

证券代码：000039.SZ、02039.HK

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

投资者关系活动记录表

编号：2020001

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>高管访谈</u> ）
参与单位名称及人员姓名	老虎国际 徐浩然
时间	2022年3月31日 20:00-21:00
地点	中集集团总部
上市公司接待人员姓名	中集集团董事会秘书 吴三强
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、集装箱制造业务的展望？</p> <p>答：2021年为不平凡的一年，步入2022年，集装箱干箱的销量及价格都有所回调，但是预期整体处于历史平均水平以上，年初时，行业内权威的咨询机构预计集装箱制造业全年产量会超过400万TEU，价格维持在较高的水平。目前到二季度，订单整体（含未排产的）处于比较饱满。剔除2021年的特殊情况，预测今年集装箱行业处于历史比较高的水平。</p> <p>2、道路车辆运输板块的展望？</p>

答：2021 年，车辆盈利下降的主要原因有多方面：1) 重卡国五切国六在 7 月份生效，带来市场的超前购买现象，继而产生市场的同质化竞争；2) 全球通胀加剧，原材料大幅涨价；3) 海运运费上涨以及海运交付周期延长，对利润造成影响。

中集集团对车辆业务发展充满信心，目前车辆板块成立了六大业务或集团，从不同产品与品牌进行整合，实现产销联动，深化跨洋经营版图。从全球半挂车市场来看，车辆板块的全球市场份额在 10%左右，未来依然有较高的提升空间，我们希望未来能够进一步扩大市场份额与领先地位。中集车辆是全球半挂车与专用车高端制造的领导者，积极推进与主机厂的合作，例如一汽、重汽、上汽、陕汽等。同时中集车辆积极构建灯塔制造网络，进一步释放灯塔产线的效率，未来有望更灵活高效地支持跨洋运营和跨地区运营。

3、国际冲突加剧，能源价格飙升，欧洲等地区 LNG 紧张需求能否给公司带来什么机会？另外 LNG 价格升高终端需求变弱，是否对公司能化板块带来影响？

答：2021 年国内天然气的表观消费量达到了 3726 亿方，同比增长 12.6%，2021 年，天然气在全国一次能源中的占比提升至 9.1%（2020 年为 8.8%），距离政策的目标还有很大的空间。

2021 年前三季度和第四季度也呈现分化趋势，对于我们而言，这正是恢复了市场的正常状态。前三季度，尤其是夏季，天然气消费市场呈现淡季不淡，主要原因在于 2021 年第一季度受寒冬、油价上涨等因素影响，城燃商提前储气，所以天然气的价格在第三季度依旧持续上升，到了第四季度呈现旺季不旺，需求下降。特别的，在 2021 年夏季，油气差缩窄，对终端需求有压制作用。

进入到 2022 年，一方面，市场不存在类似于 2021 年的过度储备，另一方面，俄乌局势使得油价、气价大幅同步攀升，油价差维持得相对较好，这对天然气的应用影响并不太负面。

此外，在双碳目标下，天然气已由过去的替代煤炭为主转为支撑新能源规模化发展与替代高碳高污染并重，十四五期间，天然气作为清洁能源，是减碳的一个重要的支撑能源手段，地位已经得到确认。在政策的推动下：

● **陆上装备方面：**调峰储备与 LNG 接收站扩建持续利好 LNG 储

罐需求，根据统计未来 5 年中国计划新投产 29 个接收站，扩建 11 座 LNG 接收站，公转铁政策升级及 LNG 罐箱调峰也为 LNG 罐箱带来新需求；

- **水上运输方面：**LNG 已成为船用燃料主流趋势，LNG 动力船舶新造需求及改装需求增多。

本集团清洁能源板块也布局 LPG 储运装备，PDH 深加工的需求增长也带动了市场对 LPG 的储运需求。在 LNG 价格高企时，LPG 燃烧也具备经济性，也能获取 LPG 相关订单。

此外，**清洁能源业务 2021 年底累计在手订单约 80 亿**，公司清洁能源板块年营收约 97.2 亿，在手订单充足，预计对 2022 业绩影响不大。

4、中集集团的氢能业务布局？

答：第一，国家发布了氢能中长期发展规划，明确了氢能在整个能源结构的重要地位，我们认为氢能未来发展前景好。国家发展氢能，还是要有有序发展的科学发展观。中集进入氢能，尤其是装备领域有十几年历史，比如最早的大运会，为其提供氢能加气站、运输车等。

从集团整体来讲，安瑞科在氢能发展是主角之一，储存装备、运输装备、加氢装备是主要业务领域，我们要做头部企业。在此基础上，进一步衍生能力范围，一个是制氢领域、电解槽，我们都在布局，围绕氢能产业链、制氢、储运加氢等，我们都要打造相关的能力。

第二，中集安瑞科也和挪威 Hexagon Purus 合资生产四型储氢瓶，在石家庄建立了一个氢能产业园；和鞍钢合作与鞍钢合作利用焦炉气联产 LNG 制氢气；和松下合作推进氢能在楼宇分布式应用。

第三，集团层面，也在全面加大氢能的布局，包括在集团层面也考虑相关的清洁能源基金布局（中集资本）。

第四，2021 年我们氢能装备销售 1.75 亿，主要是氢能运输车和加站。2022 年我们预期，氢能相关装备至少翻一番。我们有些项目还在建设期，预期 2025 年，我们在氢能领域的能力将进一步提升，销售额也会有更好的呈现。

5、物流公司单独上市进度和时间表？物流业务当前利润率处于比较低的水平，但同时占用了比较多资源，请问物流业务在集团战略中的作用在哪里？未来如何提质增效？

答：第一，物流业务聚焦于多式联运，致力于为下游客户提供整体解决方案。例如，供货用户端、到终端交货端，全程服务，包括水路海运，我们提供多式联运的解决方案。我们物流业务增速非常大，因为过去两年发展非常好，也处于历史新高。中集集团的物流模式得到了越来越多客户的青睐和合作。未来将保持较高速增长。

第二，我们刚引入了优质战略投资者（上港集团、隐山资本），计划今年内申报上市。

第三，物流服务的行业毛利率有行业自身特点：一方面，从物流业务本身，运营效率仍有提升的空间；另一方面，物流服务和传统制造业有差别，物流从ROE角度，2021年ROE平均水平超过20%，回报率上来看还是非常好的。所以占用资源不多，投资回报率很好，今年有信心依旧取得比较大的增长。

6、2022年，海油价格持续上涨是否还会对海工业务产生积极影响？

答：第一，油气还会相当长一段时间内作为核心能源存在，新能源还需要时间逐步来实现。海工平台订单和价格慢慢好起来，相信未来沿着应收增加、减亏的方向发展。

第二，我们会利用目前油价高位，将加大存量平台的租约获取力度，力争实现100%出租率。

7、过去一年，海工业务重组消息不断，集团对海工引战和重组计划如何？目前进展如何？

答：烟台国资已签订框架协议准备入股海工。我们还在继续引战，策略改变为“小步快跑”。2021年，与9大央企拟出资组建中国海洋工程装备技术发展。同期，中集集团也与深圳前海管理局签署合作协议，共建“中国海洋科技集团”。总体来看，中集不会放弃海工，将在海洋工程领域不断拓展。

	<p>另外，油价往上走，对中集存量海工平台的租约询价增多。下一步，可以期待我们的在手平台争取 100%有租约，争取机会处置一部分，减轻未来压力，但也要看整体形势发展。现在判断，油价高位还会维持相当一段时间。海工存量平台的处置，现在出现一个比较好的机会。预计海工业务经营方面还会进一步减亏。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 31 日