

中集车辆2023年一季度业绩实现“开门红”

归母净利润4.79亿元同比增长285.25%

深圳2023年4月26日 /美通社/ -- 4月26日晚间，全球领先的半挂车与专用车高端制造企业、中国道路运输装备高质量发展的先行者、中国新能源专用车领域的探索创新者中集车辆（301039.SZ/01839.HK），发布2023年一季度报告。报告显示，2023年第一季度，中集车辆实现营业收入达人民币65.84亿元，同比增长28.29%；实现归属于上市公司股东的净利润达人民币4.79亿元，同比显著提升285.25%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润达人民币4.79亿元，同比大幅增长361.57%。公司营业收入、归母净利润等核心财务指标均实现较快增长。



在北美经济政策刺激与多式联运业务迅猛增长背景下，中集车辆北美业务盈利保持良好增长态势。同时，公司在国内市场以及其他海外市场的盈利能力保持稳定。2023年第一季度，本公司在全球销售各类车辆36,386辆/台套，同比增长9.57%。

六大业务或集团协同发展 北美业务延续增长态势

2023年第一季度，面对严峻复杂的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，我国经济发展实现良好开局，国内生产总值同比增长4.5%。在此背景下，中集车辆六大业务或集团协同发展，海外业务延续增长态势，国内业务基本盘稳固，跨洋经营优势凸显。

灯塔先锋业务方面，随着国内稳经济政策效果持续显现，物流需求加快复苏，中集车辆灯塔先锋业务持续推动中国半挂车生产组织的结构性改革，把握产品更迭机遇，加速构建业务集团。此外，灯塔先锋业务积极抢抓海外市场机遇，大力开拓新兴市场。公司灯塔先锋业务实现收入增长，毛利率显著提升5.0个百分点。



北美业务方面，报告期内，得益于前瞻性战略布局，依托当地制造优势，本集团北美业务延续增长态势，收入与毛利率同比提升。

欧洲业务方面，公司欧洲业务持续优化制造流程与价值流，在跨洋经营战略的指引下，2023年第一季度欧洲业务收入稳健提升。



强冠业务集团方面，伴随国内经济持续回暖，基建项目陆续开工，重卡市场呈现回暖迹象。公司强冠业务集团积极识别细分市场机会，优化产品结构，积极开拓新兴市场，销量获得提升。

太字节业务集团-渣土车业务方面，公司太字节业务集团-渣土车业务积极推进旗下三家LTP工厂的资源整合，加大新能源城市渣土车产品的研发与推广，持续提升产品竞争优势。

太字节业务集团-城配厢体业务方面，公司太字节业务集团-城配厢体业务的江门LTP生产中心产能逐渐释放，持续进行产品开发和迭代优化，扩大与新能源主机厂的深度链合，把握市场复苏契机。

持续推进“灯塔制造网络2023”战略 夯实高质量发展底盘

步入2023年第二季度，中集车辆落实“星链计划”，加速推动半挂车生产组织的结构性改革，聚焦业务集团的构建，实现高质量行业整合、分销模式创新、市场份额和价值持续提升的愿景。同时，中集车辆将积极构建北美业务销售网络与渠道共享的新发展格局，实现市场份额的稳健提升，并加速拥抱欧洲业务的新增长机遇。

强冠业务集团将把握重卡市场复苏契机，提升订单交付，通过各LTP生产中心分工协同，提升生产效率，形成新的业务增长曲线。太字节业务集团将逐步释放产能，实现资源整合的降本增效，扩大渣土车业务与城配厢体业务的细分市场份额，改善盈利水平。

中集车辆将推进“灯塔制造网络2023”战略，通过加速建设强冠罐车“灯塔制造网络”、构建星链“半挂车灯塔制造网络”、以及构建太字节“TB灯塔制造网络”，利用新升级的产线与设备提高生产效率，降低产品生产成本，提升产品盈利能力，以获得整体经营有质量的增长。



随着"双碳"战略目标的持续深化，商用车产业加速向新能源化、智能化方向转型。中集车辆将顺应汽车行业电动化、智能化的大趋势，加快新能源领域创新与探索，聚焦新能源产品研发，提升产品在轻量化、智能化、适配性的领先优势；定义全新头挂一体产品，推进各技术模块的标准化、序列化；通过强强联合主机厂资源，加速提升新能源产品的市场渗透率。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/194645.html>