

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>2022年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u> ）
参与人员	通过登录“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ），或关注微信公众号：全景财经，或下载全景路演APP，参与公司本次投资者集体接待日活动的投资者
时间	2022年11月9日 16:30-17:30
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ），或微信公众号：全景财经，或全景路演APP
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 中集集团高级投关经理 巫娜 中集集团投关经理 韩晓娜
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者网上集体接待日活动通过网络平台文字交流的方式与投资者进行沟通，主要内容如下： 一、 公司基本情况及业务发展 1、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？ 答：您好，2022年第三季度的经营亮点为聚焦主业，底盘稳健韧性强劲。

1、财务方面：前三季度，收入达 1091 亿人民币，与去年同期 1182 亿基本持平。2021 年因航运形势的异常突起，受益于航运链条上相关产业的影响，中集集团营收和净利润达到历史同期最高位，全年营收不但首次突破千亿，还实现逾 70%的增幅。2022 年受航运及集装箱业务回至正常周期态势的影响，中集营收和利润同比出现下降，但仍高于 2020 年及之前水平，2022 年前三季度营收突破千亿，处于历史高位，大部分主营业务展现较好的增长或平稳发展态势，集装箱业务的盈利状态也高于历史平均水平，再次显现出中集多元化业务带来的发展韧性。前三季度毛利率约 15.54%，高于 2019-2020 年水平约 14%的水平。尤其是集装箱的毛利率依旧维持较高水平。今年前三季度归母净利润为 31.18 亿元，为过去 10 年的历史第二高位。单看第三季度，中集集团归属于母公司股东及其他权益持有者的扣除非经常性损益的净利润达人民币 18 亿元，环比增长 58%。截止 2022 年 9 月 30 日，资产负债率约 60.64%，持续降低，夯实财务稳健发展。这归功于集团近年来的瘦身动作，2020 年产城出表、2022 年 5 月中集租赁出表、2022 年底重卡将出表，亦得益于子公司的成功引战。

2、业务方面：

1) 集装箱制造在经历去年超级周期后虽有所下滑，但盈利水平依旧保持高位。期内，干货集装箱累计销量 101.16 万 TEU，冷藏箱累计销量 10.08 万 TEU。

2) 道路运输车辆受益于北美业务的持续拉动，前三季度扣非归母净利润同比增长 19%。其中，海外市场车辆销售收入达人民币 93.34 亿元，同比显著增长 81.41%，凸显跨洋经营韧性与优势。由于在北美高毛利产品销量提升，车辆业务整体盈利能力得以改善，毛利率同比提升 1.55 个百分点。

3) 安瑞科前三季度实现营业收入同比增长 10.66%至人民币 142.19 亿元；整体在手订单约人民币 173.70 亿元，同比增长 39.16%；新签订单人民币 153.94 亿元，同比增长 10.62%。

4) 海工业务受益于传统油气 FPSO 装备需求提升、新能源相关产业的双重带动，前三季度新签订单量同比提升超过 50%至 21.6 亿美元（包括 2 条 FPSO 船体，6 条滚装船，清洁能源类产品），累计持有在手订单价值 36.3 亿美元，其中对比去年同期实现增长超过 80%。累计在手订单量同比提升。值得一提的是，受汽车出口热潮和汽车运输船更新换代两大因素驱动，国内已掀起新一轮“抢船热潮”。中集来福士是国内领先的海洋工程设备提供者及海洋

平台建设者，在滚装船造船领域占据优势。中集来福士 2022 年前三季度新增 6 艘滚装船订单，总金额约 5 亿美元，目前订单已排到 2026 年，总体上订单已比较饱满。

5) 受益于新能源行业高速发展，新能源循环载具业务保持较快增长，新建一期生产基地已于 2022 年第三季度投产，随着产能的逐步释放，产能不足的问题将逐步改善。针对新能源汽车出口运输细分市场，集装箱运输支架持续投放市场。

