交付及时率等关键运营指标已有显著改善。同时，在星链自动化设备逐步落地后，本公司已完成部分工段的数字化孪生建设，并规划了焊接和涂装等重点工序的智能化项目，预计将显著提升工时效率、生产节拍和生产质量等。基于此，公司已着手规划自上而下的人工智能应用和智能制造的总体战略和蓝图，并已广泛接洽优秀的软硬件技术合作伙伴，加速推动智能制造的整体转型。

2、继续拓展“全价值链”曲线的边界，在价值链上深化具有更强合作关系的生态圈伙伴

公司认为行业的竞争已超越单个企业能力的边界，而是需要联合生态圈合作伙伴，比拼全价值链的综合实力。公司在发展期间已充分尝试通过共同研发、定制供应、战略合作、联营企业、股权投资等方式强化与合作伙伴的长期共赢关系。在“星辰计划”下，公司将继续扩大在渠道、供应和创新三方面的伙伴关系建设，并且深化与部分优质伙伴的“全球性和多层次”合作关系，真正落地规划下的星辰计划下的“全价值链”运营模式。



3、构建“Born-global”新发展格局，将生产硬实力、供应链和生产性服务体系从国内市场延展至全球南方市场

公司认为全球南方市场在未来2-3年仍将持续保持健康的增长，但过去的贸易模式需要升级为“国内核心零配件生产及供应链+海外市场当地总装加售后服务”的深耕本土模式。一方面，全球南方市场仍在高速工业化和城市化的进程中，矿产农业、化工冶炼、基建工程、物流运输等使用场景增速可期；另一方面，多个市场目的地国家提出了对产品当地化增值比例的要求，乃至期待优秀企业协助制定当地政策，培育相关行业。同时，随着当地存量产品的积累，服务响应速度和零配件储备都必然成为客户的额外需求。因此，部分生产环节当地化和售后服务前置化是大势所趋。公司已在东南亚和澳洲积累了成功的经验，并在报告期内复制到了东非、南非等市场，同时在积极规划向北非、中亚和中东等市场的投射。

4、持续深耕冷链物流和配送场景，持续深耕商砼物流和城市渣土车场景，开发出面向未来的“纯电动专用车整车”

报告期内，本公司立足于自己的纯电动搅拌车公告，推动小步快跑式的销售试水，已经实现了1,482台的整车销售，并实现了合理利润。

展望未来，本公司将在EV-RT生态圈合作伙伴的协同下，开发新一代纯电动搅拌车整车以及新一代DTB·搅拌车上装系统和电池系统。新一代DTB·搅拌车上装系统和电池系统我们称之为EV-DTB·搅拌车。EV-DTB·搅拌车的主要创新点在于：融合式副车架、搅拌罐电驱模块、为电驱模块配套的电池Pack。EV-DTB·搅拌车将立足中国市场、瞄准欧洲市场的潜力。

同时，本公司也正在以同样的方式预研新一代纯电动冷藏物流车以及与之配套的新一代DTB·冷藏车上装系统、e-Cooling冷机单元和电池系统。

5、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

(1)扩大中国+EU的EV-RT生态圈影响力，持续引领全球行业标准演进

在国内，随着GB7258进入定稿报批阶段，本公司将继续发挥半挂车及专用车行业的领军地位，深度参与该标准及配套行业标准的研讨、完善与落地实施，以“头挂一体”技术实践为行业提供关键范本。

面向全球，本公司将于2026年9月汉诺威国际商用车展(IAA)向全球发布EV-RT多场景产品解决方案，并举办第二届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，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，持续提升本公司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。

(2)坚持快速迭代式的技术发展，深挖纯电动头挂列车和专用车整车护城河，场景化的技术壁垒快速转化成为客户价值

本公司将持续精进头挂一体化技术，在动力性、安全性和经济性方面进一步提升性能表现与客户价值。

本公司也将持续深耕商砼物流、城市渣土、冷链物流和配送场景，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。

同时，本公司也将启动对核心零部件创新体系的构建，在EV-DTB·冷藏车的e-Cooling Unit、EV-DTB专用电池系统、半挂车专用的eAxle，通过自研以及生态圈共建的方式，为丰富EV-RT生态圈提供底层技术支撑。

