

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 checked="" 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 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	部分股东代表、证券分析师以及媒体记者等
时间	2022年8月30日 16:00-17:00
地点	中集集团总部、路演中线上平台及富途、同花顺、老虎证券线上平台
上市公司接待人员姓名	中集集团董事长兼CEO 麦伯良先生 中集集团总裁 高翔先生 中集集团财务总监 曾邗先生 中集集团董事会秘书 吴三强先生
投资者关系活动主要内容介绍	业绩发布会主要包括： 一、板块业务相关 1、公司对集装箱下半年的箱量和价格展望如何？ 答：2021年是集装箱制造业不可多得的年份，目前集装箱已经不再制约集运行业，因此2022年集装箱的产销、价格也将正常化。下半年的量价相比上半年会进一步回归常态。

2、中集安瑞科的订单在手订单金额大增的主要原因？

答：2022年上半年，中集安瑞科新签订单合计为107亿元，与去年同期相比增长16.8%。清洁能源分部新签订单与去年同期相比增长2.7%至54亿元，其中包括2022年上半年氢能业务新签订单2.3亿元。化工环境分部新签订单实现25亿元，较去年同期相比下降7.1%，主要因为上半年化工环境分部的产能利用率已趋近饱和。液态食品分部新签订单实现29亿元，与去年同期相比大幅增长126.0%，主要得益于液态食品行业的蓬勃发展及本集团凭借先进的工艺设备和领先的交钥匙项目交付能力而不断增长的市场份额。

3、安瑞科目前在中小型液化气体船方面的订单如何？国内船舶油改气方面，能否再详细的分析下国内船舶油改气的市场规模？

答：中集太平洋海工是中小型液化气船细分市场的领军企业，拥有丰富的气体运输船设计、制造经验以及良好的交付业绩，已经交付LPG/LEG/LNG等各类气体运输船及加注船40余艘，全球市场占有率名列前茅，能为客户提供节能环保、技术创新的专业液化气运输解决方案。目前在手订单9条。

从国内的船舶油改气的市场规模来看，国内水域市场是非常大的，包括长江、京张大运河等，整个市场可供改造的船舶达到十万条左右，但实际真正已改造的船舶只有四百艘左右，所以市场发展潜力还是非常大的。

4、中集安瑞科在国内船舶油改气的核心竞争力如何？

答：中集安瑞科在国内船舶油改气的核心竞争力在于具有完整系统解决方案的能力。首先是安瑞科可提供船舶改造完整的动力包系统，LNG发动机方面我们与国内为数不多的供应商之一潍柴动力达成了战略合作；第二，船舶改装方面，我们也参股了一些船厂，能够确保船舶船体的改造环节；第三，船舶加注，中集安瑞科具有LNG加注船、岸上加注站完整的建造能力。我们也在积极推动LNG罐箱的换罐模式，像新能源汽车换电池一样更为便捷和节省时间，目前已在西江流域进行推广。第四，为保证气源，我们也和中海油签订了有关的协议，一方面保证LNG量的需求，另

一方面也给船东提供一定的价格优惠。最后，我们也提供船舶油改气方面的融资服务。

因此，相比市场上其他竞争对手，中集安瑞科在整个船舶油改气方面形成了完整的产业链，能够为船东提供系统的解决方案。

5、预计全年船舶油改气能有多少艘订单？全年的交付情况如何？

答：目前安瑞科一共在手订单 121 艘，下半年交付预计为 70 艘左右。整体预计本年度可能有 200 艘左右的订单量。

6、载具业务的发展前景如何？最新的公告显示载具业务又引入战略投资者，是否有另外单独的上市计划？

答：2022 年上半年，中集循环载具业务收入增速约 29.2%，净利润增速约 32.8%，净利率有进一步的提升。目前载具业务在汽车、新能源、食品、橡胶等市场前景都很好，国内方面，各大企业京东物流、顺丰、中兴通讯等对循环包装和运载的需求都很大，我们也与他们达成合作协议。此外，中集运载也在积极开拓国际市场，目前这条赛道还是非常广的。除了生产制造以外，目前该业务也提供载具租赁运营的服务，逐渐扩充产品线和业务模式。

我们对这块业务正在积极培育和发展，在有能力时会考虑分拆上市。

7、海工业务上半年的经营情况盘点？如何展望下半年及明年？拿到 FPSO 总包资质之后，接单情况如何？海工分部 2022 年能否扭亏为盈？

答：海工业务整体可以分为船厂运营和存量资产。船厂运营业务包括油气领域、特种船舶、海上风电等，从 2022 年上半年来看，新增生效订单 6.1 亿美元，同比增长 60.5%；累计持有在手订单价值 21.2 亿美元，同比增长达到 120%。海工板块的息税前利润在报告期内扭亏为盈，为 1.4 亿元人民币，净亏损也大幅收窄到 2.4 亿元人民币。

