



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：2025-05

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	部分股东代表、证券分析师以及媒体记者等
时间	2025年3月28日 16:00-17:30
地点	中集集团总部、路演中及全景网、易董、富途、同花顺、东方财富等线上平台
上市公司接待人员姓名	中集集团董事长 麦伯良先生 中集集团总裁 高翔先生 中集集团副总裁兼财务总监 曾邗先生 中集集团董事会秘书 吴三强先生 中集集团独立非执行董事 吕冯美仪女士（线上参与） 中集集团独立非执行董事 张光华先生（线上参与） 中集集团独立非执行董事 杨雄先生（线上参与）
投资者关系活动主要内容介绍	公司 2024 年度业绩说明会主要交流内容包括： 一、业务情况相关 1、海工板块实现扭亏为盈，请问核心驱动因素是什么？未来 2-3 年海工板块的战略规划及在集团中的定位如何？此外 2025 年海工业务的接单目标如何？

答：海工板块能够扭亏为盈，首先是我们抓住了行业景气周期，然后在景气周期中，聚焦高质量订单。我们建立了严格的订单筛选机制，当前所有订单均需经过集团层面的综合评估。当然前提是我们也把能力培育结合起来，我们三大基地产能近几年提升都很快。

未来我们将优先通过智能化改造和精益管理提升现有产能效率，而非盲目扩张规模。这些产品的生产周期，至少需要三年，对整个复杂项目的综合管理能力要求很高。我们会在有能力的基础上，提高订单价值量。不将提高规模放在第一位，而是将盈利置于规模之前。

从订单储备看，当前海工手持订单约 70 亿美元，按年产能 30 亿美元大数测算，已排产至 2027 年。预计我们今年新接订单金额也较为乐观。

2、目前公司海工是比较值得期待的一块业务，请问公司 2024 年在 FPSO/FLNG 有哪些新订单突破？同时请管理层展望 FPSO 及 FLNG 领域未来市场前景以及后续公司有何规划？

答：2024 年，公司新签 2 个 FPSO 船体总包订单，同时攻克船舶海工行业“皇冠上的新明珠”，首次斩获 FLNG 改装总包订单，取得突破。

当前围绕 FPSO/FLNG 领域，全球能够获得主流客户认可并具备制造能力的企业屈指可数，而中集集团是其中之一，并且在全球范围内拥有较高认可度。同时，这个产业几乎不存在内卷的情况。以 FPSO 为例，其市场价格从三年前一艘大型 FPSO 的价格约为 28 亿美元，去年已上涨至 42 亿美金左右，提升幅度很高。由于我们专注于高端大型装备制造，年交付量维持在 1 至 2 艘的水平已经非常理想，FPSO 的价格与毛利贡献也比较好。

当前，大型 FPSO 的日处理能力可达 22.5 万桶原油，这种效率对于深远海的大型油田来说非常重要。由于深远海区域无法铺设管道，通常采用这种海上大型化工厂的模式，将油气处理后储存，再通过船运方式返回陆地，从长期市场预测来看，未来十年的市场需求是比较明确和稳定的。

在海工的战略规划方面，集团聚焦于高端领域，致力于掌握行业制高点。这是我们坚持的方向，也是我们的核心竞争力所在。我们希望集中资源攻克行业中的高端技术难题，进一步巩固我们在全球市场的领先地位。

3、注意到近期政府工作报告首次将深海科技提升至与商业航天、低空经济并列的战略高度。作为深海装备领域的龙头企业，请问公司如何理解国家层面推动深海科技发展的战略意义？在高端生产装备领域的具体布局中，公司的核心技术优势主要体现在哪些方面？

答：从战略层面而言，地球表面 70%由海洋覆盖，其中超过半数国际公海区域。当前深海开发主要在距陆地 2000 海里外的深远海区域，而开发能力直接取决于深海装备技术水平，尤其在台风频发、环境恶劣的深远海区域，装备可靠性直接决定开发成败。

在国家深海海工装备领域，由于此类项目具有极高技术门槛与风险系数，全球仅有少数企业具备实施能力，我们处于全球第一阵营。近日，我们也成功完成了 P80 项目交付并获客户高度评价，印证了中集在深水工程装备领域的系统性能力。总体来看，深海高端装备从极端海况设计、复杂系统集成到全生命周期风险管理，每个技术环节都需要突破性创新和深厚的技术积累。