(3)保持小步快跑的节奏，加速探索EV-RT专属的运营模式及强化销售实践

本公司将以广西崇左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。

在销售实践中，本公司将依托“EV-RT头挂列车+EV-RT专用车整车”的完善产品矩阵，并推动补能、金融、二手车等生产性服务在销售网络中的场景化嵌入，将EV-RT生态圈转化为客户可感知、可体验、可购买的商业价值，为客户提供精准匹配场景和需求的一站式解决方案。

6、深耕欧洲半挂车产业布局，完善区域多品牌协同治理体系、搭建跨品牌模块化产品研发平台、升级本地化智能制造与稳定供应链体系、拓展车辆全生命周期生产性循环服务，打造覆盖研发、制造、供应、运维循环价值的欧洲半挂车运营模式

公司持续完善欧洲平行治理与多品牌协同体系，厘清SDC、LAG及区域服务平台战略定位与经营责任，遵循“前台保持品牌与客户责任、后台共享可规模化能力”的原则，在保留各品牌原有客户基础与产品特色前提下，推动采购、工程、生产、财务及人才资源协同。SDC深耕英国、爱尔兰通用及定制化半挂车市场，LAG聚焦欧洲大陆罐式与多式联运装备业务，区域平台重点打造联合采购、法规认证、数字化及资本配置能力，以采购降本、研发周期、产能利用率、现金流等指标衡量治理成效。

同时搭建跨品牌模块化研发平台，紧扣欧洲法规升级、轻量化、数字化及低碳发展方向，推进产品模块化定型。SDC保持快速定制开发优势，LAG加快罐式产品平台化与区域认证落地，围绕载荷、耐久、能耗、可维修性开展技术迭代，布局轻量化、空气动力学、车载监测、远程信息处理等技术，研发立足客户真实工况与投资回报，管控产品复杂度与制造成本。制造端结合欧洲要素成本现状，推进自动化、数字化与柔性工装落地，建立零部件双源供应保障机制，对底盘、车轴等通用部件推动规格与供应商池统一，罐体、危化认证等专业环节推持本地工程管控，相关投资以订单质量、产能利用率、现金回报为约束分阶段落地。

公司进一步拓展全生命周期生产性循环服务，放大备件、维保、翻新、二手车、租赁及数字化车队服务业务，依托存量客户与属地服务网络，推动业务从整车一次性销售向全生命周期运营延伸，打通车辆状态、维修、残值的运营数据闭环，提升客户粘性，反向引导产品向耐久、易维护、可回收方向优化。

7、聚焦北美半挂车业务，深化“大白熊计划”，落地本地制造与多品类协同，以数字化精益运营提质增效，延伸全生命周期服务，严控供应链与资本风险

公司把握行业调整窗口期，深化“大白熊计划”，重构冷藏、厢式半挂车零部件制造布局，提升北美本地总装及关键部件自制比例，分散供应链风险，增强应对关税、贸易政策及物流波动的能力。本地制造同步推进产品定义、供应商开发、工艺质量与产能爬坡，融合欧洲精益制造经验、北美属地法规认知与集团模块化工装能力，搭建合规可追溯体系，提升新产品导入效率，投资节奏锚定订单验证、单位成本与现金回报，避免在需求尚未充分恢复时形成过剩产能。

推动厢式、冷藏、骨架车多品类经营平台协同，共享销售、采购、工程、场地与售后后台资源，厘清经营责任，提升决策执行效率。业务层面稳固厢式半挂车基本盘，加速冷藏半挂车本地制造与商业化落地，审慎管理骨架车业务；各产品线独立设置订单、库存、资本投入门槛，隔离单一品类周期波动。依托数字化工具覆盖设计、定价、排产、交付全流程，建立订单质量、成本、效率、库存及回款闭环管理，坚持盈利与现金优先。面对当地用工约束，推进标准化作业、自动化改造与质量追溯，借助产品平台化降低生产复杂度，完善工厂绩效评价，切实把营收转化为利润与现金流。

公司依托现有渠道拓展备件、维保、翻新、二手车及租赁等全生命周期服务，按不同产品的市场与收益条件差异化投入，提高非整车收入与客户粘性。同时梳理供应链风险，完善关键零部件备选方案，动态跟踪贸易政策、供应商及物流隐患；对本地化扩产与新业务设置订单、经济性、现金流及退出机制等决策约束，严格管控固定资产、库存及营运资金