

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	Ten Asset Management                      Edith 上海耀之资产管理中心（有限合伙） 张艺凌 誉华资产管理有限公司                      郑郁 万和证券股份有限公司                      许俊武 盈峰资本管理有限公司                      孙建树 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司      司巍 罗觉资产管理有限公司                      陈镇炎 Integrated Asset management limited      FEANKIE LAW 北京金海岭投资管理有限公司              贾真 广州市龙智投资管理有限公司              钟锦松
时间	2022年7月21日 9:40-10:25
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、年初有行业专业机构预测今年集装箱产销会接近 400 万 TEU，目前来看公司对全年集装箱的展望有没有什么调整？**

**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。

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。

**2、从集装箱的供给端来看，整个行业是否有进行扩展计划？公司是如何平衡整个产业的需求与供给的？**

**答：**对于行业来说，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。

在维持供需平衡方面，首先，整个行业的产能是有一定富余的，以满足行业峰值的需求。其次，公司集装箱厂现在的自动化生产线条程度有较大提升，通过我们的自动化作业和精益化的生产管理，实现柔性制造生产，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生产线为主的模式更为固定，不会产生大幅成本波动。

### 3、公司的集装箱板块除了传统集装箱业务以外，其他创新业务发展情况如何？

**答：**除传统集装箱业务外，公司紧跟国家号召不断在创新业务方面开辟新赛道，聚焦于集成装备、冷链、模块化建筑等业务，拟快速切入并成为行业头部企业。

集装箱集成装备方面，公司相关业务保持快速增长。目前重点拓展能源和环保两大领域，能源领域业务主要聚焦电化学储能装备、风电装备、发电装备和新能源装备等方面。其中，储能箱业务能够提高光伏、风电效率，可以应用于发电侧、电网侧、用户侧等多种场景，是能源结构改革的重要支撑措施，能够为双碳目标做出贡献；环保领域业务主要聚焦水处理装备、垃圾处理装备等方面，并逐渐向生态养殖领域延伸。未来公司将继续深耕能源和环保这两大领域，进一步深化与行业头部客户的合作，加快产品研发及升级，提升产品系统集成能力，并积极探索新的“集装箱+”应用领域。

冷链方面，公司主要布局冷链装备制造及冷链物流服务，目前在冷箱及冷车领域具备竞争优势，冷箱及冷藏车销量排名前列。

模块化建筑方面，公司在深耕细作原有市场的基础上，不断开拓新市场，积极向德国、挪威等北欧国家拓展，进展明显。大陆市场内，抓住国家政策东风，积极推广“高装配率和绿色建造典范”的箱式钢结构建筑体系，拓宽应用场景。

2021年，公司特种箱实现销售收入人民币100.71亿元（2020年：人民币46.38亿元），同比增加117.15%；冷藏集装箱实现销售收入人民币51.78亿元（2020年：人民币37.61亿元），同比增加37.68%。公司将多措并举，确保“内生”业务的有质增长和“外延”业务的规模扩张，预计除传统干箱外的集装箱业务将继续保持快速增长，贡献增量。

#### 4、今年海外市场半挂车的运营情况如何？

**答：**北美市场方面，今年一季度车辆板块北美冷藏半挂车与北美厢式半挂车收入与市场份额双双提升。根据美国 ACT 数据预测，2022 年美国半挂车产量有望达到 32 万辆。中集车辆凭借跨洋经营优势，积极落实北美业务的战略举措，发挥全球资源整合优势，通过集中采购以及数字化全球供应链管理，把控全球物流配送成本，优化本地生产制造的布局，积极捕捉北美业务增长契机，进一步扩大市场领先优势。2022 年一季度，北美业务收入同比大幅提升 108.8%。

欧洲市场方面，欧洲主要市场经济持续回暖，延续温和复苏态势。伴随欧洲半挂车需求释放，中集车辆开启欧洲业务战略计划，积极把握市场先机。2021 年，中集车辆位于英国的 SDC 在英国的市占率提升至约 27.5%，稳居英国市场第一；位于比利时的 LAG，也在积极提升产能布局，加大订单的交付能力。

