

证券代码：301559

证券简称：中集环科

中集安瑞环科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 _电话会议_	
活动参与人员	一、3月24日 8:30-9:30 电话会议 华泰证券股份有限公司 倪正洋 杨云逍 兴业证券股份有限公司 余小丽 花旗银行（中国）有限公司 王俊凯 东北证券股份有限公司 周兴武 中信建投证券股份有限公司 李长鸿 东吴证券股份有限公司 濮誉骁 国海证券股份有限公司 张钰莹 方正证券股份有限公司 赵 璐 西部证券股份有限公司 牛先智 招商基金管理有限公司 朱红裕 华商基金管理有限公司 蔡 峰 朱雀基金管理有限公司 许 可 西部利得基金管理有限公司 温震宇 上海趣时资产管理有限公司 滕春晓 上海混沌投资（集团）有限公司 黎晓楠 宁银理财有限责任公司 潘亚洲 国信证券股份有限公司 闵晓平	

	启明维创创业投资管理(上海)有限公司 刘 宏 上海卫宁私募基金管理有限公司 付诚成 粤港澳大湾区共同家园发展基金管理有限公司 陶雪纯 Pleiad Investment Advisors Limited 孫 洋 PRUDENCE INVESTMENT MANAEGEMENT (HONG KONG) LIMITED 张智斌 SEQUOIA CAPITAL LLP 闫慧辰 公司董事、总裁 季国祥 公司副总裁、首席财务官兼董事会秘书 张 毅 公司董事会办公室主任 王延民 二、3月24日 15:00-17:00 2024年度业绩说明会 公司董事、总裁 季国祥 公司副总裁、首席财务官兼董事会秘书 张 毅 公司独立董事 李士龙 保荐代表人 王 杰 中集环科 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 3 月 24 日
地点	一、3月24日 8:30-9:30 电话会议 中集环科会议室 二、3月24日 15:00-17:00 2024年度业绩说明会 公司通过价值在线（https://www.ir-online.cn/）采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	☐ 现场 ☒ 网上 ☒ 电话会议
交流内容及具体问答记录	一、3月24日 8:30-9:30 电话会议 公司基本情况介绍： 中集环科是中集集团旗下公司。本公司主要从事罐式集装箱

	行业的设计研发、生产制造和销售，是全球领先的液体、液化气体（常温）集装箱化物流装备制造企业和全生命周期服务商，并衍生出医疗设备部件业务。 2024 年，面对复杂多变的市场环境，公司始终坚持高质量发展主线，通过推进智能制造、数字化升级等举措，实现稳中求进，在新形势下夯实长期竞争力。 问题 1：公司对 25 年罐箱行业景气度，市场增速相比 2024 年的看法？ 答：2025 年，外部环境存在着极大的不确定性。2025 年两会提出，国家将实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策。宏观及行业层面仍充满不确定因素，2025 年公司力争在复杂环境下取得较好的业绩表现。 问题 2：2024 年毛利率下降。请介绍毛利率下降的原因。 答：2024 年与 23 年相比，标准罐箱与碳钢罐箱的毛利率有所下降，毛利率较同期分别下降 6.04%和 14.54%。 根据国际罐式集装箱组织 ITCO 数据统计，截至 2025 年 1 月，全球罐箱市场保有量达到 88.20 万台，2024 年新增造箱量 4.21 万台，新增造箱量同比下滑 25.58%。2024 年，我司标罐走势与罐箱行业保持一致，碳钢罐箱受下游行业影响较大。 汇率方面，2024 年 3 季度与 4 季度趋势走异，双向波动较大，2024 年三、四季度业绩影响较大。 问题 3：请介绍公司在手订单情况。 答：2024 年累计新签订单 29.94 亿元，同比减少 9.38%；截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单 9.37 亿元，同比减少 17.66%。 问题 4：公司罐箱市场占有率较高，竞争对手有哪些、公司的竞争优势？ 答：主要竞争对手为靖江亚泰与四方科技。我司拥有规模优势、品牌优势、范畴优势与协同优势。
--	---