6) 中集物流服务业务收入前三季度业务增速突飞猛进。根据中国国际货代协会(CIFA)对国内货代物流企业统计，中集世联达综合数据从 2020 年的第 10 名上升至 2021 年第 6 名，能够为客户实现北美、拉美、欧洲、澳新、南亚、东南亚、非洲等航线的全面覆盖。

7) 新创业务中，冷链物流相关装备及服务收入实现同比增长，其中模块化订单业务前三季度新签订单约人民币 12.1 亿元，较去年同期增长超过 40%。

2、公司的主要产品包括哪些？谈一谈公司的核心竞争力？

答：您好，1) 公司主要产品：目前本集团主要产品包括国际标准干货集装箱、冷藏集装箱、特种集装箱、罐式集装箱、集装箱木地板、公路罐式运输车、天然气加工处理应用装备和静态储罐、道路运输车辆、重型卡车、自升式钻井平台、半潜式钻井平台、特种船舶、旅客登机桥及桥载设备、机场地面支持设备、消防及救援车辆设备、自动化物流系统、智能停车系统的设计、制造及服务。多维度的产业集群，旨在为物流、能源行业提供高品质与可信赖的装备和服务，为股东和员工提供良好回报，为社会创造可持续价值。

2) 公司的核心竞争力可以概括为以下几点：“制造+服务+金融”的战略定位、业务多元化和全球化的发展理念、规范有效的企业管治体系、精益制造管理能力、整合资源提供一体化解决方案及实现下属板块联动协同发展的能力、科技研发能力、知识产权保护。感谢您对公司的关注！

3、海工还会不会计提减值，是否扭亏

答：您好，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。分赛道来看，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，今年 8 月获巴西国油 FPSO “P-80” 的分包合同，负责船体和居住区的建造；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，中集海工提供包含海上风电安装船（平台）、导管架、升压站等海上风电装备、成立海上风电运维服务公司，积极布局蓝海市场。

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。从新签订单的数据来看，2022 年前三季度，中集海工新增生效订单 21.6 亿美元，同比增长超过 50%；累计持有在手订单价值 36.3 亿美元，同比增长超过 80%。新签订单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业务增长奠定基础。

4、（1）请问贵司前三季度净利大幅下降的主因？是否存在收购 MCI 受阻事件影响因素？（2）据悉，贵司大部分主营业务仍展现较好的增长或平稳发展态势，集装箱盈利状态也高于历史平均水平。为此贵公司采取了哪些策略，推动盈利向好发展？（3）贵司前三季度集装箱制造业务产销量相比去年历史高位已出现回落。请问产销量回落的主因？是否会影响贵司该业务板块的盈利水平？（4）预计今年全年集装箱产销量水平？

答：您好，1）主要是受全球经济承压，公司集装箱制造相比去年的超级周期，逐步回归正常。但公司盈利水平仍处于历史同期高位。整个集团层面，受益于集团多年来相关多元化布局，尤其是向新能源等新兴业务的开拓，公司盈利能力保持韧性。

2）围绕集装箱板块，公司在维持传统集装箱领域竞争优势的基础之上，也在积极培育集装箱集成装备等新创领域，积极拓展集装箱应用场景。2022 年前 3 季度，集装箱集成装备业务继续保持高速增长，已具备完整的系统集成能力和行业品牌效应，并与行业头部客户都建立了深度合作。模块化建筑凭借更绿色、更低碳和

