

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	广发证券 范方舟
时间	2022年9月2日 13:30-14:30
地点	杭州
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、 主要业务板块类 1、集装箱在去年经历了爆发式的增长后，从今年上半年数据来看还是保持了一个较为稳定的态势。对于下半年及未来行业需求如何展望？ 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正常。

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。

2022 上半年，中集集装箱制造业务实现营收 228 亿元人民币，净利润实现 30.5 亿元，毛利率达 23.22%，盈利水平和利润贡献均达到历史年度的中枢水平。

价格方面，集装箱价格相比 2021 年的历史高点逐步回归正常。主要是由于近年来行业结构的优化和调整，行业竞争更为良性和有序，从而也能够支撑集团集装箱业务维持稳定的毛利率水平。

2、公司后续对冷藏箱等相关领域有何战略布局？

答：首先，得益于消费升级带动的消费偏好转变等，冷藏箱是一个成长性的行业。根据 Clarkson 预计，全球冷货贸易在 2023 年将增长至 2.73 亿吨，保持持续稳定的增长。集团上半年冷藏箱累计销量 6.84 万 TEU，相比过往三年同期均值提升 3.2%。

除了传统冷藏集装箱业务外，公司也在全程冷链方面加快投资布局，目前已成为全球移动式冷藏领域装备和服务布局最全面的公

司之一，整合优势资源能力突出。中集集团的冷链业务主要布局冷链装备制造及冷链物流服务，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。集团的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，持续拓展生鲜和医药领域的专业服务。目前，公司食品冷链树立东南亚跨境水果运输行业标杆，医疗冷链协助多家公司完成新冠检测试剂的安全及时运输，核酸试剂运输量行业领先。

3、上半年全球地缘政治冲突使得国际天然气市场陷入动荡之中，公司如何看待 LNG 业务的发展？

答：近年来，世界各国立足于“双碳”的环境保护政策，全球能源消费的重点逐渐从煤炭、石油等高污染能源转向过渡性能源天然气等清洁能源上。上半年爆发的全球地缘政治冲突，造成欧洲天然气供需偏紧的格局，欧洲市场将大幅增加以 LNG 海运的方式补充管道气缺口，催生 LNG 接收站、LNG 罐箱等储运装备需求，未来发展潜力较大。

国内方面，天然气市场将围绕《「十四五」现代能源体系规划》重点增强油气供应能力，提升天然气储备和调节能力，中上游装备需求将获得较强支撑；同时，乡村储气罐站和微管网供气系统作为重要民生项目之一将持续得到稳步推进。

水上清洁能源领域，国内外船舶油改气浪潮持续推进，利好中小型 LNG 液化气运输及加注船市场。截止今年 4 月份，中集安瑞科“油改气”的在手订单 121 艘，下半年交付预计为 70 艘左右，为后续增长奠定基础。

4、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。

2022 年上半年公司氢能方面收入约 1.7 亿，同比增长 175%。上半年累计新签订单金额约人民币 2.3 亿元，期内中集安瑞科中标多个加氢站项目，与合斯康合资的车载储氢瓶项目 IV 型瓶及供氢系统的生产线正在加紧建设，预计氢能业务将保持快速增长。

5、今年上半年中集安瑞科整体在手订单金额增速较快，主要推动因素有哪些？

答：今年上半年中集安瑞科整体业务在手订单为人民币 173.46 亿元，同比增长 41.66%。其中，清洁能源、化工环境及液态食品分部在手订单分别达人民币 96.4 亿元、25.9 亿元及 51.1 亿元，相比去年同期分别增加 38.3%、3.2%、85.2%。

具体来看，清洁能源分部，受益于全球减碳进程，天然气中上游装备需求获得较强支持。同时，国内外船舶油改气浪潮也持续推进，利好中小型 LNG 液化气运输及加注船市场。此外，各地相关的氢能政策密集出台，氢能产业发展驶入快车道。这些因素共同促进清洁能源分部在手订单保持稳定增长；化工环境分部，目前来看公司相关产线较为饱和，所以订单增速较为平缓；液态食品分部，得益于啤酒在酒精饮料领域保持突出份额，尤其在新生代群体中，啤酒市场保持稳定增长。同时，公司在各类液态食品不锈钢储罐、加工装备制造和交钥匙工程方面处于全球领先地位，也在不断开发新产品、新技术来拓宽增收渠道，提升我们的市场份额，拉动液态食品分部在手订单增速明显。

