

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	杭州翼融资产管理有限公司 宋进 三花集团 郑毅 正班基金 陈龙 国金证券 宋连军等
时间	2022年6月21日 16:00-17:00
地点	杭州国金证券利一路证券营业部
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>一、整体经营类</b>  1、和去年相比，公司今年业务结构上有发生什么变化？  <b>答：</b> 首先整体来看，公司业务结构没有发生太大变化，集团约90%的收入仍旧来自于集装箱制造、道路运输车辆、能源化工及液态食品装备、空港、以及物流服务等五大板块。但从内部结构来看，各主要板块的业务占比可能会有所变化。

首先，物流服务近两年发展非常快。中集的物流服务业务聚焦多式联运战略，以“装备+科技”核心，进一步深耕全球主要航线，自 2021 年 2 月份开始，一年时间内完成对四家头部货代的并购，快速完成全球战略布局。同时延伸服务链条，加强国际目的港属地服务能力布局，加大与铁路的合资合作，并在冷链、工程项目、能源化工等专业物流领域加速布局。

区别于市场上的传统货代，中集的物流服务板块具备自揽货能力和控箱能力的竞争优势，这不仅意味着我们拥有自己的货源客户，同时能够使货物在物流网络中快速高效地流转，得到了越来越多客户的青睐和合作。2021 年集团物流服务业务营业收入达 295 亿，同比增长 177.09%；净利润 5.42 亿元，同比增长 103.91%，预计仍将保持比较好的增长势头。

此外，得益于全球减碳趋势，水陆清洁能源设备均得到稳健发展，为集团的能化板块带来积极影响。一方面，国际及国内 LNG 船舶的政策支持加大，公司在中小型液化船型方面具备核心竞争力；另一方面，受地缘政治影响，欧洲对 LNG 装备需求加大，新的市场正在快速形成；叠加氢能产业迅速发展，公司作为行业的头部企业，也迎来重大发展机遇。

总结来看，相比去年的营收结构，今年集团的能化、物流板块营收占比会提升较快，车辆、空港板块的营收占比会保持相对稳定，集装箱制造在经历了去年的历史性行情后，营收占比会逐步恢复常态。

## **2、公司海内外收入结构未来有什么规划？海外业务的拓展计划大概是怎样的？**

**答：**目前来看，公司的海内外收入结构不会有本质性的变化。在当前不确定性增强的世界经济框架下，拥有全球化的布局是公司跟很多机械制造企业非常不同的特色，也是我们的竞争优势，我们会继续保持。

具体到海外地区来看，美国未来依然是我们增长很快的一个地区，公司在美国运营达 20 年，已经完全融入当地的市场。此外，受地缘冲突的影响，预计未来欧洲以及中亚一带国家对于能源化工装备的需求拉动比较明显，也是公司关注的重点区域。

**3、除了主要业务板块之外，公司也有一些新兴战略布局，目前来看哪些行业会增长的比较快？**

**答：**第一个是清洁能源，围绕天然气、氢能等领域。未来在相当长一段时间内，LNG 在交通领域作为燃料会是碳达峰过程中一个很重要的手段。集团旗下中集安瑞科的天然气业务涵盖了陆上和水上天然气产业链，是为数不多的核心设备较为齐全的供应商之一，主要提供 LNG 陆上装备（例如 LNG 调峰储罐、LNG 槽车、LNG 罐箱、LNG 车用瓶、LNG 小罐、液化工厂/井口撬装设备）及 LNG 水上装备（例如中小型 LNG 运输船及 LNG 加注船等）。

第二个是围绕冷链方面的业务布局。2021 年 11 月，国务院办公厅印发《“十四五”冷链物流发展规划》，是我国冷链物流领域第一份五年规划，首次从构建新发展格局的战略层面，对建设现代冷链物流体系作出全方位、系统性部署，具有重要意义。冷链物流迎来了全面、高质量发展黄金期。集团的冷链业务主要布局冷链装备制造及冷链物流服务，并加大战略投资布局，目前在冷箱、冷车、移动冷库等领域具备竞争优势，冷箱及冷藏车销量排名前列。目前集团冷链装备矩阵涵盖海陆空全线赛道，覆盖运输全流程；冷链运输服务依托于多式联运网络，食品冷链树立东南亚跨境水果运输行业标杆，医疗冷链以自研相变蓄冷材料（温度可达-80 度）、医药温控箱、云平台等技术创新解决疫苗全球转运方案，2021 年完成约 6 亿份新冠试剂的低温冷链运输（国内）。