	规模优势上，能够适时完成设备投资、产品升级、成本控制、协同生产并实现销售，满足客户的要求。 品牌优势上，历经 20 余年的高质量发展，我司成功搭建起行业供应链，大力培育了罐箱在国内的应用市场，所生产的罐箱经历了全生命周期的检验。 范畴优势上，公司致力于为客户提供罐式集装箱全生命周期的一站式解决方案和增值服务，罐箱产品涵盖标准液体罐箱、特种液体罐箱、气体罐箱、粉末罐箱等全系列，尺寸囊括 10 英尺、20 英尺、30 英尺、40 英尺、45 英尺、52 英尺等，产品线丰富。 协同优势上，公司从供应端已经打造稳定可靠、智能化的供应链体系，以产品质量、供货的稳定性与及时性，在供应链资源端和管理端形成了较强竞争优势。 问题 5：后续的派息率与资本开支计划？ 答：公司坚持以投资者为本，高度重视对投资者的合理投资回报，制定了《未来三年股东分红回报规划（2024 年-2026 年）》，“在满足前述现金分红条件情况下，公司每年以现金方式分配的利润不应低于当年实现的按照合并财务报表口径可分配利润或当年实现的母公司可分配利润中孰低的 50%”。2024 年，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.4 元，合计派发现金红利 2.64 亿元。 问题 6：罐箱目前下游的用途，细分行业？ 答：标准不锈钢液体罐箱通常指按照国际标准 20 英尺尺寸设计的通用不锈钢液体罐箱。相较于特种罐箱，标箱主要运输大宗化工品。 特种不锈钢液体罐箱是根据客户个性化需求，在尺寸、功能等方面进行特殊配置处理的不锈钢液体罐箱。尺寸方面，主要应客户需求，开发出超大容积铁路罐箱、方圆罐箱等，此类罐箱需求来源于区域化运输，如欧洲内陆运输、中国铁路运输等。功能方面，应客户要求，开发出专业化工品（电解液、电子级氢氟酸
--	--

等）运输罐箱、专业食品运输罐箱。

碳钢罐箱主要用于气体及粉末等特殊介质的储运，具有高强度、高耐腐蚀性、抗压性能优异、使用寿命长等比较优势。碳钢罐箱运输的主要产品包括制冷剂、高纯液氨等。

问题 7：深海科技与中集集团比较相关，南通作为海洋经济的一个市，这个与环科有关吗？

答：公司生产的罐式集装箱可用于公路、铁路、水路（含海洋）多场景运输。深海经济为新兴产业，罐箱会作为辅助装备参与，一定程度上也能助力其发展。

二、3 月 24 日 15:00-17:00 2024 年度业绩说明会

问题 1：去年医疗设备部件业务营收同比上升，未来公司在该领域的发展规划和战略布局是怎样的？是否会加大研发投入以拓展产品范围？

答：我们很高兴看到去年医疗装备的业务有了百分之十几的增长，实际上延续了过去几年的持续增长，基于此我们认为这也是大有可为的赛道，也计划在这个赛道上面有更大的作为，在产品的范围和规模上面会加大研发和投入。

问题 2：后市场业务稳步推进，能否详细介绍一下后市场业务的盈利模式以及未来的增长潜力？

答：后市场业务主要包括罐箱的清洗、维修、翻新、改造、堆存以及配件的销售，这个业务的主要特点是小而散，增长主要是靠多点布局，需要有一定的规模优势才能取得竞争优势，我们计划首先立足国内沿海化工产业的布局去做罐箱后市场的布局，逐渐扩大在欧洲的业务，开发在美国的业务。