高装配率优势，获得快速发展。2022年1-9月底国内外新签订单约人民币12.1亿元，较去年同期增长超过40%。这些新创业务将为集装箱板块未来发展提供新的动能。

3) 产销量方面，由于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。

4) 关于全年集装箱产销量水平，请以公司定期报告披露数据为准。感谢您对公司的关注！

5、近期中集集团承建国内最大智慧公交车库通过竣工验收，这对于公司在新能源方面的布局有什么促进作用？

答：您好，今年11月中集承建的深圳市福田下沙智慧公交车库项目顺利通过竣工验收。该项目系深圳首批新能源公交车立体停车场示范项目，是国内最大规模的新能源公交车机械智能立体停车库，有效地解决了城市中心区公交车停车难、充电难问题。自2016年中集开始研发新能源公交立体车库以来，申报了15项国家专利，已授权7项，并形成企业标准3项。同时，主导和参编了多个新能源公交车机械停车设备强相关的标准与规范，对公交车停车库的行业规范化及快速发展起到了极大推动作用。

此次该项目竣工验收，印证了中集具备以智能制造赋能交通新基建的能力，对未来开拓更多新能源车立体车库应用场景和获取订单打下坚实基础。中集始终立足于装备制造业，结合国家战略发展方向，积极发挥物流及能源行业优势，致力于解决行业短板，为清洁能源战略等新兴业务提供综合解决方案，为社会创造可持续价值。感谢您对公司的关注！

二、 发展战略相关

6、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？

答：您好，（1）公司的持续成长逻辑一方面源于各业务板块的内生增长动力，另一方面也离不开公司坚持相关多元化战略，在并购赛道上紧密布局的结果。公司以“把中集建设成高质量的、受

人尊重的世界一流企业”为发展愿景，做强做优做大旗下物流及能源装备产业，在市场有需要、行业有短板、中集有能力的领域拓展战略新兴业务，构建抗周期、提升盈利能力的业务组合，行稳致远、基业长青。

(2) 公司未来 5 年的战略发展方向为：

- 坚持以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局：将继续坚持全球化的布局和发展，在日趋复杂的国际环境中提升全球化能力，不断寻找新的发展机会。同时，要进一步加大国内市场的开发，锁定国内若干贴近消费领域的重点行业，挖掘业务机会。通过将全球化和本地化有机整合，实现资源配置的高效化和集约化。
- 聚焦“产品卓越”、“品牌卓著”、“创新领先”，加快拓展战略新兴业务服务国家战略：深化融合“物流、能源装备制造+服务”的优势，聚焦于巩固行业领导者地位。一方面，集团将继续夯实装备制造主业，整合上下游产业链资源，提供更多综合一体化服务，并加速推进产品绿色化、数字化、智能化转型升级，通过科技创新打造产品领导力。另一方面，坚持以国家发展战略为导向，抢抓“智慧物流”、“清洁能源”历史性机遇窗口，拓宽现有优势主业内涵范畴，围绕“冷链”、“清洁能源”、“绿水青山”、“乡村振兴”四大战略主题，构建新兴业务核心竞争力。
- 加强顶层体系建设及制度协同，聚力“高质量增长”：持续发挥中集的体制机制优势，构建集团内良好的生态环境，坚持战略和业务聚焦，不断提升内外部资源整合能力和创新能力，形成业务板块、成员企业、创新企业之间的协同发展态势。同时，优化集团管控能力，打造卓越营运示范企业，借力资本运作，引入外部优势资源、优化业务结构，树立资本市场鲜明标识，深化落实“高质量增长”目标，持续夯实中长期能力。

7、请问贵公司未来 5 年在新能源领域有什么布局

答：您好，公司旗下多个板块均在新能源领域有所布局。集装箱板块下，我们重点拓展能源和环保领域，聚焦电化学储能装备、风电和光伏装备等方面，拓展“集装箱+”在新能源领域的应用；中集安瑞科积极布局天然气、氢能相关产业链，同时化工环境分

