

证券代码：000039、299901

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：2022-040

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）         </p>
<p>参与人员</p>	<p>           海南飞恒私募基金管理有限公司      李国辰            深圳海富凌资本管理有限公司          陈  凌            银河证券股份有限公司                    伍小单            深圳市榕树投资管理有限公司          丁  煜            国元证券股份有限公司                  杨  森            华泰证券股份有限公司                  黄泳鑫            深圳市宏利创新投资管理有限公司      黎  颖            深圳恒荣产业资产管理                  黄永生            深圳市东方嘉益贸易有限公司          丁思武            深圳浙邦盛丰投资控股有限公司        戴勇军            Cyber Atlas Capital                      彭  博            和君集团                                    王果甸            海草投资                                    朱  婷            花生文化传播                              张锦超、肖槿浠、姜丹、赖冬梅、林晓燕、何美玉、张婷等         </p>
<p>时间</p>	<p>2022年12月9日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>中集集团总部</p>

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>中集集团董事会秘书            吴三强 中集安瑞科董事会秘书        钟颖鑫 中集车辆副总裁兼董事会秘书 毛弋 中集车辆投资者关系总监      陈婉婷</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>2022年12月9日（星期五），由华盛证券及远见·企业服务联合主办，花生文化全程承办的“走进上市公司”活动在中集集团总部进行，参加活动的上市公司包括中集集团、中集车辆以及中集安瑞科。上述会议不涉及应披露的重大信息。</p> <p><b>一、中集集团相关</b></p> <p><b>1、集装箱价格年内出现较大波动，中集集团的集装箱的生产情况如何？</b></p> <p>答：集装箱价格出现下滑属于正常波动，市场已经充分反应了过去的波动。2021年，中集集团集装箱制造业务收入约660亿人民币，占总营收30%多，中集目前是全球产销量第一的集装箱制造公司。2021年是集装箱业务的峰值，今年价格虽然有所回落，但集装箱业务在前三季度仍然保持历史较高的毛利率水平，盈利能力较好。</p> <p>从目前看，箱价下降速度远低于运价的下滑速度，这主要由于集装箱制造行业的市场格局变化促成的。</p> <p><b>2、中集集团的资本开支计划是什么样的，从财务预算的角度看，中集集团在各个业务板块上是怎么计划的？</b></p> <p>答：从集团层面来讲，板块自身有他们自己在战略上资源的匹配，集团更多的给一些资金支持，以及内部的协同。至于集团新增的资本开支主要还是投向新的产业，我们也一直在积极寻找，但是新的产业一定是围绕我们现有的主业及战略主题。</p> <p><b>3、上个月，证监会主席易会满在金融街论坛演讲时说，要建立中国特色的估值体系，尤其是要重塑国有企业估值，这个消息一出中字头的公司最近都涨得挺好，我想问一下，中集集团在接下来有哪些提升估值的举措？</b></p>

答：至于提升估值，很重要的一点就是把集团一些新业务做起来，加大力度推进新业务，比如储能、海工装备等。另外，就是通过资本运作提升旗下业务的盈利透明度，让资本市场把重要子公司的业务发展及盈利能力看的更清楚，其实更有利于分析师去分析中集集团整体的盈利能力。

#### 4、目前公司除了氢能源方面，在新能源的其他领域有哪些拓展？

答：（1）公司旗下多个板块均涉及新能源业务。

- 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；
- 集团循环载具业务不断增强新能源动力电池循环载具产品研发能力，今年以来中标多个新能源头部企业动力电池循环包装业务；
- 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体产品。

（2）围绕新能源的布局，公司均是将原有细分产业的技术、资源、经验优势赋能于新能源应用领域。同时，得益于公司相关多元化的布局，公司有能力强将各个业务板块协同起来，发挥顶层设计优势。

比如，公司为西江水泥船舶油改气提供的绿色物流方案，集合了旗下中集世联达、中集安瑞科、中集车辆等多家下属企业通力配合，从而提供能够覆盖船舶设计优化、LNG 动力包改进、燃料加注、船舶运营管理等全方位、一体化的系统解决方案，成为我们领先于竞争对手的优势。感谢您对公司的关注！