存量资产方面还是有亏损。目前各平台还在积极开拓订单，总体有租约在手的为 8 座。同时，中集来福士近期获得巴西国油

FPSO 的总包资质，未来将努力争取能获得总包合同订单。近期，巴西国油 P80 的 FPSO 订单合同已经披露，总包方为新加坡吉宝船厂，合同总金额约 29 亿美金。其中，中集将承建船体及住宿区，订单金额约 6-7 亿美金/个。

今年整体来看，海工板块船厂运营力争打平，存量平台预计还是亏损，但集团致力于大幅减亏。接下来的关键就是抓好我们的生产和运营，保证我们的质量、交期以及安全。

8、集团未来主要的增长亮点在哪里？

答：第一，在集装箱业务方面，除了常规的恒星板块集装箱业务以外，卫星板块“集装箱+”业务也作为重点方向发展，包括集成装备、养殖及污水处理装备、模块化建筑等，这些卫星板块业务发展速度很快，加总起来已达到百亿规模。

第二围绕冷链科技，我们在冷箱、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。近期中集开始着手生鲜冷链的生态重构，希望能够在在这方面发挥我们中集的综合优势。

第三，围绕乡村振兴，包括竹链产业布局与 LPG 微管网业务，实现新城镇建设。在新材方面，最近围绕竹链以物理方法来进行纸浆制造取得了一些技术进展，在化学制浆逐渐被限制的背景下，物理制浆受到重视，年底有望正式生产运用。

第四，我们的一些清洁能源业务，包括氢能、甲醇、天然气等赛道，未来的增长速度会比较快。以西江水泥绿色物流解决方案为例，也希望我们在“绿水青山”建设方面发挥更大的作用。

二、财务相关

9、今年有 10 亿净利贡献在其他分部，具体构成情况是怎样的？

答：这主要与今年上半年融资租赁出表过程中的会计计量有关。过往年度，融资租赁作为中集集团控股企业是按照成本法来核算，反映在集团的报表中只有原始投资成本。在此次重组过程中，融资租赁板块过往累计未分配利润被视作为账面上的投资收益，这是今年上半年其他分部产生 10 多亿净利润的原因。

10、上半年，汇率及利率波动较大，对公司产生的影响如何？

答：集团的收入结构有相当比例为外币，所以中集集团一直以来都采取了严格的汇率风险管控举措。今年美元相对人民币大幅升值，对集团经营结果的影响表现为我们在汇兑损益上有较大的收益，但是套保工具端有一定损失。整体账面来看还是有收益。报告期内，本集团衍生金融工具公允价值变动损益为(787,456)千元人民币，此为未交割部分的公允价值变动损益。其中，本集团开展外汇远期合约、外汇期权合约为主的外汇衍生品投资活动，是以外汇套期保值为目的，以平滑汇率变化对公司经营造成的不确定性影响，对本集团因外汇波动产生的经营结果波动构成了有效对冲。外汇相关的衍生品投资活动于本报告期内净亏损（包括已交割部分实现的损益和未交割部分的公允价值变动损益）为人民币495,278千元。但同时本期美元汇率波动产生大额汇兑收益，报告期内，本集团财务费用中净汇兑收益人民币599,282千元。

整体来看，中集集团针对汇率风险管理的目标以保值为主，追求风险中性。从2018年开始我们坚持这个策略，到现在来看取得了比较好的汇率风险管理结果，有效地保护了我们经营活动产生的收益。

11、公司的目标资产负债率是多少？答：现阶段集团以60%左右的资产负债率作为整个资本结构的管理目标。一是从稳健经营的角度来说，希望尽可能把集团的资本结构控制在一个比较安全的风险线以下，目前来看60%是一个比较合适的水平。二是我们也要为未来的投资、业务的扩张，留下足够的资源空间。

三、集团战略相关

12、中集集团是如何思考内外部协同策略的？

答：本集团以国家重点发展领域及集团战略发展为导向，充分发挥内外部协同优势，优化业务顶层设计，贯彻各板块协同发展策略，拓展重要领域国内市场。

内部协同方面，我们以各个板块市场化为前提，致力于打造为客户提供“制造+服务+金融”系统解决方案的能力。以西江水泥项目为例，中集安瑞科、中集车辆、物流服务等板块均参与了进去，通过内部协同来为客户提供系统集成的解决方案。

外部协同方面，一方面是引进战投和战略合作伙伴，如物流引入上港集团、隐山资本为物流板块业务带来更好的发展；中集来福士完成引入烟台国丰集团战略入股；今年8月，中集运载科技引入4家重要战略投资者。很多战投的引进不单单是财务投资，我们也致力于形成在业务、战略性资源方面的协同。另一方面，中集也与供应链进行合作，如钢材方面与战略合作伙伴宝钢股份合作；与鞍钢启动联合焦炉煤气联产制氢等。