问题 3：看到公司有多项研发项目，如高性能防波板罐箱研发、医药级罐箱研发等，这些项目预计对公司未来业绩的贡献有多大？

答：防波板为主流特种罐箱的设计结构之一，我们推出高性

	能防波板罐箱是希望用新一代的结构设计在这一块市场有更强的竞争力。医药级罐箱是涉及到医药品类运输的罐箱，为我司罐箱在化工、食品之外打开了新的应用领域。 问题 4：报告中提到公司的客户资源优势明显，目前与主要客户的合作是否稳定？未来是否有拓展新客户群体的计划？ 答:经过 20 多年的长期经营，我司已与各大客户建立起长期友好、互利互惠的合作关系。我们也在密切关注新兴市场的形成和相关领域客户的产生，我们也一直与新客户保持着良好沟通与友好合作。 问题 5：在人才培养和团队建设方面，2024 年开展了 150 余次分层分类的员工职能培训。这些培训对员工的留存率和工作效率提升有怎样的实际效果？ 答:我司秉承“以人为本，共同事业”的人力资源理念，长期坚持对员工的培训教育，希望员工与企业共同成长。我们很高兴能看到骨干团队始终保持着良好的稳定性。当然，员工工作效率得到了显著的提高，更重要的是，通过培训教育，员工的知识结构得到了升级，为企业未来数字化转型打下坚实的基础。 问题 6：面对宏观经济波动和行业竞争，公司将采取哪些措施强化核心竞争力？ 答:我们始终坚持深耕主业，稳步发展，建立长期可持续发展的竞争力。基于此，我们会坚持“精益创新、智改数转、罐通天下、绿色发展”的理念，持续推动精益改善、增强创新动能，大力投入数字化转型升级，与行业同仁一同推广罐箱应用，同时在实现“双碳”目标方面发力，为社会与环境做出应有的贡献。 问题 7：未来的市值管理目标是什么？有哪些具体的策略和措施来实现这些目标？ 答:公司十分重视市值管理工作，通过提升公司内在价值，以实现市值的稳健增长，为股东创造更大回报。公司坚持既定的分红策略，与股东共享发展成果。
--	---

	问题 8：公司在环境保护方面被评为国家级绿色工厂，在减少碳排放和污染物排放方面，未来还有哪些具体的目标和计划？ 答:2024 年公司所获得的工信部颁发的“国家级绿色工厂”认证，该奖项是对公司过往绿色制造方面的褒奖。我们将在此基础上，进一步加大节能减排技术的应用，如风光电、储能等。同时也将加大绿色供应链建设，为全球液态货物物流的绿色发展作出贡献。 问题 9：2024 年罐式集装箱市场需求下降，在当前市场环境下，是否有具体措施来提升罐式集装箱业务的市场份额和盈利能力？ 答:在精益、创新两头发力，精益使效率更高、产品质量更可靠、价格更有竞争力，创新使我司产品更有吸引力、拓展更广泛的应用场景，进一步扩大市场份额。 问题 10：公司交付应用于吨桶的智能监控系统数量超过 8000 套。请问这些智能监控系统的市场反馈如何？是否有计划将其拓展到其他产品领域？ 答:目前此产品为我司在智能监控系统的一个开端，客户总体反馈良好。我司将基于这一良好开端，进一步拓展在其他精细化学品和温控食品运输方面的应用，做大市场。 问题 11：过去一年公司在履行社会责任方面有哪些实际行动？ 答:公司始终不忘对社会公益的关注，积极履行社会责任，致力于社区服务，环境保护，知识传播，社会援助，慈善捐助，社团活动等各项社会公益事业。2024 年，组织公司党员、志愿者开展反诈和警惕贷款陷阱宣传，积极开展无偿献血、向社区捐款、捐赠物资等活动。 公司坚持诚信为本的价值理念，在做大做强业务的同时，加强员工核心价值观教育和人文关怀。6 月 13 日，标罐生产部员工勇救落水女孩。7 月 18 日，医疗装备生产部员工施救摔倒老人。两位员工的事迹获得了公司表彰和多家媒体关注
--	---

	及报道。 问题 12: 请问目前实施的食品运输环节的专车专用政策对公司是食品罐箱的销售有没有实际的增量销售 答: 食品运输环节的专车专用政策肯定会对食品罐箱的销售带来正面的效应。据公司内部统计, 食品罐箱在过去一年的销售占比较过去两年有所增长。 问题 13: 如何应对钢材价格波动带来的成本压力? 与供应商的合作是否有新的策略? 答: 我司定价机制为随行就市, 钢材价格波动可较好较快传递给下游客户。同时坚持以销定产, 跟单采购。供应商合作方面, 我司会加强与客户的沟通, 提高我们对市场走势的预判能力, 做好库存管理。 问题 14: 海外市场的拓展面临哪些挑战? 有什么应对策略来降低这些因素对海外业务营收的影响? 答: 公司主营业务为全球化业务, 海外业务收入占比较高。我们将进一步加大国内市场的开发力度, 做大整体营收。 问题 15: 公司目前一直处于破发状态, 请问会不会考虑回购股份 答: 公司目前没有回购计划, 请关注公司相关公告。 问题 16: 公司在行业内的品牌建设已取得一定成果, 未来如何进一步提升品牌影响力, 尤其是在新兴市场和新兴业务领域 答: 一方面, 进一步加大推广力度; 另一方面, 在适当的时候投入后市场服务网点, 更加贴近市场、接近客户, 增强客户粘性。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无