**4、如何看待俄乌冲突对集团业务的影响？**

**答：**公司在俄罗斯的布局较少，俄乌冲突更多的是改变了全球能源结构，从而对公司业务带来影响。

一方面全球油价攀升，推升了 FPSO 的景气度。中集海工已接到多个 FPSO 分包订单。近期中集海工也完善了 FPSO 平台 EPC 总包建造的资质，未来有望承接总包订单。FPSO 的总包建造价格较高，如果深化这一部分业务将大大提升中集海工板块的业绩。

另一方面是地缘冲突下，欧洲的管道天然气运输受阻。公开数据显示，俄罗斯每年向欧盟供应天然气超过 1,550 亿立方米，占欧盟天然气进口量的 40%。但由于近期俄罗斯与欧盟之间的不确定

性，欧洲国家可能会考虑多渠道、多源地进口天然气，这将提振海运 LNG 贸易、LNG 接收站和 LNG/CNG 储运设备的需求。

**5、未来公司资本支出的规划如何？对于并购标的的选择有何方向？**

**答：**我们未来的资本支出主要围绕两个方向，一个是固定资产更新改造，除了已有设备的维护，更主要围绕清洁能源、冷链等新兴战略组合进行新增产线和布局。

另一方面我们也倾向于做一些投资并购，过去两年受疫情影响这方面投入有所压缩，未来希望增加这方面的资本支出。对于标的的选择，一方面围绕物流装备相关，核心是智能化物流，比如在 AGV、自动化物流系统等领域拥有凸出竞争优势的；第二个围绕冷藏行业，寻找在制冷和储运方面拥有先进工艺和技术的标的；第三个方向围绕清洁能源领域，即氢能、海上风电等业务相关的。中集拥有很强的业务整合和协同能力，希望通过适当的并购活动不断提升我们在物流和能源领域为客户提供集成化解决方案的能力。

**二、业务发展类**

**6、如何看待今年集装箱的量价走势？**

**答：**集装箱去年的历史性高景气度并不是常态的，今年集装箱量和价都有所回调，逐步回归常态，但是预期仍处于历史平均水平以上。

全球贸易的发展来自于全球各地发展的不均衡、对货物供需结构以及生产制造能力的不匹配。全球贸易是一个一直持续的事情，使得对集装箱的需求是持续的。

从集装箱需求来看，一方面，每年用于更新淘汰的比例是相对稳定的（3-5%）；另一方面，根据历史数据以及模型推算，排除黑天鹅事件的影响，每年 400 万左右的标箱需求是一个相对正常的预判。年初地缘政治事件及疫情之前，行业内权威的咨询机构德鲁里也是这样预测的，并且价格将维持相对较高的水平。但由于

近段时间的高通胀、部分城市疫情反复，可能会对市场需求带来一定的临时性冲击。

**7、从行业来看，过去两年船公司造船订单增多，2023-2024 年全球集装箱运力可能会保持 10%的增长，这对公司集装箱行业会有什么影响？**

**答：**根据德鲁里预计，正常年份下整个集装箱保有量和运力的配比在 1.8 以上，意味着新船的下水将有对应配比的集装箱新箱需求，实际情况还取决于配比完成率。综合来看，未来船公司运力增长，会带动集装箱行业一定的新箱需求。

**8、近期看到烟台国丰集团签约入股中集海工，公司未来深海产业的发展规划如何？**

**答：**主要分成几大赛道。首先是以 FPSO 上部模块为代表的油气装备赛道。随着今年油价攀升，FPSO 景气度提升，同时巴西国家石油公司也公布了未来五年的计划，预计会布局更多的 FPSO，进一步将 FPSO 市场推向高点。中集海工曾承接过巴西国家石油公司 P-71 船型船体模块建造工程，已于 2019 年 12 月交付。近年来，中集海工不断加大研发投入，提高研发与高端装备制造能力，完善了 FPSO 平台 EPC 总包建造的资质，正积极在全球海工高端装备中参与竞争。