## 二、中集安瑞科相关

#### 5、中集安瑞科的氢能业务在四季度的订单及预期情况？

答：中集安瑞科是中集集团旗下能化板块的主要经营实体，公司在氢能业务领域已实现“制、储、运、加及应用”的全产业链布局。

中集安瑞科前三季度氢能业务实现营业收入约 2.7 亿元，新签订单约 4.3 亿元，截至到 9 月底的在手订单约为 2.7 亿元。中集安瑞科会在定期报告和季度营运数据中公布具体的订单数据，四季度氢能相关的订单数据将会在 2022 年全年业绩披露时公布。

目前，氢能业务链下游应用端的 III 型和 IV 型氢气瓶及供氢系统的新产线，以及上游制氢领域与鞍钢合作的焦炉煤气制 LNG 联产制氢项目均在稳步建设中。中集安瑞科多次为客户批量交付 III 型车载供氢系统，也在不断推进 IV 型氢气瓶的应用示范，已为香港首辆氢能巴士配备 IV 型车载供氢系统。此外，为榆林科创新城零碳分布式智慧能源中心示范项目提供多个氢能解决方案及相关核心设备。技术方面，中集安瑞科及中集集团已与浙江大学签约成立氢能技术联合研发中心，共同推动氢能行业技术进步和装备制造。

得益于发展氢能产业的政策支持，以及安瑞科的布局优势，预期未来氢能业务能够提速增长。

### 三、中集车辆相关

#### 6、中集车辆在海内外已经是行业龙头，目前表现如何？增长空间还大吗，有哪些新的产品和技术正在布局？

答：海外市场方面，2022 年 1-9 月，中集车辆海外市场表现强劲，海外市场销售车辆收入同比显著提升 81.41%。海外市场车辆销售的毛利率同比提升 3.58 个百分点，获得了经营质量的提升。

国内市场方面，根据中汽协数据，2019-2021 年期间，中集车辆半挂车在国内的市占率分别达 7.1%，10.2%，12.1%。连续 3 年位列全国第一，市占率持续提升。

国内方面，随着国内基建投资复苏、稳增长政策落地、阶段性减免收费公路货车通行费政策的推行，中国专用车市场呈回暖态势。中集车辆将在细分产品市场寻求机会与突破，继续扩大与主机厂在新能源专用车方面的联合开发和市场推广，把握新能源发展契

机，提升市场份额，巩固和扩大中集车辆的竞争优势。海外方面，北美市场有望继续延续需求强劲态势，中集车辆将积极抓住业务增长契机，巩固北美市场的经营表现；欧洲市场正经历能源危机挑战，能源价格高企推高生产成本，或对欧洲工业体系的稳定性造成冲击，中集车辆将凭借跨洋经营优势，积极应对能源与供应链危机，实现高质量稳定的生产和交付。

#### 7、展望未来，中集车辆的盈利水平有哪些可以提高的方面？

答：2022年1-9月份，中集车辆扣非归母净利润同比实现19.66%的提升，毛利率同比提升1.55个百分点，充分彰显了中集车辆的经营韧性，整体表现优于同业可比上市公司。中集车辆未来的盈利增长与价值可以概括如下：

第一、国内市场的营收下滑收窄，国内市场迎来拐点，单价与毛利率得到恢复，毛利率修复预期兑现。中国市场半挂车的市场占有率进一步扩大，灯塔先锋业务有望捕捉在全国统一大市场下产品更迭的契机。

第二、海外市场需求强劲，北美业务需求强劲的趋势延续，毛利率进一步提升。欧洲业务克服外部不确定性，实现有质量的发展。

第三、创新业务与新能源产品销量实现快速增长。2022年1-9月，中集车辆强冠业务集团积极研发新能源纯电动混凝土搅拌车，新能源混凝土搅拌车销量同比大幅增长100%；城市渣土车业务积极与主机厂开展联合发展战略，推出新能源创新产品，为客户探索创新解决方案；中集车辆位于西安及宝鸡工厂交付新能源城市渣土车同比显著增长312%；太字节业务集团聚焦战略客户，发力新能源领域，推出太字节KG氢能源冷藏车厢体等产品，太字节业务集团新能源产品销量增长100%。

