中集车辆上半年业绩表现势如破竹

奔赴第三次创业的星辰大海

深圳2023年8月24日 /美通社/ -- 8月24日，作为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）举办了2023年中期业绩发布会，上半年业绩表现势如破竹、再攀高峰，净利润创同期历史新高，取得里程碑式突破。

中报数据显示，中集车辆2023年上半年实现营收134.70亿元（单位：人民币，下同），同比增长20.31%；归属于上市公司股东的净利润18.97亿元，同比显著提升418.52%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润10.35亿元，同比大幅增长197.05%；毛利率提升至19.34%；总资产与归属于上市公司股东的净资产分别达253.83亿元及142.71亿元，较2022年末分别提升14.25%及12.38%；经营性净现金流大幅升至12.45亿元；基本每股收益达0.94元。公司在全球销售各类车辆合计7.34万辆/台套。

站在第三次创业的起点，在跨洋经营战略指引下，中集车辆六大业务或集团上半年整体经营表现亮眼：灯塔先锋业务集团推动国内半挂车生产组织结构性改革、把握新兴市场机遇，毛利率提升；北美业务延续增长态势，收入与毛利率同比提升；欧洲业务降本增效、优化制造流程与供应链管理，收入与毛利率同比提升；强冠业务集团突破不利因素，开启出海之路，提升细分市场份额；太字节业务集团-
渣土车业务推陈出新、探索转型，市占率持续攀升；太字节业务集团-城配厢体业务产能逐步释放，推动业务发展。

六大业务或集团势如破竹 海外市场收入大涨38.66%

在国内与国际双循环的新发展格局之下，当前商用车行业面临增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期"三期叠加"的复杂局面。中集车辆在全国统一大市场和高质量发展推动下，全面落地"灯塔制造网络2023"战略，依靠创新驱动实现内涵型增长，六大业务或集团发展稳健，国内市场基本盘巩固，海外市场不断超越，海外市场收入

同比大涨38.66%。

具体来看，灯塔先锋业务集团紧抓全国统一大市场发展机遇，高效部署"星链计划"，推动国内半挂车的生产组织结构性改革，在巩固国内市场基本盘的同时把握新兴市场需求旺盛机遇， 2023年上半年实现收入22.84亿元，毛利率同比提升3.23个百分点，在国内半挂车的市场占有率保持第一。

北美业务受去年产品涨价及海运费下降等影响以及通过积极共享渠道与资源，发挥全球供应链管理优势，2023年上半年营收超预期达62.34亿元，同比增长34.67%。其中，北美冷藏半挂车收入同比提升25.58%，北美厢式半挂车收入同比提升46.03%，在北美半挂车市场排名保持领先。

欧洲业务方面，面对经济高通胀、地缘政治冲突不利因素，逆势突围，通过持续优化制造流程与价值流，发挥集中采购平台，完善灯塔制造网络，提升当地制造的生产效率，获得有质量的增长。2023年上半年收入同比提升28.12%至16.30亿元，毛利率提升1.81个百分点。其中，SDC盈利创收购后新高。

强冠业务集团持续稳固基本盘，挖掘细分市场机会，积极抢占海外市场，同时与各大主机厂研发一体化新能源产品。2023年上半年实现收入24.59亿元，同比提升14.77%。其中，混凝土搅拌车在中国市场的占有率显著提升至42.09%，保持第一并创历史新高。

太字节业务集团-渣土车业务凭借"灯塔制造网络"打造多元化产品，发挥LTP+LoM交付优势，同时积极布局新能源产品，抢占市场份额。2023年上半年实现收入3.12亿元。城市渣土车在中国市场的占有率提升至12.33%。

太字节业务集团-城配厢体业务产能持续释放，利用领先创新技术与产品品质，推动业务发展；同时加强与国内新能源主机厂的合作，打造一体化新能源冷藏车产品。2023年上半年收入同比提升56.33%至2.04亿元。

加速布局新能源领域 打造新能源头挂列车创新平台

自启动"第三次创业"以来，中集车辆加大在新能源领域的深度探索，积极推进新能源与智能化产品的开发与创新，打造新能源头挂列车、进化传统燃油头挂一体解决方案的创新创业平台。

在半挂车领域，中集车辆启动新能源头挂列车一体化定义和预研工作，以期获得半挂车电动化领域的先发优势，推动行业变革。值得一提的是，上半年，公司北美业务向本地客户成功交付新能源冷藏半挂车，成为新能源冷藏半挂车的行业标杆。

此外，中集车辆在专用车方面推出长续航纯电动矿卡，开发多款新能源充电与换电型混凝土搅拌车产品；在冷藏厢式车厢体方面，积极联合主机厂开发新能源冷藏车产品。2023年上半年，强冠业务集团的新能源混凝土搅拌车销量大幅提升；太字节业务集团-渣土车业务的新能源城市渣土车在中国市场的占有率显著提升至32.50%。

集中资源做强各项业务 奔赴第三次创业的"星辰大海"

过去20年，中集车辆通过大胆而创新的战略构思和规划，以及精准的部署和有效执行，完成了"开天辟地"的第一次创业和"跨洋运营"的第二次创业。

展望未来，面对复杂严峻的国际环境和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务，中集车辆将领风踏浪、阔步前行，始终保持战略定力，开启全景式探索，集中资源做强"全国统一商用车与专用车大市场"的各项业务，加快构建新发展格局，推动高质量发展，奔赴第三次创业的"星辰大海"。

灯塔先锋业务集团将高效部署"星链计划"，构建国内半挂车新发展格局，推动国内半挂车生产组织的结构性改革，整合7家半挂车工厂资源，形成国内半挂车市场占有率、销售和利润跨越式提升，成为供给侧改革标杆、高质量发展典型以及双轮驱动的范例，同时大力开拓新兴市场业务，持续在新兴市场获得良好的业务增长；北美业务将启动"深空探索计划"，巩固现有业务，共享渠道与销售资源，实现高质量整合和稳健经营；欧洲业务将完善LoM制造工厂布局，降本增效，并探索新产品与业务；强冠业务集团将落实强冠罐车"灯塔制造网络"发展战略，探索新能源产品一体化研发以及稳步推进海外业务；太字节业务集团-渣土车业务将打造差异化竞争，紧抓新能源发展机遇，凭借LTP+LoM交付优势抢占市场份额；太字节业务集团-
城配厢体业务将提升LTP生产中心的运营效率，积极拓展业务增量，提升经营水平。

为者常成，行者常至。在第三次创业征途下，中集车辆将集中资源做强各项业务，以创新的科技和商业模式进入新能源商用车领域，依靠创新驱动实现内涵型增长，实现六大业务或集团经营质量的稳步提升，推动道路运输装备行业高质量发展，为中国式现代化建设贡献力量。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/199528.html