



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：2025-18

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）
参与单位名称及人员姓名	<b>策略会：</b> 国泰海通策略会、华泰证券策略会、招商证券策略会、东吴证券策略会、光大证券策略会 <b>一对一：</b> 中金公司、UBS Securities 瑞银证券、老虎环球基金、广发基金、Capital Group、永赢基金
时间	2025 年 11 月
地点	中集集团总部、北京、深圳、上海
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 中集集团投资者关系高级经理              巫 娜 中集集团投资者关系经理                      韩晓娜
投资者关系活动主要内容介绍	<b>2025 年 11 月主要交流内容包括：</b>  1、对海工板块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：从订单储备看，截至 2025 年 6 月末，海工手持订单约 55.5 亿美元，已排产至 2027/2028 年。接单方面，公司还是聚焦高质量、高端装备订单，油气订单以 FPSO/FLNG 项目为主，非油气订

	<p>单主要跟踪已合作的客户，积极获取订单。此外，海上油气项目投资年内受宏观经济不确定性、利率较高等影响，项目有所延后，Rystad 等行业机构也预测延后的项目将在 2026 年释放，并且连同 2027-2028 年的深海项目投资额将连续实现至少 3 年的高峰。</p> <p>从公司的经营状况来看，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。</p> <p><b>2、请介绍中集海工与竞争对手相比的核心竞争优势？</b></p> <p>答：第一重要的是设计能力。中集来福士拥有正式员工近 4000 人，其中研发技术团队约 1200 人。公司共设有四个研究中心，分别位于烟台、深圳、瑞典和挪威。通过中欧研发互动，公司在 FPSO/FLNG、深远海钻探装备、海上风电高端装备等多个关键领域建立了独特且领先的研发能力，展现出在海洋工程装备领域的强劲技术实力。这是明显区别于普通民船造船厂的，并且驱动中集来福士成为高端海工装备制造领域的第一梯队。</p> <p>特别地，围绕 FPSO/FLNG 等高端海工装备，公司于 2017 年已前瞻性地设立了专业的油气研发中心，打造前端工艺设计能力，完成了从设计源头到工程实现的全程技术贯通。</p> <p>第二是我们的一站式交付能力，依托中集来福士集团的制造与供应链体系，来福士在大型模块化、船体及海工装备的批量制造和成本控制上具有显著优势。经过多年的摸索，中集来福士在模块化预制、并行施工方面形成了深厚的经验，能够缩短现场安装与总工期，降低在岸施工风险，进一步确保中集来福士的按期交付和口碑。</p> <p>第三，我们建立了高度响应的全球供应链体系，能够及时应对各类外部波动，并配套完善的调试与试验机制。在建造阶段，我们通过智能化工厂和数字化系统，与客户实现全流程数据互通。以与巴油的合作为例，所有建造数据实时传输至其系统，实现从材料溯源、采购时间到施工进度全程可追溯、可验证。这种“建造-运营”一体化系统，确保了项目执行的透明与协同。</p> <p>综上所述，基于我们在人才团队、管理体系、硬件设施到软件系统等方面的系统化提升，以及多年项目实践所积累的完整能力，</p>
--	---

形成了我们主要的竞争优势。

### 3、对于集装箱中长期的展望如何？

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。

### 4、公司储能业务发展情况如何？

答：储能业务是我们重点发展的新兴战略领域之一，近年来业务持续进阶壮大，已成为公司高质量发展的重要动能之一。今年以来，受益于储能放量，市场对公司储能箱体及储能系统集成的需求也有显著增长。公司储能业务立足“制造集成+全链服务”优势，坚持传统客户深化与新客户拓展并举，出货规模稳步提升，体现出良好的发展势头和韧劲。当前，中集储能装备已广泛交付至亚洲、北美、欧洲等全球主要市场，储能装备累计出货量超 60GWh，处于全球领先地位；同时，中集储能持续拓展多元化应用场景，推进新技术研发与产品创新，已成功在城市超充、绿色交通、港口岸电、数据中心、高耗能工业等场景落地示范性项目，产品力与交付力获市场认可。

### 5、公司的数据中心业务有何竞争优势？

答：中集集团旗下中集建科致力于模块化建筑领域创新，能够为全球客户提供优质、高效、可持续的建造解决方案，以解决高密度 IT 能耗部署和需求变化的挑战。近年来，欧洲和亚太市场持续需求旺盛。2024 年，公司为东南亚客户交付的全球首个超大型模块化数据中心马来西亚 2312 数据中心项目正式投运，该项目共包含 833 个模块、约 60MW 的 IT 负荷等配置，设计、制造、集成、运输和建设周期不到 10 个月（传统需 18~24 个月），且全年 PUE

	<p>仅不足 1.4，极大提升了建造速度和能效水平。同时，中集建科针对高密度计算应用场景，行业首创风冷+冷冻水液冷相结合的 7 米高模块解决方案，以及与传统土建相结合的 Skids、PTU 撬块解决方案，为数据中心建造行业提供更多元化的选择。</p> <p>公司在预制冷源、模块化设计、工业化生产和全球专业物流投放等领域具备创新与成熟生产技术能力，也充分彰显了本集团模块化建筑业务在数据中心工业化建设方面的领先实力，为全球客户提供高质量、低碳、高可靠的数字能源解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 9 日