4、公司对 2025 年集装箱需求的预测如何？

答：2024 年全球集装箱生产量超过 800 万 TEU，显著高于常规年份水平。需求超预期的主因在于全球集装箱贸易的增长，叠加巴拿马运河的干旱，以及红海事件背景下的苏伊士运河航线阻断，绕航导致集装箱运营效率大幅下降，综合带动集装箱需求强劲增长。当前红海危机解除时间不好预测，所以航线绕行还会维持。若全球航运逐步恢复正常，集装箱需求会逐步回落，我们认为今年需求大概率会比去年低。

尽管国际贸易政策、红海复航存在不确定性，但中集有信心，兵来将挡，水来土掩，基于全球贸易增长以及稳定的旧箱淘汰置换

量，集装箱新箱仍有基本面支撑，我们也会灵活应对市场变化，同时深化布局众星战略，坚定不移发展增量业务。

5、中集安瑞科去年在绿色甲醇方面的整体布局情况是怎么样的？今年最新的项目进度如何？

答：中集安瑞科绿色甲醇业务当前核心项目为湛江 5 万吨级绿色甲醇工程，目前整体建设进度符合预期规划，计划于 2025 年三季度启动试投产。此外我们二期 20 万吨级的项目也在同步推进。

公司对于绿色甲醇的市场对接已取得实质性进展，许多国际航运企业已与中集安瑞科建立联系，目前正协同产业链上下游伙伴推进绿色甲醇应用场景的拓展与商业化落地进程。近期我们也与香港航运企业华光海运签署战略合作协议，双方将在绿色甲醇可再生燃料应用、加注及相关物流服务领域展开全面战略合作。

6、前面介绍也提到重点发展的模块化建筑业务，考虑到其与 AI 数据中心等新基建领域的协同性，该业务前景的战略研判及市场拓展规划如何？

答：模块化建筑业务的核心竞争力主要体现于两大竞争优势：其一是工业化建造模式带来的施工效率大幅提升，我们去年交付投运的马来西亚 2312 数据中心项目仅用 9 个月实现交付，传统需要 18 个月；其二是模块化建筑在发达国家及区域具有成本竞争优势，比如在中国香港、美国、澳大利亚及欧洲等市场，该模式可大幅降低建造成本，兼具环保效益与工期优势。当前市场渗透的主要制约因素一方面在于金融配套的滞后，比如金融机构对创新型建筑模式的授信审慎性较高，另一方面劳动工会可能对这种模式存在一定抵触。

从市场机遇来看，全球住房短缺与基建升级需求形成强驱动：澳大利亚、中东等市场都存在显著需求缺口。中集品牌在该领域已构建全球领先的影响力，特别是在发达国家市场，拥有较高的品牌信誉优势。

二、财务相关

7、公司在降负债优化利率方面做了很多努力，想请问一下公司2025年有息债务规模、融资成本以及利息费用展望，是否有进一步优化债务的打算与空间？

答：集团原有债务结构中美元债务占比超过60%，而由于美联储过去两年持续加息形成的利率高位环境，这使我们在美元加息周期中承受较大资金成本压力。针对这一挑战，公司近两年做了很多工作，实施系统性债务结构调整策略，截至当前，集团直接管理债务已经没有境外美元币种债务，我们将美元币种的债务全部置换为境内人民币、离岸人民币或港币债务，来实现结构优化。可以看到，人民币、港币相比美元都有明显利差上的成本优势，通过这样的置换，集团综合债务成本在2024年末相较2023年末已实现年化成本下降1个百分点。

在债务规模管理方面，因为去年是集团收入规模最高的年份，所以势必会增加经营占用，2024年中期我们的有息负债规模相比23年末增加至460余亿元人民币，但通过持续加强负债管控，到2024年年末已有效压降至390亿元人民币水平。所以我们也积极地去管控负债的规模，尽可能去降低。

展望2025年债务管理规划，集团将采取更为积极的资产负债管理措施，通过债务规模与债务结构的协同管控，进一步改善整体债务成本。预计至2025年末，集团有息负债规模将在2024年基础上实现进一步降低。