#### 5、车辆业务的国内市场今年展望如何？

**答：**半挂车行业与物流运输行业息息相关。2022 年前 5 月全国社会物流总额 128.8 万亿元，按可比价格计算，同比增长 3.0%，仍保持扩张态势，中国物流运输需求稳健，驱动中国半挂车市场需求。

此外，第二代半挂车国标全面实施，在国内各项“治超治限”法规的实施下，低端半挂车产品价格优势降低，运载效率更高、货损率更低的厢式半挂车性价比提升，行业迎来结构化的变革，不合规车型加速淘汰，国内半挂车市场份额有望提升。

在行业变革的格局下，集团旗下中集车辆组建灯塔先锋业务，聚焦于中国半挂车市场。根据中国汽车工业协会统计数据，从 2019 年至 2021 年，中集车辆在中国半挂车的市占率依次为 7.12%，10.22%和 12.09%，连续三年提升，位列全国第一。展望未来，随着新国标的生效与执行趋严，叠加“双碳”战略的实施，中国半挂车将会持续出现先进产能淘汰落后产能的供给侧改革，行业集中度进一步提升。中国半挂车将朝智能化和绿色化转型，向甩挂与多式联运方向迈进。

## 6、海工业务盈利预期如何？

**答：**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。

分赛道来看，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，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。目前公司已累计获取 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。海上风电服务领域，公司也成立了专门的海上风电运维公司，获得运维资质，同时拥有自己专业的业务员和船队等装备。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。

从新签订单的数据来看，2022 年一季度，公司海洋工程业务新增生效订单 4.94 亿美元，对比去年同期 3.2 亿美金实现 54.4% 的增长；累计持有在手订单价值 22 亿美元（海上风电占比 39%），相比去年同期 10 亿美金实现 120% 的增长。新签订单金额大幅增长，也在一定程度上为公司海工板块未来几年营收规模奠定增长基础。

**7、公司在氢能方面的布局、未来的预期和展望如何？**

**答：**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，并积极探索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。

2021年集团氢能相关业务录得收入人民币1.75亿元，同比增长37%；2022年一季度约0.36亿，同比增长80.5%。预计氢能业务将保持快速增长。

**8、公司循环载具业务的发展情况如何？**

**答：**公司循环载具业务这几年发展比较快，我们主要为汽车、化工、新能源、橡胶和大宗商品、现代农业等行业，提供定制化、可循环使用的载具产品设计和包装综合解决方案。除了生产制造意外，我们也提供载具租赁运营服务，逐渐扩充我们的产品线 and 业务模式。

中长期看，载具业务受新能源电池包、汽车变速箱的需求拉动较大，其节能环保、多次循环使用的商业模式受到大力推崇，市场空间非常大。目前中集已在和顺丰、中兴通讯、潍柴等头部企业进行战略层面的合作，希望以此来引领行业突破，将来推动整个汽车零部件、电子产品、冷链等行业全面实现循环包装。

**9、公司在物流服务板块近年来发展速度很快，与同业相比有什么特别的竞争优势？**

**答：**首先是我们的布局优势。比如在物流多式联运中有一个很重要的是堆场环节，即在码头周围进行集装箱报关、交付、修理维

护等等。早在十多年以前，中集就已经通过一系列并购，沿东部主要港口城市进入并完成了集装箱堆场及维修服务的网络布局，奠定了我们物流服务板块的雏形，也使得我们现在成为全国最主要的堆场运营商之一。

第二，作为集装箱制造行业龙头，中集跟下游船公司保持了良好紧密的合作关系，这有助于帮助我们打造自揽货能力和控箱能力。区别于传统货代公司，我们不仅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，也因此得到了越来越多客户的青睐和合作。

