



中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司
CHINA INTERNATIONAL MARINE CONTAINERS (GROUP) CO., LTD.

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：2025-13

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	2025 年度中期业绩说明会： 部分股东代表、证券分析师以及媒体记者等 一对一： HSBC
时间	2025 年度中期业绩说明会： 2025 年 8 月 28 日 15:30-17:00 一对一： 2025 年 8 月 29 日
地点	2025 年度中期业绩说明会： 中集集团总部、路演中平台 一对一： 香港
上市公司接待人员姓名	中集集团董事会秘书 吴三强 中集集团财务管理部总经理 徐兆颖 中集集团证券事务代表 何林滢 中集集团投资者关系高级经理 巫 娜
投资者关系活动主要内容介绍	公司 2025 年中期业绩说明会及一对一主要交流内容包括： 一、业务情况相关 1、公司上半年归母净利润增长 47.63%，主要原因是什么？哪些板块贡献了额外的盈利？ 答：今年上半年归母净利润实现大幅增长，主要有以下两个方面

	原因。 在能源相关业务方面增长强劲，一方面能源相关订单结转价格有所提升，叠加生产效率释放，盈利能力提升明显，其中海工分部毛利率同比大幅提升 5.84 个百分点至 10.88%，能化分部毛利率同比提升 1.91 个百分点至 15.12%。 在物流相关业务方面，得益于本期内对生产采购的材料成本管控有所强化，生产材料成本下降幅度更大，为毛利率增长带来空间。2025 年上半年集装箱制造分部毛利率提升 3.95 个百分点至 16.15%。 综合以上两个方面，虽然上半年营收较去年同期略有下降，但归母净利润和整体盈利能力得到大幅增长。 具体到板块，今年上半年集装箱制造、海洋工程、能源化工及液态食品、空港与消防、金融及资产管理分部、循环载具等板块都实现了业绩增长。 2、上半年集装箱行业整体做到了 320 万 TEU，已经超过了整个行业在年初的预期目标。目前来看下半年的节奏是怎样的？ 答：今年上半年，我国集装箱供应链景气指数仍处于景气区间，这一态势源于全球商品贸易韧性与国内市场积极动能的共同作用：一方面，面对全球经济增速放缓及关税冲击等影响，全球商品贸易展现出一定韧性；同时，红海绕航长期化、欧亚港口拥堵、航运碳减排监管加强等因素也都降低了集运运输效率，使得出口用标准干箱新箱需求维持在常规水平。另一方面，国内市场呈现积极态势：依托集装箱标准化物流运输在效率提升与成本控制上的优势，叠加钢材成本下降，报告期内国内客户对集装箱标准干箱新箱的需求显著增长。这些原因共同推动上半年行业表现超出预期。 展望下半年，虽然第三季度排产良好，但第四季度是行业淡季，目前来看仍需观望。
--	---

3、如何看待集装箱行业未来两年的行业趋势？

答：长期来看，我们对集装箱制造业务发展充满信心。集装箱的需求核心挂钩全球商品贸易量。随着全球人口增长，人均财富提升，同时在技术推动下商品购物更加便利，只要要素禀赋的差异、区域发展不平衡依然存在、国际分工进而全球贸易就必然会持续增长，所以从长期来看，未来行业集装箱年度需求量有可能从近年来的 400 万左右的基准往更高的规模迈进。

同时，全球超过 5000 多万 TEU 的集运保有量会带动每年 200-300 万 TEU 的潜在更新量；叠加全球供应链呈现的多元化及降碳等趋势，将降低集装箱的周转速度，相同贸易量的情况下会需要更多的集装箱量来运输，这些因素将共同支撑未来中长期集装箱行业的稳步增长。

