

证券代码：301559

证券简称：中集环科

中集安瑞环科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
活动参与人员	天风证券股份有限公司 任 康 华商基金管理有限公司 李卓健 长城基金管理有限公司 付晓钦 国海富兰克林基金管理有限公司 吉 晟 永赢基金管理有限公司 沈平虹 公司董事、总经理 季国祥 公司副总经理、财务负责人兼董事会秘书 张 毅 公司董事会办公室主任 王延民 公司证券事务代表 孟 阳
时间	2024年3月25日、26日
地点	中集环科公司
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
交流内容及具体问答记录	公司基本情况介绍： 中集环科是中集集团旗下公司。中集环科主要从事罐式集装箱行业的设计研发、生产制造和销售，是全球领先的化工物流装备制造企业和全生命周期服务商。 罐式集装箱在中国的起步和发展晚于国际市场，本世纪之初，公司引进英国关键罐式集装箱技术，通过消化吸收与自主研发，

实现罐式集装箱流水线作业、批量化生产，利用后发优势，确立了全球行业领先地位。

公司通过不断加大技术研发、智能化升级、精益化管理等方式进行业务、组织和技术转型升级，不断巩固公司在罐式集装箱行业的领先地位和技术优势，公司罐式集装箱全球市场份额蝉联第一。

问题 1：请介绍公司下游客户的情况。

答：公司罐式集装箱产品主要用于全球化工物流的多式联运，面向欧洲、亚洲、北美洲等地区市场，直接客户主要包括 EXSIF、Stroom Group、CS Leasing、Peacock Container、Trifleet 等国际知名租箱公司及 Stolt Tank Containers、Bertschi、Den Hartogh、Eagle Liner、Suttons International、君正、中铁铁龙、Milkyway 等专业化工物流服务商，运输的化学品涉及全球几乎所有的精细化工和基础化工巨擘及活跃参与者，包括巴斯夫、杜邦科慕、万华化学、索尔维、宁德时代、天赐材料及日韩化工巨头等。公司医疗设备部件主要客户包括西门子、联影医疗及健信核磁等。

问题 2：不锈钢罐箱的价格波动较大，价格是如何制定的？

答：公司下游客户专业化分工程度高，具有大规模定制和集中交付的特点。公司坚持以客户为中心的市场导向，采用“以销定产、跟单采购、批量生产”模式，满足下游客户需求。罐式集装箱产品销售单价定价方式主要为公司根据当前市场钢材和配件价格，按照客户对于产品的技术参数要求测算产品的标准成本，并结合综合费用、汇率和利润率等因素进行报价。因此，罐箱产品价格主要受当前市场原材料价格、客户定制化需求及汇率波动等多方因素所影响。

问题 3：请介绍罐箱的成长性与周期性。

答：多种集装箱对比，干货箱更多适用于国际贸易中的普货运输，冷藏箱更多是冷链食品运输，罐箱主要作为国际通用的液

体化工物料、液化气体、粉末物料的物流装备。比较而言，干货箱与冷藏箱的波动受国际贸易全球化的影响会偏大，而罐箱行业与化工行业的发展与需求关联性更大。

近年来，国家政策持续支持、推广水铁联运等多式联运，推动了集装箱在水铁联运中的应用。同时中国化工行业的发展也对于罐箱在中国的发展提供了很好的产业背景支撑。长期来看，罐箱行业未来需求螺旋式上升。

问题 4：请介绍医疗设备方面未来发展的思路。

答：一方面，公司将积极与国内外知名医疗装备供应商建立更加深度的合作；另一方面，公司将通过自主研发不断拓宽产品系列，建立稳健的销售团队来提升市场开拓力度，进一步丰富公司的盈利能力。2023 年，医疗设备部件业务营业收入突破 2 亿元窗口，相比于 2022 年增长了 20.38%，并与医疗影像设备厂商飞利浦展开深度业务合作，实现业务进一步破局。

未来，公司募投项目“高端医疗装备配套能力优化项目”建成后 will 实现年产 3000 台核磁共振设备筒体，在有效打破医疗设备部件产能瓶颈、扩大产品规模的同时，为公司的可持续发展奠定基础。

问题 5：请介绍罐箱后市场业务的收入情况。

答：后市场业务快速发展，2023 年实现收入 1.6 亿元，相比于 2022 年增长 14.96%。公司正逐步建立罐箱后市场服务网络，现已在荷兰和浙江省嘉兴市等区域向客户提供罐式集装箱的清洗、翻新、改造、修理、检测等后市场服务。

问题 6：国内矿业、化工类公司向海外业务拓展，是否会让贵司的市占率进一步提升？

答：罐箱行业的发展受到多种因素的影响。全球 GDP 的增长和对货物的需求增加是推动全球贸易增长的主要动力。全球供应链结构重塑过程中，物流运输需求增加，对罐箱需求相应增加，促进了罐装集装箱市场的发展。

	<p>伴随着环保相关政策法规要求，罐式集装箱作为专业的化工物流装备，其经济、环保、高效、安全等特点逐步显现，在化学品物流行业的渗透率也逐步提高。</p> <p>国家政策支持、推广水铁联运等多式联运，推动了集装箱在水铁联运中的应用。</p> <p>长期来看，罐箱行业未来需求螺旋式上升，罐箱行业整体需求的提升有利于公司业务的进一步拓展。</p> <p>问题 7：募投项目方面，特种罐箱的绿色柔性灯塔工厂，主要是生产不锈钢罐箱吗？26 年是否可以达产？</p> <p>答：罐箱柔性化绿色智造灯塔工程项目在有序推进，项目的实施将提升公司罐箱的生产效率，扩大公司的生产规模，增强公司核心竞争力，巩固公司在行业内的优势地位。利用公司现有的土地，结合特种罐箱订单“多品种少批次”要求生产柔性化匹配的特点，引进专业技术人员，对车间进行改造，优化车间布局，新增筒体线、罐体线、冲洗线、打砂、自动化物流等自动化、智能化程度更高的先进设备及软件，达到从产品设计到制造过程的高度数字化，同时也降低各类污染物的排放，实现生产绿色化。</p> <p>问题 8：标准罐箱毛利率略低于特种罐箱，两者都低于碳钢罐箱，请问是否是因为碳钢产品已经非常成熟，壁垒已构建，所以贵司掌握了定价能力；而标罐特罐生产技术仍在提升中，定价能力有待加强？</p> <p>答：碳钢罐箱主要用于气体及粉末等特殊介质的储运，具有高强度、高耐腐蚀性、抗压性能优异、使用寿命长等比较优势，对材料、设计、制造等要求也相对较高，具备更高的附加值，因此毛利率相对其它罐箱产品较高。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无