三、战略发展规划及其他问题

8、公司2024年营收创历史新高，站在当前节点，能否阐述2025年的战略布局与实施路径？

答：2025年度公司将围绕聚力高质量发展、构建增长新动能两大核心战略展开。在高质量发展维度，本年度将持续推进资产结构优化，重点清理低效资产及亏损业务单元，同时向核心优势业务聚焦。在新兴增长动能培育方面，公司已在储能、模块化建

筑、冷链物流装备、绿色甲醇及 LNG 清洁能源等新兴战略领域完成前瞻布局。

储能业务作为重点培育板块，未来将保持高速增长态势；模块化建筑业务依托工业化建造技术优势，显现出显著的市场潜力；冷链物流装备板块已形成覆盖冷藏运输车、冷库装备、冷藏集装箱的全产业链解决方案，并持续向医药冷链、航空冷链等高端应用场景延伸，未来也有较大增长潜力；绿色能源领域重点围绕绿色甲醇、LNG 等清洁能源推进。绿色甲醇方面，湛江示范项目成功后公司将加速产能布局。LNG 清洁能源业务创新采用焦炉气制备工艺，当前鞍钢项目已形成年产约 11.5 万吨产能（含 10 万吨 LNG 及 1.5 万吨氢气），已于去年投产，并持续推进储备项目落地。

整体来看，集装箱板块今年大概率下降，但是别的业务板块比如海工、安瑞科、车辆、物流服务、空港等板块都保持稳健发展。基本所有业务所处行业都具有周期性，中集有很强的灵活性，能够在高周期时抓住机会，同时多元化业务组合又能有效支撑公司整体业绩，我们会通过自身的战略排布，平抑这些周期的影响。总体来看，我们都是沿着高质量发展方向在走。

9、请问贵公司未来三年的国际化发展战略如何？特别是东南亚区域的业务布局规划。请问公司未来一年至三年境内外的投资规划安排如何

答：中集集团作为一家国际化企业，始终坚持全球化发展战略，关于国际业务布局，我们会将东南亚及中东两大区域作为我们拓展的重要市场，集团已为此成立东南亚和中东的两个专门组织，希望能够尽快看到一些实际性突破和成果。

关于对外投资，一方面对于能够提升我们核心优势和产品竞争力的，包括产能优化、更新改造的投入，我们会开绿灯；针对战略性新兴产业及潜在第二、第三增长曲线的培育性投资，我们会保持必要投入；除此之外，在目前比较复杂的环境下，对于比较大的并购、特别是海外并购，我们都采取一事一议，保持审慎的原则来综合讨论。

	<p>10、公司现在有没有具体的市值管理的策略落地？想问一下管理层对于公司目前的市值情况怎么看？</p> <p>答：集团一直对市值管理非常重视，2024年已通过股份回购等市场化手段积极维护股东权益。</p> <p>同时，我们也会通过积极的市场沟通，积极传递公司价值，增进市场认同。一方面公司已构建新兴业务成长矩阵，包括绿甲、氢能、模块化建筑等；其二，我们的海工板块已实现扭亏为盈，针对近期市场比较关注的深海科技，中集是真正拥有“深”的相关技术基础，我们也会积极传递这方面核心优势；其三，我们会继续围绕提质增效稳发展、构建增长新动能的战略主题，通过低效资产出清、增强回报率、促进新兴战略业务发展等举措，推动高质量增长。我们希望随着时间的推移，股价能够真实反映出我们的内涵价值。</p> <p>11、随着 DeepSeek 等人工智能技术的突破性发展，众多企业正通过 AI 技术提升生产效率和决策能力，中集集团在此领域进行了哪些具体实践？</p> <p>答：人工智能方面，我们争取成为用人工智能最好的企业之一。目前公司在积极推进 AI 融合生产智造，例如在核心板块集装箱、车辆等业务领域，已通过“龙腾计划”、数字车间改造等举措，推进制造过程智能化。</p> <p>除此之外，公司也将 AI 应用赋能在内部提升管理效率方面。公司此前已宣布内部 AI 平台“中集千问”已接入 DeepSeek 大模型。同时，公司已成功孵化了包括维修助手、精益助手、员工助手、研发助手、数据助手等 11 位数字员工，落地了百余项 AI 业务应用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 3 月 30 日