4、公司集装箱业务营收下滑但利润实现了增长，请管理层解读下如何实现这一成果的，采取了哪些比较好的管理方法？

答：一方面，今年钢材价格整体呈下滑走势，同时公司每年集中采购量非常大，更具成本优势；另一方面，公司过去一直在做集装箱领域的智能化改造，通过龙腾计划等举措，累计已投入焊接、打砂、涂装、搬运等各种类型机器人逾千台，95%以上焊接作业量由机器人或专机等自动化设备完成。在订单需求不错的情况下，对于我们的效率提升以及单箱成本控制有较大帮助。

5、海工从前几年的低谷走出来，并进入当前的盈利提升期，核心驱动因素有哪些？是否是可持续的？

答：首先是我们对于海工技术和建造能力坚持不懈的投入和努力，通过持续的转型，到目前形成了以 FPSO、FLNG 为主的油气装备制造，以海上风电安装船为主的海上风电装备建造，以及滚装船等特种船舶制造的业务产品，使得我们当前的产品结构更加健康和可持续，在平抑油气周期波动的同时，也抓住了新能源转型的机遇；

第二，我们将原来在钻井平台的核心能力延伸到目前更为复杂的

	FPSO/FLNG 领域，这类油气开发装备更加复杂、挑战更高，同时受短期油价波动的扰动影响更小。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，这类产品价值量很高。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，已上涨至超过 40 亿美金，提升幅度很高，毛利贡献也比较好。 根据 SBM offshore、EMA 等机构预测，2025-2029 年预计平均将有 10 艘左右/年 FPSO 新合同授予（含新建大型项目和改造项目）；根据 Energy Maritime Associates 预测，预计 2025-2029 年累计约有 11 个 FLNG 订单授予。中长期的市场需求是比较明确和稳定的。 6、对海工板块 2025 年的接单方向以及规模展望如何？以及对于海工板块 2025 年整体的营收及利润情况如何展望？ 答：在接单方面，上半年受订单落地延后影响，新增订单较去年同期有所减少。未来我们还是聚焦高质量订单，油气订单以 FPSO 项目为主，非油气订单主要跟踪已合作的客户，积极获取订单。7 月份，我们已与荷兰海工巨头 Van Oord 公司签订 1+1 艘甲醇双燃料动力海底铺石船项目 EPC 合同。 从订单储备看，当前海工手持订单约 55.5 亿美元，已排产至 2027/2028 年。得益于在手订单保持高位，在高效交付的前提下，全年营收及利润都有望保持较强的增长趋势。 7、上半年，中集车辆通过“星链计划”实现国内市场占有率提升至 23.07%，但北美业务仍受关税政策冲击。请问管理层如何平衡全球化布局中的区域风险？是否会调整北美市场的产能或供应链策略以应对当前挑战？ 答：2025 年上半年，中集车辆北美半挂车业务在特朗普关税政策和需求严重下滑的双重冲击下，下游客户继续采取观望态度，购车意愿更加趋于保守。在此背景下，中集车辆依然实现销量 7,888 台，继续保持盈利，Vanguard Parts 业务继续保持良好发展势头。
--	---

