

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	德邦证券 邵玉豪 上海尚近投资管理合伙企业 赵俊 华夏基金管理有限公司 佟巍 国投瑞银基金管理有限公司 何明 兴证全球基金管理有限公司 潘博众 农银汇理基金管理有限公司 刘荫泽 中国人寿资产管理有限公司 李杨 浙江韶夏投资管理有限公司 陈莉莉 北京大家投资管理有限公司 张翔
时间	2022年7月1日 9:00-10:00
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 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	一、主要业务板块类 1、2021年至今，集装箱的量价走势如何？未来两到三年如何看待整个行业的趋势变化？

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 万左右的标准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。

从周期来看，此次集装行情从 2018 年开始景气度开始向上，理论上行情周期会持续四到五年，但由于 2019 年的贸易战、2020 年新冠疫情等突发的黑天鹅事件，都在一定程度上抑制了行业需求，扰乱了周期节奏。所以虽然 2021 年整个行业的集装箱产销创下历史新高，但平均过去三年的海运干箱的数据，海运干箱仍是一个比较常态的表现，不到 400 万，并不存在过度透支未来购箱需求。2021 年，市场还存在着超役使用的集装箱没有得到及时更新，今年这一需求将得以释放。

总结来看，我们对海运行业不悲观，但是要客观。因为 2021 年作为一个历史峰值短期内很难再现，回调是预期之内的，但也不大可能回到疫情前。

2、2020 年下半年开始，集装箱需求大幅提升，整个行业是否进行了产能扩张？公司内部实际产能是如何调配的？

答：整个集装箱制造企业长期以来的产能是相对稳定的。这与行业供给结构有关。受产业政策、地理因素及规模壁垒等限制，行业竞争格局和供给端总体产能多年来维持稳定。

公司集装箱厂现自动化生产线条程度有较大提升，同时为了满足峰值的需求，会留有一定的富余产能空间。在这样的背景下，通过我们的自动化作业和精益化的生产管理，能够很好应对需求

端的波动。同时，机器设备的初期一次性投入成本与后续折旧成本相较传统人工产线为主的模式更为固定，不会产生大幅成本波动。

3、今年油价攀升到 100 美元以上，公司上半年海工业务收入情况如何？公司的海工业务中，主要产品的占比如何？未来海工业务提升的点在哪？

答：2022 年 1 季度，本集团海洋工业务新增生效订单 4.94 亿美元（包括海上风电及清洁能源 1.88 亿美元，滚装船 2.49 亿美元，其他各类合同共计 0.57 亿美元），同比增长 54.4%。

目前海洋工程业务主要分为油气装备、清洁能源（主要是海上风电）、特种船舶以及其他海洋应用领域，前三大产品收入占比超海工业务收入 90%以上。

未来海工业务的提升方向分几个赛道。首先，由于油价上涨，国际 FPSO（海上浮式生产储油轮）建造市场迎来增长期，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。

海上风电赛道，制造方面，相比于其他建造商，我们的竞争力在于有自主设计和建造能力，能够满足风机大型化的发展需求，品牌认可度高，资金实力强。

以中集来福士今年 5 月开建的“3060”系列 2200T 自升式风电安装船为例，拥有如下竞争优势：

- 该平台由中集来福士自主设计并建造；
- 在吊重、吊高、作业水深、稳定性等方面达到领先配置。该项目配置 2200T 绕桩式海工吊机和齿轮齿条式升降系统，桩腿长度 120 米(可加长至 136 米)，满足 65 米作业水深、2.5 米有义波高海况、DP2 动力定位需求；甲板可变载荷满足装载 4 套 12MW 级或 8 套 8MW 级风电机组需求；起重安装能力轻松满足未来 160 米级轮毂高度、20MW 级风电机组安装需求；
- 设计标准满足中国海域、欧洲北海、及东南亚海域作业需求。

此外，我们也进入海上风电运维服务领域，伴随首批海上风机质保到期，海上运维市场发展潜力较大。

特种船舶赛道，一方面受益于环保法规的推动，特种船舶迎来更新周期。另一方面，汽车结构的变化（电动车出口增多），对汽车滚装船的载重及防爆等级提高了要求，未来 3-5 年特种船舶景气度持续。

此外，中集海工还有海洋蛋白、海上光伏等多个赛道，将来整个海洋的开发利用所涉及的高端领域，中集都会积极参与。

4、公司目前海上风电运维发展情况如何？怎么看待未来的发展情况？

答：海上风机有 5 年的质保期，质保期过后，第三方运维公司将进入运维服务市场。而经过前几年的抢装潮，庞大的存量市场为运维市场发展提供坚实的需求基础。我们去年成立了专门的海上风电运维公司，目前来看发展速度还是非常快的。

从行业来看，海上风电运维的难度及门槛要比陆上风电运维高很多。首先，过去几年抢装潮下的高速建设留下隐患，新的大型机组没有经过时间验证，可能存在设计缺陷。第二，海洋环境维护管理难度大。出海窗口期受限，腐蚀及水下冲刷等问题严重。第三，目前行业内缺乏专业的海上运维团队与经验。

中集集团的海工产品是经历过数十年的深海检验的，对于水下施工检验运维非常熟悉，公司已有运维资质，拥有自己的专业的业务员和专业的船队等装备。

行业目前处于发展初期，市场起步主要集中于软件服务、运维服务及产品、技改优化、主轴修复等。我们还在升级迭代产品，未来希望将各个环节串联起来，打造一体化的海上风电运维总包能力。

5、公司在海上风电业务的布局和产品情况是怎样的？

	<p>答：目前公司在海上风电业务方面主要分为制造和服务两个部分。制造方面，公司的产品主要有海上风电安装船、升压站、导管架、基桩、塔筒等，其中海上风电安装船和升压站是主要产品。海上风电安装船方面，累计已经获取 3 个大型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。海上升压站方面，目前拥有 4 个在手订单。</p> <p>6、公司海工业务的重组进展如何？重组之后会有哪些优势？</p> <p>答：日前烟台国资已入股中集来福士海洋科技集团，成功迈出了第一步。目前中集已成立专门工作组，正在扎扎实实推进后续海工业务进一步重组的相关工作。我们要引进更强大的力量，组成更强大更有优势的中国海洋科技集团，共同践行国家海洋强国战略。</p> <p>随着国家对于海洋经济的日益重视，海洋强国战略大势所趋，中央也给深圳确定了建设全球海洋中心城市的定位。海工业务一定会为国家、也为中集未来的发展做出非常重要的贡献。</p> <p>从重组带来的优势来看，一方面重组能够大幅降低海工业务的负债率，帮助海工板块增强资本实力，从而有机会获取更多订单，加快发展速度。另一方面，通过引进投资者，能够给海工业务带来更多协同效用，包括风场、海洋资源的其他领域开发等。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 7 月 1 日