

一是立足主业,持续提升核心竞争力。公司深耕海内外市场渠道,积极拓宽应用场景,持续提升智能化、自动化水平,强化技术实力,推动产品向绿色化、智能化升级,不断增强核心竞争力。

二是研发创新,驱动新质生产力发展。公司持续引进高端技术人才与科技领军人才,优化研发团队结构,提升研发水平。2025年,公司整合充实的技术资源,成立了创新实验中心,进一步强化了创新研发能力,推动产品在新场景中的应用。

三是持续分红,积极回报广大投资者。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,2025年,公司向全体股东每股派发现金红利4.4元(含税),合计派发现金红利2.64亿元人民币(含税),占2024年度公司实现归属于上市公司股东的净利润的86.88%,已实施完毕。

四是完善法人治理结构,提升公司治理水平。2025年,董事会根据《公司法》《公司章程》及《董事会议事规则》的要求,充分发挥董事会的决策作用,共召开8次董事会会议,董事会审议的议案均获得通过。2025年,公司董事会召集并组织了3次股东会,会议的召开、表决及信息披露均符合国家有关法律、法规及监管部门的要求。公司始终秉持依法合规经营理念,严格依照法律、行政法规、部门规章,以及中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所的相关规定,不断提升公司规范运作水平,确保公司治理架构稳健运行。

五是优化信息披露质量,加强投资者沟通。公司严格按照法律法规及相关规定,构建并完善信息披露管理制度,在合规前提下信息披露做到真实、准确、完整、及时、公平。公司荣获深圳证券交易所2024-2025年度信息披露工作评价结果“A”级(优秀),中国上市公司协会2025年上市公司董事会办公室“优秀实践”案例。公司持续强化与投资者的沟通,为投资者搭建便捷沟通桥梁,增强市场信心。

六是不忘初心,积极践行社会责任。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。

第二部分：互动问答环节

问题 1：今年公司在国内市场会怎么发力？

答：公司已布局国内市场的营销团队，同时研发针对国内市场需求的罐箱产品。后市场业务方面，公司计划继续沿国内沿海化工产业的布局进行罐箱后市场业务布局。同时，进一步扩大罐箱智能化的应用与布局，助力中国化工罐箱物流在智能化、数字化方面引领全球。

问题 2：请介绍不同罐箱产品的用途？

答：公司主要产品包括全系列罐式集装箱，涵盖标准不锈钢液体罐箱、特种不锈钢液体罐箱、碳钢气体罐箱、碳钢粉末罐箱等。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 3：公司与同行业公司比较，有什么竞争优势？

答：公司拥有规模优势、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 4：年报显示募投项目不少还在建设中，什么时候能投产见效，这部分对业绩有多大拉动？

答：公司两个募投项目已经结项。公司将继续依照务实、求进的原则，有序推进各项募投项目。其中一方面为了做强主业，扩大特种罐箱产能，提升制造效率，提高智能制造水平，更好的满足客户需求；另一方面基于医疗行业市场需求的的良好势头，公司将积极布局该行业，扩大医疗业务产能，为公司业绩带来积极贡献。

问题 5：管理层有没有市值管理、提振信心的具体措施呢？

答：未来公司将继续以“质量回报双提升”行动精神为指引，以培育内在价值为核心，开展市值管理工作。一方面持续立足罐式集装箱主业，强化研发创新与智能制造水平，通过技术迭代、产品绿色智能化升级巩固行业龙头地位，同时完善法人治理结构与内控体系，提升公司规范运作质量；另一方面，公司将继续严格落实《未来三年股东分红回报规划（2024 年-2026 年）》，坚持现金分红优先原则，保障投资者合理回报，此外还将持续优化信息披露质量、加强投资者沟通互动，通过多渠道传递公司价值，以主业竞争力提升、治理规范完善、投资者回报稳定及市场沟通顺畅的综合举措，实现公司市值与内在价值的动态匹配。

问题 6：去年公司整体业绩下滑比较明显，请问最主要的原因是什么？

答：2025 年度，公司业绩与去年同期相比下滑，主要原因：2025 年，公司下游化工行业开工不足，罐式集装箱市场需求下降，行业竞争加剧，罐式集装箱价格和销量都有所下降，公司 2025 年营业收入同比下降。公司营业收入下滑，产能利用率不足，毛利率下降，叠加人民币升值因素影响，公司净利润大幅下降。公司后续将不断提升智能制造水平，深耕海内外市场渠道，持续努力巩固行业龙头地位，积极推动罐式集装箱在多式联运市场中的应用，提升盈利能力，积极回

报股东。

问题 7: 医疗业务的毛利率高, 未来规模能不能继续做大以提升公司整体盈利结构?