	2025 年下半年，随着关税和“双反调查”结果的落地，市场观望情绪将大大缓解，加之 2025 年三季度为北美传统旺季，北美半挂车业务有机会进入到弱复苏状态。 面对北美市场的不确定性，中集车辆推进“大白熊计划”，积极构建北美供应链保障体系。2025 年下半年，在“大白熊计划”的整体框架下，将继续推动北美组织运营模式和业务转型规划的优化，进一步夯实中集车辆全球供应链韧性，强化公司业务对地缘政治风险的抵抗能力。 中集车辆正积极重塑半挂车全球供应链，海外形成“当地集采为主，全球保供为辅”的全球半挂车供应链，稳步提升当地集采比例。同时，在多个国家构建核心零部件工厂，全方位夯实全球半挂车零部件供应链的韧性。 2024 年，中集车辆完成了北美控股平台 Vanguard GT Holding 治理架构升级，初步构建了“无国界企业”的底座。2025 年上半年，完成了 Vanguard GT Holding 旗下各家法人体的治理架构和管理团队的迭代，初步构建了新型的组织运营模式。 此外，作为具有多年跨洋运营经验的出海企业，中集车辆的应对是始终保持战略定力，积极适应变化，立足“跨洋运营”，构建和深化“当地制造”，集中精力办好自己的事，持续多地布局，增强北美半挂车业务的供应链韧性的同时，跑通全球南方市场区域业务集团构建，向海外输出新质生产力。 8、如何展望安瑞科全年的经营业绩？ 答：展望安瑞科全年经营业绩，基于当前全球航运减碳市场需求的持续增长以及公司在手订单情况，预计安瑞科全年将保持良好的发展态势。公司将继续聚焦核心优势业务，加大市场开拓力度，优化产品结构，提升运营效率，确保全年业绩目标的实现。 特别的，造船及船用燃料罐相关业务全年新签订单金额有望达人民币 80 亿元：中集安瑞科凭借全球领先的液化气体运输船的技术和制造优势，保持了强劲的签单能力，特别是今年 4 月下旬以来新签订单获取明显加速，回顾期内共计新签 7 艘新造船。此外中集安瑞科通过收购举措，增强供气系统和液货系统的核心工艺设
--	---

	计与建造能力，进一步提升在液化气船领域的竞争力。受益于内河内江绿色升级，以及中集安瑞科在船舶动力包 LNG 动力包、LNG 水岸加注、LNG 换罐加注及安保系统、智能系统等一体化解决方案能力，今年以来已斩获多个 LNG、甲醇动力包订单。 此外，我们认为环科对安瑞科的直接影响已降至比较低的水平。关于环科对安瑞科的影响，环科第二季度业绩环比有所提升，化工行业处于周期磨底中，环科也在积极开展更高盈利能力的医疗业务，其医疗设备部件业务保持增长态势，25 年半年度同比增长 16.12%，也契合当下医疗设备开支增长的趋势，环科的经营态势有望好转。 二、其他 9、公司上半年宣布的港股回购对投资者信心恢复有很大帮助，未来还考虑有哪些动作提升投资者的回报吗？ 答：首先还是踏实做好业绩，保持高质量的发展。今年上半年，在整个宏观局势多变的情况下，我们还是交出了一份不错的答卷，实现了有质增长； 第二，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，也是真正拥有深海科技相关技术基础的，我们也会积极传递这方面核心优势； 第三，集团一直在积极研究市场化手段来提升市场管理工作，2024 年集团完成了 2 亿元的 A 股回购，今年又在开展港股的回购，积极维护股东权益。可以看到，今年以来，我们的 A 股、H 股价差不断缩小，也让市场逐步认识到我们的价值。 10、上半年公司有息负债增长，主要原因是什么？加权平均融资利率情况？如何展望下半年的有息负债规模以及未来 2-3 年的趋势？ 答：首先上半年公司有息负债相比 2024 年年末有所增长，主要与
--	--

	公司各个业务的经营周期和投入情况相关。对于很多业务而言，年中可能是经营旺季，一些短周期的业务需要营运资金的投入，长周期的业务也是中期投入相对较多，在年底会验收回款，所以集团有息负债整体呈现年中较年初增长的趋势。但同期来看，今年年中的有息负债规模相比 2024 年年中下降了 51 亿，我们对于有息负债还是做到了较为平稳的控制，这也是我们一直以来管理的目标。 近两年，集团做了很多工作来进行系统性债务结构调整。于 2024 年年末，集团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。通过这样的置换，集团的整体融资成本也有明显下降。 从下半年资金需求来看，我们还是会保持必要的一些营运资金投入以及投资支出。但从整体规模来看，会在一个相对稳健水平的基础上，进一步去优化。未来，集团也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，进一步改善我们整体的债务成本。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 1 日