6、今年上半年，受疫情等多因素影响，国内工程机械行业整体都受到了较大的影响，中集的车辆板块仍能够保持一定的韧性原因是什么？

答：得益于全球营运优势，道路车辆运输业务上半年表现优于同行。各细分市场亮点较多，具体来看：

上半年，车辆板块克服了全球供应链“大塞车”的影响，海外市场表现强劲，上半年海外市场收入达到 66.6 亿元，同比显著提升 59.2%。中集车辆自 2019 年港股上市以来，港股募集的资金绝大部分主要用于海外“灯塔”工厂的建设和更新，目前产能已经释放。事实证明中集车辆前瞻布局准确，抢抓了本轮海外市场的复苏机遇。

2022 上半年，北美进出口规模持续增加。在此背景下，北美半挂车和物流运输装备市场受到提振，2022 上半年，美国半挂车产量达 18.2 万辆，同比增长 24.2%。中集车辆的北美业务表现亮眼，营业收入大幅增长，毛利率显著提升。北美冷藏半挂车市场需求持续走高，中集车辆积极把握北美冷藏半挂车市场增长的契机，释放了北美冷藏半挂车产能。报告期内，中集车辆北美冷藏半挂车收入同比大幅提升 189.4%，毛利率同比提升 3.0 个百分点。根据 ACT 研究机构数据，2021 年，中集车辆在北美冷藏半挂车市场占有率攀升，市场排名第三。

欧洲业务方面，2022 上半年，中集车辆欧洲业务战略成效显著，获得有质量的增长。下半年，欧洲经济面临下行风险，欧洲市场半挂车的供应链与生产制造能力面临新的挑战，行业将加速洗牌。中集车辆开启企业战略升级计划，优化管理，通过推行企业 ERP 系统与全球供应链管理系统来降低原材料成本，保障供应链稳定，提升订单交付能力。

7、围绕车辆业务，面对不断变化的外部市场，公司如何在存量市场中保持可持续的竞争力？如何找寻和开拓新的增量市场？

答：2022 年 4 月，国务院发布《关于加快建设全国统一大市场的意见》。国家将推动物流枢纽网络建设，大力发展多式联运，大力发展第三方物流，推动物流产业科技和商业模式的创新，培育一批有全球影响力的数字化平台和供应链企业，促进全社会物流降本增效。在加快建设全国统一大市场的进程中，物流运输行业有望受益。中集车辆将通过打造创新业务，加快数字化的转型升级，持续为行业的高质量发展贡献力量。

在过去一年里，中集车辆成功地组建了太字节业务集团和强冠业务集团，大力推动城市配送车、城市冷链配送专用车，以及罐车的全国统一大市场的发展。在北美，中集车辆的发展观赢得了主流客户的支持，中集车辆的北美业务克服了“双反”的冲击和全球供应链“大塞车”的影响，盈利再创历史新高。欧洲业务基本完成高端制造体系的构建。这也证明了中国“多元平衡、安全高效的全面开放体系”所产生的体系优势。

在增量业务获取方面，中集车辆推动新零售以及创新业务的建设，建立国内关键客户新零售组织，打造总部高层核心管理资源，根据 KA 客户痛点和需求，为细分行业的标杆客户提供全面、精准和高质量的产品和服务；在供应链管理方面，在全国统一大市场的推行下，中集车辆持续升级 EPS 数字化平台，对供应链管理进行聚焦和优化，形成高效标准化的流程与运营平台。

在全国统一大市场指引下，随着稳增长政策的持续发力、基建项目的加速落地、供应链和物流运输的有序恢复，制造业下游企业的利润将有望改善。

8、上半年油价持续处于高位，给海工景气度带来一定提升。公司对于海工业务是如何布局的？

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，同时完善了 FPSO 平台 EPC 总包建造的资质，未来有望承接总包订单。近期，据媒体渠道公开报道，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。

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。

今年以来，海工引战也取得关键进展。2022 年 5 月，中集来福士引入烟台国丰集团战略入股，迈出了重组转型的第一步；6 月，中集来福士海洋科技集团正式成立；8 月，中集集团与前海管理局达成战略合作，多方共同出资设立了中集海洋科技集团，开启海洋科技、清洁能源等全方位合作。未来，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，共践国家海洋强国战略。

9、海工业务上半年的经营情况盘点？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%。新签和在手订单金额大幅增长，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。从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。

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。

10、特种船舶方面，公司现有订单交付情况如何？公司如何展望未来市场前景？

答：2022年上半年，公司新增3条滚装船订单，金额共2.5亿美元，累计在手约10艘滚装船订单。今年上半年，由中集来福士为瑞典客户Wallenius SOL建造的RORO系列滚装船项目两条姊妹船相继交付，这是全球最大双燃料冰级滚装船。