部也持续为新能源行业提供电解液的保冷运输解决方案；循环载具业务板块，受益于新能源行业高速发展，公司新能源循环载具业务保持较快增长，新建一期生产基地已于 2022 年第三季度投产，随着产能的逐步释放，产能不足的问题将逐步改善。针对新能源汽车出口运输细分市场，集装箱运输支架持续投放市场；中集海工持续利用海工领域高端装备设计及建造优势，重点聚焦于海上风电装配及风电运维业务。同时，受益于国内新能源汽车出口的大幅增长，滚装船新建需求旺盛；中集车辆与主机厂联合发展、战略合作，推进新能源重卡在中短途运输、工程建设以及城市通行的应用，主要应用在其专用车上装产品和轻型厢式车厢产品。感谢您对公司的关注！

三、 其他

8、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

答：您好，本集团始终关注提高科技研发能力，制定中长期的发展战略以优化技术研发体系和平台，加快产品技术研发和现有产品升级换代，促进新产品、新技术、新工艺和装备的研究开发；同时不断完善创新成果的发掘、激励和推广机制，加快科技成果转化。2021 年，中集集团继续落实科技创新战略，在各板块的 20 余项重点产品上重点推动实施落地，系统梳理了未来 3-5 年集团产品与技术升级的方向，同步完善和优化科技创新体制机制，提升产品竞争力及企业盈利能力，助力实现集团有质增长的目标。中集积极发挥业务优势，助力国家战略、解决行业短板。中集助力西江水泥、LNG 运输方式革新，带动地方产业向可持续发展方向转型；中集安瑞科持续完善天然气储运装备全产业链布局，发力氢能储运装备，助力国家“双碳”战略；中集来福士大力开拓海上风电新能源装备产业发展，探索“绿色发展”之路；中集载具在各领域批量推进循环包装的使用，践行绿色循环经济理念；中集冷链参与广东省冷链骨干网建设，响应国家乡村振兴战略；中集物联开建全球最大的智能机器人停车场，助力粤港澳大湾区基础设施的互联互通。其中，“经海 1 号”网箱获烟台市第三届“市长杯”工业设计大赛金奖，“LNG 罐式集装箱高效智能储运技术及应用”成果的关键技术达到国际领先水平，中集天达齐格勒消防车荣获 4 项德国红点设计大奖，中集车辆联合交通部公路科学研究院研发的双挂汽车列车荣获“2021 年度绿色高效运输奖”。

	<p>9、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？</p> <p>答：您好。1) 中集集团非常重视 ESG 工作。目前中集集团以 ESG 为抓手，贯彻“以报告促运营改善”的工作方针，持续完善公司治理，建立可持续发展战略，围绕可持续发展重要性议题建立具体规划和目标，建立了中集 2025 绿色行动计划，建立“3060 双碳”专项工作，并依托 ESG 数据驱动管理改善，实现了从报告迈向管理。</p> <p>2) ESG 也为中集集团创造了可持续价值和带来新商机，通过科技创新解决客户和社会痛点，使得社会可持续发展的要求和企业商业发展紧密结合。此外，中集集团立足于装备制造业，结合国家战略发展方向，积极发挥物流及能源行业优势，致力于解决行业短板，梳理打造出了“冷链物流”、“清洁能源”、“绿水青山”、“乡村振兴”战略新兴业务组合，构建十四五时期成长新动能，为社会创造可持续价值。</p> <p>3) 中集集团连续 10 余年发布可持续发展报告，连续四次入选恒生 A 股可持续发展指数。ESG 评级是上市公司稳健经营、规范治理的价值体现，被认同在长期可能带来更好的经济回报，同时也意味着将受到更多投资者的青睐和更多资本的投入。理论上讲，良好的 ESG 评级对于公司的估值提升是有帮助的。</p> <p>10、加强二级市场股价的关注，做好市值管理工作，公司管理有哪些具体的举措？</p> <p>答：您好，感谢您的建议。公司会踏踏实实做好经营，争取以良好的业绩回报广大投资者；同时，公司一直高度重视投资者关系管理，我们将继续努力做好各项工作，与资本市场投资者积极沟通，积极传递公司价值，增进市场认同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 9 日