



证券代码：000039、299901

证券简称：中集集团、中集H代

## 中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与人员	Citadel - Mr. Nico Dil FIL Investment. - Mr. Tristan Purcell UBS - Guillermo Peigneux-Lojo UBS - Supriya Subramanian Dymon Asia Capital - Ms. Lin Tang Manufacturers Life Insurance (The) (P), Hong Kong - Mr. Wenlin Li UBS - Ming Gao UBS - Robin Xu
时间	2023年1月12日 17:00-18:00 2023年1月13日 11:00-12:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	中集集团董事会秘书                      吴三强 中集集团证券事务代表                      何林滢 中集集团高级投关经理                      巫娜 中集集团投关经理                              韩晓娜
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、对于2023年集装箱板块的展望如何？</b>  答：当前传统海运集装箱业务处于常态化调整阶段。中集集团会在巩固和提升恒星业务（传统集装箱部分）市场地位的基础上，

驱动“卫星板块”和“新星业务”发展，由双轮驱动转向“众星驱动”战略升级。

1) 中集建科延伸产业宽度和长度，为客户提供“咨询、设计、制造、建造和交付”一站式、多样化的工业化成品建筑综合解决方案。2022年承接的美国 citizenM Menlo Park 酒店项目、香港业成街过渡房屋项目、香港城市大学项目、太仓中集人才公寓项目等国内外重大项目均取得重大进展。2022年前三季度国内外新签订单约人民币 12.1 亿元，较上年同期增长超过 40%；

2) 冷链科技持续保持标准冷藏箱市场份额行业第一，围绕轻量化、节能环保、耐腐蚀和组合智能化等方向加快产品迭代升级，在现有冷藏箱、冷库、医药冷链、复合材料业务基础上正不断向生鲜冷链等新的业务领域持续拓展。目前已具备东南亚冷链端到端服务能力；

3) 中集新材不断拓展“箱板+”业务，已完成竹链第一条气爆竹纤维生产线定型，为后续规模化生产打下了坚实的基础。生产出的竹纤维及其副产品可应用于生产高档瓦楞纸、箱板、环保包装用品、生产涂料、有机猫砂、可降解用品等产品，竹产业方兴未艾，应用前景广阔；

4) 第四个卫星板块“储能科技”，我们正积极整合能源类集成装备业务，快速提升核心能力，充分参与新能源行业市场竞争，逐步构建行业核心竞争力。

当前，公司集装箱板块除传统海运集装箱之外的新兴业务（包括卫星板块和新星业务）已达百亿规模，这些培育的新赛道受海运周期影响较小，且聚焦于集成装备、冷链、储能等蓝海领域，发展潜力和空间较大，将为集装箱板块培育持续动能。

## **2、如何看待 2023 年国内半挂车及专用车的行业需求？车辆板块北美订单量是否可以持续？**

答：（1）国内方面，根据中国物流与采购联合会公布数据，2022年 1-9 月，全国社会物流总额达到人民币 247 万亿元，同比增长 3.5%，国内物流需求保持恢复态势。随着稳增长政策的持续发力、国内供应链和物流运输的有序恢复，中国半挂车市场

企业的经营环境将有望得到改善。2021年，中集车辆在中国半挂车市场的占有率达12.1%，市场份额持续攀升，连续3年位列全国第一。

步入2022年第四季度，随着国内基建投资复苏、稳增长政策落地、阶段性减免收费公路货车通行费政策的推行，中国专用车市场呈回暖态势。同时，随着《扩大内需战略规划纲要（2022-2035年）》的出台，推动制造业高质量发展和加快培育完整内需体系成为前进方向，一定程度上利好国内需求复苏。中集车辆将在细分产品市场寻求机会与突破，继续扩大与主机厂在新能源专用车方面的联合开发和市场推广，把握新能源发展契机，提升市场份额，巩固和扩大公司的竞争优势。

（2）北美方面，2022年1-9月，美国半挂车产量达27.94万辆，同比增长26%。北美半挂车市场需求呈稳定增长的态势，物流运输装备市场受益。2022年1-9月，中集车辆北美业务取得经营与业务的快速增长，三大主力产品量价齐升，营业收入大幅增长130.21%，毛利率提升4.82个百分点，盈利水平显著提升。

其中，北美冷藏半挂车市场需求持续走高，中集车辆积极把握北美冷藏半挂车市场增长的契机，释放了北美冷藏半挂车产能。根据ACT研究机构数据，2021年，中集车辆在北美冷藏半挂车市场占有率攀升，市场排名第三。厢式半挂车和集装箱骨架车在北美市场也保持强劲态势，受到北美主流客户的认可。