13、集团储备的拟上市企业是哪些方面，分拆上市对于集团层面有什么影响？

答：集团的分拆储备企业较多，包括中集载具、中集新材、中集模块化、中集物联等，旗下专精特新企业达到12家，未来都有机会可以分拆上市。

对集团的影响整体来看还是非常正面的。一是通过分拆有一个目标牵引，可以加快集团各个相关业务线的发展。二是分拆有利于内部规范化的发展，把这些子公司放在聚光灯下让投资者、监管机构也来审视和监管，有利于他们内控体系的建设。三是更加有利于投资者对集团的了解，因为过去在中集整个体系里面信息披露的内容始终是有限的，分拆上市有利于投资者和市场对集团的价值体系有更好的判断。四是进一步形成上下多层次的员工激励体系，使整个中集上下的团队更加稳固。

14、中集集团当前现金约221亿，之前曾谈及对外投资需求，公司在投资方面对产业有何倾向？

答：集团一直坚定在既定的战略方向上，聚焦于物流装备和清洁能源。在投资并购方面希望能够围绕着国家有需求，行业有短板，中集有优势的领域。

从具体领域来看，公司对于新兴的业务领域特别关注，比如高端装备、智能制造方面。在物流装备领域，包括自动化物流、智慧物流载具、多式联运、智能仓储等；在冷链装备领域，冷链装备或服务、冷链新材料、冷链绿色包装及技术装备等；在物流服务，围绕多式联运、跨境电商、智能运输设备等；在清洁能源领域，包括储能产业链、LNG全产业链、非常规天然气运营、海上风电运维、氢能装备、浮式风电等；其他的一些领域包括模块化

建筑、医药冷链等，这些都是我们未来战略新兴业务扩展方面有可能涉及的领域。

15、如何管理如此大规模的在手现金。闲置资金如何管理？

答：关于在手现金的管理问题，去年集装箱产销规模的提升使得我们在手现金进一步富余。目前对于现金管理集团内部有两个管控目标，一是要提高周转效率，二是要提升应用效益。

从大原则上来说，我们希望把这些现金能够集中地偿还负债。但具体执行时也会面临一些挑战。比如说中集集团下辖有若干个已上市公司和拟上市公司，因为上市公司独立性的要求，资金难以在各个主体之间做到毫无障碍的融通。另外一部分原因就是债务归还的期限问题，今年下半年我们大概会有部分债务到期，届时在手现金会用于债务的归还。此外，我们也需要考虑在手现金的峰值情况，并不是一直闲置的资金。

为了提升现金的收益水平，我们也在董事会中申请将整体理财额度从原来的 20 亿提升至 70 亿规模，目的是为了在我们货币资金富余的情况下，尽力提升货币收益率。

16、公司第一期核心员工持股计划目前进展如何？具体如何设置的？

答：当前，公司第一期核心员工持股计划正在积极推进中，有后续进展我们会及时公告。

2022 年我们调整了核心员工的薪酬激励方案，这是中集历史上比较大的一次调整，有几个特点：第一个核心点是，我们以 ROE 为考核标准。只有达到了一定的 ROE 水平，我们才会实施激励方案。没有达到 ROE 考核标准，相关激励奖金为零；第二，在达到了 ROE 考核标准的基础上，我们也设置了一定的调整区间，对表现突出的高管提高奖励，反之则会降低奖金发放比例。第三，降低现金发放的比例，大部分奖金均用于二级市场通过员工持股计划进而持有公司自己的股票。另外，股票的减持也被设置了相应的锁定期。

通过这些激励方案的优化，我们希望高管团队与公司业绩、股东利益实现长期捆绑，关系更加密切和长期化，这也有利于公司更为长期的发展。

四、其他问题

	<p>17、坪山土地出售的事情进展如何？</p> <p>答：目前正在进展中，坪山区有关部门对这块土地也在调整规划中，届时我们会及时进行公告。</p> <p>18、公司是多元化的产业集团，公司是如何看待二级市场估值的逻辑和方法的？</p> <p>答：公司作为多元化企业，从赛道来看研究起来需要投入较多的精力。从我们自身来看，会尽力让旗下每个板块通过内生增长和协同效应产生更大的价值，从而进一步为集团整体价值的提升贡献增量。</p> <p>此外，我们做了很多旗下子公司分拆上市，这有利于我们集团整体估值的清晰化。以往这些子版块在集团内部，能够向市场展示的、披露的信息是有限的。通过分拆上市，这些子公司接受市场的检验，一方面有利于其自身价值被市场挖掘，另一方面也有利于投资者看清我们集团的整体情况。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年8月30日