第四、中集车辆抵御逆风能力增强，通过供应链管理、成本优化以及EPS数字化平台的建设，扩大了中集车辆的跨洋经营优势。

#### 8、请问可以具体介绍下中集车辆“灯塔制造网络”吗？“灯塔”工厂数字化建设目前对中集车辆的带来了哪些变化？

答：中集车辆是领先的全球半挂车和专用车高端制造企业。受益于高端制造体系 and 高质量发展的战略推动，过去六年，中集车辆已经建设了 22 家“灯塔”工厂，支撑了中集车辆在国内外业务的稳健发展。

“灯塔”工厂的特点如下：①使用高精度下料和成型设备。②使用自动化焊接或机器人焊接。③采用自动化程度高，VOCs 排放低的 KTL 电泳或 e-coating，以及机器人操控的粉末喷涂面漆系统。④采用节拍化的装配线。⑤采用数字化仓库。

为了更好发挥“灯塔”工厂的效能，更加灵活地支持跨洋运营和跨地区运营，中集车辆积极筹备“灯塔”工厂的升级版：“灯塔制造网络”。

产线建设方面：2020-2022 年，中集车辆完成建设高端生产中心，即 LTP 生产中心，包括了太字节江门产工厂、强冠芜湖不锈钢罐线及泰国 DS 工厂。同期，中集车辆亦搭建了高端制造网络，即 LoM 制造工厂，包括位于北美的 CIE 三条骨架车先锋制造线、CRTI 北极熊制造工厂以及冰川制造工厂，及位于欧洲的 SDC 英国 Southampton 先锋制造工厂和 Mansfield 制造工厂，LAG 的荷兰 Pijnacker 先锋制造工厂。在中国和亚洲，中集车辆完成了强冠业务集团的扬州水泥搅拌车制造工厂的升级，及太字节业务集团的制造工厂建设。

“灯塔制造网络”建成后，中集车辆的产能利用率有望提升，为产品市占率提升和抢抓市场复苏机遇提供了有利支持。未来，中集车辆将进一步发挥“灯塔制造网络”优势，持续建设高端制造体系，推动高质量发展。

#### 9、目前中集车辆对于新能源这块的布局有哪些？

答：在新能源产品创新方面，中集车辆积极研发新能源轻量化城市渣土车，产品采用超高强度耐磨钢，保障轻量化工艺的实现，以匹配新能源底盘，在轻量化、耐用、耐腐蚀以及载重能力拥有领先优势；同时，中集车辆推出纯电动矿卡，产品采用先进“ERS”技术，实现“重载下坡”能量回收，能耗节约率超过 85%，搭配线控底盘，实现长续航能力；在混凝土搅拌车方面，中集车辆以市场需求为导向，开发了多款新能源纯电动包括充电与换电型的混凝土搅拌车产品，以小容量的电池，提供搅拌罐的旋转动力，节能减排，降低成本；在城市配送车以及冷藏厢式车方面，中集车

	<p>辆积极联合主机厂开发新能源冷藏车，制定了新能源冷机的适配研发、智能互联模块研发和厢体产品模块研发的数字化升级，实现厢体上装底盘减重 1 吨以上。</p> <p>此外，中集车辆开拓新能源专用车的创新商业模式，探索形成以短途大宗物资及长途快递快运的双解决方案，发展标载电动重卡、全车轻量化方案、长寿命标载挂车、挂车轻量化方案、区域自动驾驶以及专线编队行驶等解决方案，使客户对产品的选购由价格转化为价值导向，与客户建立紧密的合作关系，形成以技术、业务和投资为一体的创新探索方向，占据在新能源商用车市场上的发展先机；基于产业协同的角度，中集车辆参与了新能源重卡上下游产业链的投资与整合，积极开拓与提升在清洁能源生产、新能源工程机械产品及重卡的研发力度。</p> <p>在“双碳”战略的引领下，中集车辆将持续提升产品模块技术与研发的投入，在轻量化、专业化、智能化与新能源领域积极布局。通过自身的研发来改善中国物流运输模式，助力中国物流运输的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 9 日