目前，中集车辆北美业务旗下的核心工厂已经完成了产线优化和流程改进，上线数字化和模块化的设计系统，订单交付效率持续提升。

### 3、循环载具业务的展望和未来发展规划？

答：（1）循环载具业务是公司近两年增速较快的新兴业务。2022年上半年，循环载具营收达33.9亿元，同比增长29.16%；净利润3.04亿元，同比增长32.79%。

受益于新能源行业高速发展，新能源类循环载具业务保持较快增长，中集良才新建一期生产基地已于2022年第三季度投产。随

着产能的逐步释放，产能不足的问题将逐步改善。未来，针对新能源汽车出口运输细分市场，集装箱运输支架将持续投放市场，预计该板块业务未来仍将保持良好增长势头。

(2) 中集循环载具业务由生产制造+服务构成。制造方面，公司持续加大循环包装研发制造业务拓展力度，中标多个新能源头部企业动力电池循环包装业务，循环包装销量保持良好态势。

运营服务方面，依托中集集团网络布局及自有网点建设，提供集“资产管理、运输收发、仓储、分拣、维修、计费”为一体的共享运营服务。除了汽车相关行业，公司也在积极拓展橡胶、化纤、奶制品、光伏、农产品等细分领域的租赁运营服务。公司租赁服务以按次收费的模式，不仅帮助客户减少前期投入，经济效益性也较高，据统计每年可为客户减少超过 20%的包装成本。

当前，公司也在加快建设单元化载具的数字化管理，通过为每个单元化载具发放“数字 ID”，实现单元化载具物流运输、仓储分拨、回收全程动态跟踪，实现单元化载具在各个行业的精细化管理。

#### 4、海工业务未来景气度持续性怎么样？

答：中集海工业务整体可以分为传统业务和新业务两部分。

(1) 传统业务方面，FPSO 中长期来看景气度都比较高。近年，随着近海石油开采的枯竭，深海石油的开采、勘探储备均有提升趋势。同时，在 OPEC+增产不达预期、新油田开采投资正受到资本纪律限制的大背景下，带动了存量油田开采的资本开支回暖。根据 RYSTAD ENERGY 统计与预测，2022 年全球海洋油气资本开支有望达到 1700 亿美元，相比上年增长 30.8%，远超陆地油气的 14.3%增速，海洋油气由于储量丰富、开发成本已具备较强经济性、全球海洋油气资源分布均衡等因素影响下，开发潜力大于陆地。一般来说，深海采油装备并非投机性产品，通常都需要提前 3-5 年规划，从现在授予 FPSO 的数量来看，未来中长期都会处于景气度较高的水平。

对于公司来说，FPSO 是中集海工全程掌握程度比较高的一个产品，在 2017-2021 年相继承接了多个 FPSO 的改装/分包项目，完

善了从船体到大部分上部模块经验的积累。从接单金额来看，2018年，中集海工FPSO船体的接单金额不到2亿美金，2022年我们新签2条FPSO船体订单，新签金额累计达13亿美金。当前，大型FPSO的总包金额可以达到30亿美金。

中集海工在2022年年初成为国内首批通过巴油FPSO总包资格审查的两家企业之一，目前正积极在全球海工高端装备中参与竞争，而值得一提的是，巴西国油会是未来几年内投放FPSO订单的主力客户之一。

除FPSO外，特种船舶需求不断扩大。受益于航运减排、新能源汽车出口需求大增，专用于新能源车航运的滚装船市场面临较大缺口，中集来福士2022年1-9月新增滚装船订单6条，金额5亿美元；在手订单达到13条，且还有很多意向订单，排产计划已到2025-26年。

(2) 新业务方面，海上风电迎来发展新阶段，发改委发布的《“十四五”可再生能源发展规划》提出，在东部沿海地区积极推进海上风电集群化开发，海上风电迎来关键培育期。中集海工具备自主研发建设高端风电安装船系列的能力，目前有4艘风电安装船在建，主要围绕高端和海外主流客户。

此外，中集海工也在积极布局深海养殖，打造贡献优质海洋蛋白的“海上新粮仓”，目前已在烟台完成8座大型网箱投放，每座网箱年产量可达200万斤；同时，在海上光伏、海上绿色制氢、碳捕捉与封存等赛道展开研究。中集海工业务呈现出多元化转型升级的局面，有助于平抑海洋周期波动，做到可持续高质量发展。

从2022年前三季度订单量来看，新增生效订单21.6亿美元，同比增长超过50%；累计持有在手订单价值36.3亿美元，同比增长超过80%。同时，得益于前期高质量订单结转收入，2022年上半年海工分部毛利率大幅提升8.1个百分点至11.2%。