第二个主要的赛道是海上风电行业，其中，海上风电安装船作为高端海工装备，能够体现中集海工的核心竞争力。目前公司累计已经获取 3 个海上风电安装船订单，分别来自烟台打捞局、荷兰海上工程巨头 Van Oord 公司和上海博强重工集团有限公司。根据全球风能理事会（GWEC）的报告显示，中国只有约 20 艘安装船能够安装 6~7 兆瓦的海上风电机组。在现有的自升式安装平台中，仅有 11 艘能够安装 8 兆瓦（含）以上的海上风电机组，2 艘能够安装 10 兆瓦（含）以上的海上风电机组，大型安装船仍属稀缺资源。

未来整个海洋开发利用所涉及的高端领域，我们都有机会参与。

**9、公司在 LNG 运输船舶方面的竞争力如何，订单量如何？**

**答：**一方面，俄乌冲突使得欧洲的管道天然气运输受阻，LNG 价格飙升，海运 LNG 贸易需求激增，带动 LNG 船舶订单大幅提升。中集安瑞科是全球中小型液化气船装备领域的领军企业，尤其在 C 型罐船型上我们的销量是领先的。2022 年 1 季度，公司获得 2 艘 7,600 立方米 LNG 加注船订单和一艘备选船订单。6 月份，公司旗下企业中集太平洋海工在浙江舟山向英国 Avenir LNG 公司顺利交付第二艘全球最大 2 万立方米 LNG 运输加注船。

另一方面，受益于全球减碳趋势，国际及国内 LNG 船舶的政策支持加大，以 LNG 为燃料的新船及动力系统改装市场迎来重大发展机遇。目前我们在积极地推动广东省西江流域的油改气项目，从整个订单来看安瑞科拿下了 112 艘船舶油改气订单。未来在国内长江等内河流域都有较大的改造需求。

**10、当前航运业的绿色化（脱碳）成为发展趋势，很多航运公司会订购一些 LNG 船舶，这对公司是否有积极影响？公司有没有关于远洋 LNG 领域的布局？**

**答：**航运业的脱碳转型浪潮一定会对公司产生积极影响。从船舶脱碳的技术路径来看，尤其是对于远洋船舶，更主要还是以低碳燃料改造为主，而无论是 LNG、LPG 还是液氢，都需要低温储运装备。中集旗下安瑞科是国内唯一一家围绕天然气实现全产业链布局的关键装备制造和工程服务商，并可提供一站式系统解决方案。得益于压力容器的技术优势延伸，公司的业务由 LNG 扩张至 LPG、氧氮氩等工业气体以及氢能行业。

远洋 LNG 运输方面，集团子公司中集安瑞科的多式联运 LNG 罐箱产品能够实现 LNG 运输和贸易“一罐到底、安全灵活”，是一种新的 LNG 物流模式，也是 LNG 贸易交收的新途径。老虎燃气是 LNG 罐箱贸易的主要贸易商之一，目前马来西亚至中国的 LNG 贸易已有 LNG 罐箱定线运输，中集安瑞科为老虎燃气特别定制的 LNG 罐箱比普通罐箱装货能力提高 18%，安全性能指标达到和超过世界最高要求，在不需接电的情况下，可以保温 90-120 天，优势突出。

	<p><b>11、公司在氢能方面的布局、未来的预期和展望如何？</b></p> <p><b>答：</b>氢能整个产业链是比较长的，依托在清洁能源领域的客户和资源优势，公司持续推进在氢能全产业链制储、运、加+应用各细分领域关键装备和服务的布局，并积极探讨制氢相关领域的机会。制氢方面，除了与鞍钢合作启动焦炉煤气联产制氢，未来将积极探索海上制氢相关业务。中游储运方面，公司拥有液氢储罐、液氢运输车等核心装备的研发和生产能力，最新研发的液氢罐箱填补了国内液氢储运产品的空白。同时，公司也在积极打造加氢站的EPC工程。下游应用方面，中集正积极探索和布局多元化应用场景中的机会，如氢能商用车、氢电储能系统等。</p> <p>2021年集团氢能相关业务录得收入人民币1.75亿元，2022年一季度约0.36亿，氢能业务将保持快速增长。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年6月21日