答: 感谢您的提问。公司持续看好该业务领域。一方面, 将会对现有产品进行产能扩张与自动化水平的提升; 另一方面, 公司将积极拓展其他产品的研发, 争取投入更多新产品, 持续深耕这一市场领域, 为公司整体业绩带来积极贡献。

问题 8: 公司选择南京作为后市场服务的新立足点的原因? 未来后市场服务有何拓展计划?

答: 2025 年 12 月, 公司设立了中集赛维罐箱服务(南京)有限公司。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, 需要有较大的规模优势才能取得竞争优势。未来, 公司计划继续沿国内沿海化工产业的布局进行罐箱后市场业务布局。

问题 9: 公司在股东回报、保护小股东权益方面, 有什么措施

答: 公司始终坚持“以投资者为本”的理念, 高度重视股东合理回报与中小股东权益保护, 将其作为公司治理的重要内容。在股东回报方面, 公司制定并严格执行了《未来三年(2024-2026 年)股东分红回报规划》。规划明确: 在满足现金分红条件的情况下, 公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的按照合并财务报表口径可分配利润或母公司可分配利润孰低的 50%。同时, 公司优先采用现金分红方式, 积极参与深交所“质量回报双提升”专项行动, 通过高质量发展持续为股东创造价值。2025 年度, 尽管行业面临一定压力, 公司董事会仍审议通过了利润分配预案: 以 600,000,000 股总股本为基数, 向全体股东每 10 股派发现金红利 1.65 元(含税), 合计派发现金红利约 0.99 亿元(含税), 占 2025 年度归属于上市公司股东净利润的 87.83%。这充分体现了公司现金流充足、重视回报的决心。未来, 我们将继续根据规划、结合经营情况和股东利益, 保持稳定、可持续的分红政策。在保护中小股东权益方面, 公司持续完善公司

治理结构：董事会设有 3 名独立董事，充分发挥监督作用，对关联交易等重大事项发表独立意见；强化审计委员会职能，确保内部控制有效运行；严格落实《公司章程》中中小股东单独计票制度，在股东会审议重大事项时，对中小股东表决单独计票并披露结果；公司通过业绩说明会、投资者调研、热线、邮件等多种方式加强与投资者的沟通，充分保障中小股东的合法权益。 公司有信心通过持续经营改善、规范治理和高质量回报，为全体股东特别是广大中小股东带来长期稳定价值。

问题 10：罐式集装箱是公司基本盘，怎么看待今年行业需求，会不会回暖？

答：感谢您的提问，也感谢您对公司核心罐箱业务的关注。罐箱是公司的基本盘和长期竞争优势所在，我们始终将其作为稳健经营的根基。截至 2025 年末，公司在手订单达 12.76 亿元，同比增长 36.27%，订单储备为公司业务后期发展提供较好保障。从长远来看，全球化工产业保持发展态势，全球供应链格局正加快向区域化、短链化、多元化转变，贸易形式的区域化转变会为罐式集装箱市场提供持续增长空间，罐箱市场呈现螺旋上升的态势，并不断向着更安全、更经济、更环保、更智能的绿色物流模式迈进。 公司将继续深耕主业，通过精益创新、智改数转，巩固行业地位。行业趋势仍受下游化工景气度等外部因素影响，我们将持续跟踪市场动态。

问题 11：医疗影像设备行业空间很大，公司在这块的长期定位是什么？

答：公司持续深耕这一业务领域。一方面，将会对现有产品进行产能扩张与自动化水平的提升；另一方面，公司将积极拓展其他产品的研发，争取投入更多新产品，为公司整体业绩带来积极贡献。

问题 12：后市场业务毛利率和回款情况怎么样？

答：公司提供罐式集装箱翻新、清洗、修理、改造等服务，满足罐箱后市场服务配套需求。这个业务的主要特点是小而散，增长主要是靠多点布局，需要有较大的规模优势才能取得竞争优势。该业务主

	<p>要以增强客户黏性、进一步做强主业为目的进行拓展。</p> <p>问题 13：请问公司在电解液、半导体这些新领域罐箱拓展的进展怎么样？</p> <p>答：随着新能源产业与半导体产业的发展，电解液及半导体行业用电子级化学品需求也逐渐增加。公司根据相关需求开发了专业罐箱、运输制冷系统以及对应的智能化感知系统，在过去几年内进行了应用并得到了客户的认可，为未来发展提供了良好基础，助力我国新能源及半导体产业发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</p>	<p>无</p>