##### 5、影响海工利润率的影响因素主要有哪些？

答：1) 海洋装备对于钢材等原料需求较大，因此依赖于原材料价格、企业采购的议价能力；

2) 与利率波动也有一定关联。从行业来看，当前整个海洋装备首付款比例较低，所以对于船企来说有一定融资需求，利率波动可能会影响其财务成本。中集来福士在 2022 年引入烟台国丰战略投资，在一定程度上降低了企业负债率，缓解资金压力；

3) 与企业自身的 EPC 工程管理能力相关。例如，是否具备全程管理能力、是否能够按时交付。如果管理能力不佳、工期拖长，可能会使得项目产生赔偿款，同时期间运营费用也会增加。中集来福士进入海工装备领域时间长、过往建造业绩和经验丰富，项目管理能力突出，不仅三年两获巴西国油年度最佳供应商奖（唯一获奖的非巴西本土公司），也在 2022 年成为国内首批通过巴油 FPSO 总包资格审查的两家企业之一，体现了中集海工在交付期管理、质量管控具备竞争优势。

#### **6、目前海上风电业务前景怎么看？有什么新的进展？**

答：海上风电赛道，中集海工提供包含海上风电安装船（平台）、导管架、升压站等海上风电装备。其中，海上风电安装船作为高端海工装备，能够体现中集海工的核心竞争力。2022 年 7 月中集来福士为荷兰 Van Oord 公司建造全球最大最新一代风电安装船开工建造；9 月份“3060”系列博强风电安装平台铺龙骨仪式在烟台基地顺利举行。“3060”系列 2200T 自升式风电安装船是由中集来福士自主设计建造，其甲板可变载荷满足装载 4 套 12MW 级或 8 套 8MW 级风电机组需求，设计标准满足中国海域、欧洲北海及东南亚海域作业需求，入级中国船级社，将进一步提升中集来福士在海洋清洁能源领域的影响力和行业地位。

此外，公司也进入海上风电服务运维领域。中国海上风电装机量自 2017 年起进入全面加速阶段，5 年质保期过期后，海上风电运维市场将迎来巨大潜力，中集海工具有高端装备制造能力、海上运营经验、专业运维船队以及码头资源等，将结合自身优势打造区域一体化海上风电运维模式，积极布局蓝海市场。

#### **7、能化板块方面，在清洁能源赛道有何展望？**

	<p>答：得益于全球减碳趋势，水陆清洁能源设备均得到稳健发展。</p> <p>一方面，国际及国内 LNG 船舶的政策支持加大，集团子公司中集安瑞科在中小型液化船型方面具备核心竞争力。2023 年 1 月 10 日，中集安瑞科向珠海港批量交付 29 艘 LNG 改造船，本次交付是全国单一批次最大的油改气船交付，也是公司承接的广东省“气化珠江”项目取得的重要示范成果。未来有望推广到长江流域、京杭运河等其他水系；另一方面，受地缘政治影响，欧洲对 LNG 装备需求加大，新的市场正在快速形成；叠加氢能产业迅速发展，公司作为行业的头部企业，也迎来重大发展机遇。</p> <p>22 年中集安瑞科已批量交付 III 型、IV 型车载供氢系统，并为榆林科创新城零碳分布式智慧能源中心示范项目提供多个氢能解决方案及相关核心设备。</p> <p>2022 年前三季度，中集安瑞科实现营业收入同比增长 10.66% 至人民币 142.19 亿元；整体在手订单约人民币 173.70 亿元，同比增长 39.16%；新签订单人民币 153.94 亿元，同比增长 10.62%。</p> <p><b>8、集团层面有没有新的投资和并购计划？</b></p> <p>答：集团未来的资本支出主要围绕两个方向，一个是固定资产更新改造，除了已有设备的维护，更主要围绕清洁能源、冷链等新兴战略组合进行新增产线和布局。</p> <p>另一方面我们也倾向于做一些投资并购，过去两年受疫情影响这方面投入有所压缩，未来希望增加这方面的资本支出。对于标的的选择，一方面围绕智能化物流，比如在 AGV、自动化物流系统等领域拥有凸出竞争优势的；第二个围绕冷链，寻找在制冷和储运方面拥有先进工艺和技术的标的；第三个方向围绕清洁能源领域，即氢能、海上风电等业务相关的。中集拥有很强的业务整合和协同能力，希望通过适当的并购活动不断提升我们在物流和能源领域为客户提供集成化解决方案的能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 12 日、1 月 13 日