第三是我们的国际化运营，使得我们有能力做面向全球的多式联运业务。自 2021 年 2 月份开始，公司物流服务板块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，对全球关键航线、市场以及“江海铁空路”等战略性资源进一步完善和优化，这也是很多国内多式联运企业所不具备的。

**10、相比以往，今年哪些业务板块会发力，为整个集团的收入端带来支撑？**

**答：**首先是我们的集装箱制造板块，仍然可以抱有期待。因为整个集装箱行业虽然从量来看相比去年有所回调，但经过近两年整个行业的外围环境和自身内部结构调整，行业的盈利水平实际上维持在历史高位，与疫情前的情况是完全不同的。

第二个是我们的物流服务板块，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，深耕全球主要航线。同时不断延伸服务链条，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。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。

第三个围绕清洁能源等创新业务，包括 LNG、氢能、储能、海上风电等组合。得益于全球减碳趋势，水陆清洁能源设备均得到稳健发展。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。

此外，储能装备为风电、光伏电站提供稳定、安全、高能效的集装箱式储能装备。海工板块高端装备制造能力迅速迁移至海上风电制造领域，并成立海上风电运维服务公司，进入海上风电蓝海市场。在这些新兴业务领域，我们的发展速度都是非常快的。

## 二、其他问题

**11、公司 2022 年一季度末资产负债率下降至 61%左右，目前大概维持在什么样的水平？**

**答：**目前来看公司的资产负债率可能会进一步有所降低。首先，公司近几年在做一些产业的出表，包括产城、融资租赁（今年上半年完成）等业务。第二，近年来我们也在持续地引入战略投资者，比如中集车辆增发、循环载具业务引入战略投资者等，也进一步降低了公司地负债率。除此之外，最核心的因素还是公司经营质量的充分改善和盈利能力的增强，带来现金流营运能力的增强。

整体来看，公司资产负债率保持在 60%左右是行业内一个比较健康的财务指标水平。

**12、公司海外收入占比较高，是否有进行汇率的对冲？**

**答：**汇率波动风险是必然的，难以预测的。对于中集集团来说，我们有大量以非人民币结算的收入，当然也包括一部分采购、债务，这些都会形成我们外汇风险的敞口。从 2018 年开始，中集集团制定了一套严谨的外汇风险管理策略，以“汇率风险中性”作为我们的管理目标，过去我们严格执行我们外汇风险管理的策略。我们利用了套保手段对这些敞口管理，风险敞口 90%都进行了对冲交易实现套期保值目的。

从未来来看，今年人民币不再会继续大幅上升，目前我们还没有看到人民币转弱的特别明显的分界线，我们在持续观察，无论汇率如何波动，外汇风险中性的管理策略不会变。我们会努力保护我们经营活动的收益。



	<p><b>13、中集世联达分拆上市的进度情况怎么样？</b></p> <p><b>答：</b>近两年受益于整个全球航运市场的高景气度，中集世联达的业务发展较快。目前中集世联达的分拆上市在正常推进中，已于7月16日向深圳证券交易所提交分拆上市预案，后续如有进一步进展我们会及时公告。</p> <p><b>14、公司近年来积极探索旗下板块业务分拆上市的目的是什么？</b></p> <p><b>答：</b>第一，从价值发现角度，推动集团旗下合适的业务板块分拆上市，有助于增强这些子公司自身的市场影响力，有利于吸引和留住业务领域的优秀人才，促进内在价值的充分释放，反过来也有望提升集团所持有相关子公司的权益价值，改善集团整体流动性；第二，从结构优化角度，有助于这些（拟）分拆上市子公司进一步拓宽融资渠道，提高集团的融资效率，降低整体资产负债率，增强公司的综合实力；第三，从业绩提升角度，通过进一步完善（拟）分拆上市子公司的治理结构和通过IPO募集资金，他们的业绩增长将同步反映到本公司的整体业绩中，进而提升集团的盈利水平和稳健性。</p> <p>鉴于这些因素，我们会积极推动旗下适合的优势业务在发展到一定水平之后，争取分拆上市。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年7月21日