从市场前景来看，未来3-5年特种船舶景气度持续，主要由两方面原因：

一是汽车结构的变化，引起对载重及防爆等级提高了要求。以前出口的产品主要为燃油车，重量上比较轻，大多1吨多重，现在电动车出口质量能够达到2吨重及以上，因此传统的特种船舶在载重、防爆方面已经不能满足新能源车出口的要求，需要进行更新换代。

二是中国新能源车产业实现弯道超车，2022年前8月，中国新能源汽车出口达34.1万辆，同比增长97.4%，对汽车出口的贡献率已达到了26.7%。整车厂比亚迪、小鹏、蔚来、名爵等先后布局新能源车出口业务到欧洲、东南亚等地区，预计未来中日韩有望成为全球汽车出口中心，由此推动滚装船运力将持续几年。

11、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。2022年上半年，中集循环载具业务实现营业收入人民币33.9亿元，同比增长29.16%；实现净利润3.04亿元，同比增长32.79%。

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。

12、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。经过十多年的发展布局，我们围绕国内主要海港、长江河港、铁路中心站进行了一系列关键资源的并购整合，沿东部主要港口城市完成了集装箱堆场及维修服务的网络布局，这奠定了我们物流服务板块的雏形，也让我们成为全国最主要的堆场运营商之一。

第二是我们的自揽货能力。作为集装箱制造行业龙头，我们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优势，使得我们有能力做面向全球的多式联运业务。自2021年起，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，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。

二、集团层面类

13、上半年在面临俄乌冲突、疫情反复等外部环境冲击下，公司综合毛利率仍维持在15%以上，主要原因是什么？

答：主要是因为我们的业务的合理多元化和全球化的布局。业务相关多元化方面，我们从原来单一的集装箱制造，扩展至道路运输车辆、能源/化工/液态食品装备、海洋工程、物流服务等八大业务板块。在巩固传统优势产业的基础上，我们一方面积极开拓新兴业务组合，提升资产收益水平；另一方面，以客户需求为导向，发挥我们的顶层设计优势，提供产品全生命周期的全面解决方案，打造“制造+服务+金融”的产业生态体系，有效帮助我们平滑单一产品或局部产业链所面临的市场风险。

全球化布局方面，我们的生产基地遍及亚洲、欧洲、北美、澳洲，业务网络覆盖全球主要国家和地区。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中集集团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。

受益于我们多年来卓有成效的多元化和全球化业务布局，有效地抵御了近年来全球市场周期波动和单个地区不稳定性对本集团业绩的影响，从而使集团整体盈利水平保持相对稳定，维持在一个较好的水平。

14、如何解读集团内部的协同效应？如何将不同的业务协同在一起，为集团的价值创造发挥更大的效用？

答：集团一直致力于业务的合理多元化布局，很多相关多元化的业务开拓，都是在已有业务发展过程中，自然而然孕育的发展机会。比如脱胎于我们多年来在航运界与船公司等下游积累了良好的合作关系，逐步发展出物流业务，并依托于集团的资源整合优势，使得该板块迅速建立优势并得到快速发展，今年上半年集团的物流业务营收已达 173 亿元人民币，同比增长 74%；净利润实现 3 亿元，同比增长 81%，成为集团营收贡献第二大的板块。

除了相关多元化的发展，集团也有能力将集团内部各个战略业务板块协同起来，优化业务顶层设计，为公司创造更多的价值。比如公司在西江水泥船舶油改气中提供的绿色物流方案，由中集世联达联合中集安瑞科、中集车辆等多家集团下属企业通力合作推进，各方从船舶设计优化、LNG 成套动力包设备改进、燃料加注革新、船用水泥运输罐体材料创新与船舶运营管理提升等方面充分协同配合，同时我们也提供船舶油改气方面的融资服务，使得我们在内河船舶改造方面区别于竞争对手，能够为市场提供一体化的系统解决方案。此外还有我们在全程冷链生态方面的布局，也涉及到集团旗下的多个板块和产品，包括冷藏箱、冷藏车、循环载具、多式联运等。

总体而言，中集内部的协同是非常紧密的，各个板块之间并非孤立，也让中集在解决一些行业和生态难题时，能够充分发挥内外部资源整合和协同优势，围绕国家重点发展领域及集团战略发展方向，拓展重要领域市场。

附件清单（如有）	
日期	2022年9月2日