

中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-13

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中期业绩会参加机构有： 花旗银行、长江证券、华泰证券、UBS、CLSA、中信证券、兴业证券、中金公司、招商证券、中信建投、国金证券、东吴证券、华鑫证券、国盛证券、方正证券、光大证券； 人保香港、中国人寿资管、华夏久盈资管、富国基金、汇丰晋信基金、麦格理资本、泓德基金、中国人寿养老保险、华夏未来资管、中国人寿养老保险、冠石资产、泰达宏利基金、煜德投资； 证券时报、光明日报、中国新闻社、南方日报、深圳特区报等。
时间	2026 年 8 月 31 日 15:00-16:00
地点	中集集团总部、路演中平台
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资深经理 巫 娜 中集集团投资者关系经理 韩晓娜
投资者关系活动主要内容介绍	2026 年中期业绩会主要交流内容包括： 一、整体经营业绩

1、请简述公司上半年经营业绩情况？

答：2026 年上半年，公司总营收 789 亿元，同比增长 3.7%；毛利率同比下降约 0.8 个百分点至 11.9%，主要受集装箱制造业务毛利率下行影响，但能源相关业务毛利率同比提升，其中海工业务提升幅度尤为显著，毛利率同比提升 10.1 个百分点至 20.9%；归母净利润 7.4 亿元，同比下降 42%，主要受集装箱制造业务业绩下行以及汇兑损失影响。若剔除汇兑影响因素，公司经营性表观净利润实现有质增长。

费用端，研发费用同比增加 31%至 15.6 亿元，研发占比同比提升 0.41 个百分点，主要系公司持续加大海工、绿色能源及 AIDC 等关键业务投入；同时，公司持续优化利息费用管理，期内净利息费用同比下降 2.2 亿元。

从季度环比看，第二季度各项经营指标已呈现大幅改善，盈利能力呈现扩张。第二季度营收环比增长 42%至人民币 462 亿元，净利润环比大增 133%至人民币 9.6 亿元，核心业务板块第二季度经营规模较第一季度均实现正向增长。

二、业务情况相关

2、今年上半年公司海洋工程板块订单新签强劲，净利润大幅增长，请问公司海工业务盈利提升的驱动因素，以及如何展望全年盈利？

答：2026 年上半年，公司海洋工程业务营收 79.35 亿元，毛利率同比提升 10.1 个百分点至 20.9%，主要得益于高质量项目订单逐渐结转以及交付效率、精益管理的持续提升。期内，海工分部净利润同比大增 155.5%至 7.18 亿元，盈利持续释放，成为集团盈利的主要贡献板块之一。

与此同时，上半年海工板块新增订单 32 亿美元，截至 6 月底累计在手订单 76.2 亿美元，创历史最高订单记录。其中，油气/非油气订单占比约为 6:4，高质量订单占比持续提升。依托高位订单储备和高效交付能力，对海工后续盈利能力的提升有较高保障。

	3、如何看待船舶及海工行业的扩产？与行业相比公司有何竞争优势？ 答：一方面，当前各类商船及海工装备的需求相较于过去十年显著提升，因此扩产在一定程度上也是为了满足客户需求；另一方面，就海工装备而言，尤其是高端 FPSO/FLNG/FPU 等大型浮式装置，其进入门槛较高，主要体现在：规模化的石化产业研发团队、长期交付经验与高端客户认可、大型船坞资源等，因此多数船厂难以切入核心领域。 公司的核心竞争优势一是覆盖前端的设计能力。当前，中集来福士已构建烟台、上海、深圳、瑞典、挪威等五个研究院，掌握 FPSO/FLNG、超深水平平台等高端技术，尤其是具备 FPSO 的 Feed 设计能力，这是其区别于其他船厂及中小型海工配套企业的核心优势。 二是全链 EPC 模式，我们提供“设计 + 采购 + 建造 + 运营”的全生命周期 EPC 总承包服务。这种模式不仅解决了客户的全流程需求，更通过模块化建造和极致的项目管理能力，将技术优势转化为交付效率与成本控制的综合竞争力，让客户愿意为技术和服 务支付溢价。 三是公司具备多年项目交付记录及总包实力。中集来福士于 2022 年获得巴西国油总包资质，今年年内又同时斩获 FPSO/FLNG 总包订单各 1 艘，为中国首家拥有双项目总包能力的海工企业 (EPCIC/EPC)，标志着中集来福士的建造交付能力得到海外主流客户的高度认可。 4、公司金融及资产管理分部盈利大幅改善，能否简要介绍钻井平台运营板块上半年的运行情况，说明平台新签约业务的相关情况，并更新平台处置工作的进展？ 答：从金融及资产管理分部来看（主要经营贡献为海工资产运营管理业务），上半年营业收入同比增长 88%至 17.10 亿元，净利润 1.67 亿元，同比扭亏为盈，主要是由于中集海工资产运营平台租约收入大幅提升和存量债务利息下降的影响。 具体平台运营方面，期内蓝鲸 1 号平台成功上租、多个钻井平台
--	--

	的续约涨价以及精细化管理带来的运营成本下降，海工资产运营平台经营利润向好；第六代半潜钻井平台“仙境烟台”新签约钻井合同，为营收增长注入动力；半潜式起重/生活支持平台 Blue Gretha 顺利抵达预定作业海域，开始为客户提供优质服务，同时，通过积极参与国际市场，集团旗下多座半潜钻井及生活平台等海工资产积极拓展新合同。 5、看到公司第二季度集装箱产销量环比回升，当前排产也比较旺盛，但公司上半年集装箱盈利仍然出现同比下降的原因？如何展望全年需求以及集装箱板块的业绩？ 答：今年上半年，受标箱价格同比下行及汇率影响，集装箱制造业务整体净利润出现同比下行。但进入第二季度以来，得益于集运需求的增长以及庞大保有量的替代更新，整体推动了行业新箱销量在第二季度企稳增长，目前整体订单已排产至 11 月份，同时价格环比也有所改善。 从全年整体来看，受去年高基数以及材料价格上行带来的成本压力影响，集装箱板块业绩相比去年仍旧有所承压。但集装箱板块培育的集装箱储能、模块化建筑、冷链、模块化数据中心等新兴业务，都处于积极布局和快速发展当中，将为集装箱板块贡献重要增量。 6、公司创新业务储能科技、模块化数据中心在报告期内的出货量、盈利能力及未来展望如何？ 答：储能方面，公司业务范围涵盖储能系统产品设计、ODM Plus、能源运营、业务延伸服务，涉及源网侧储能、工商业储能、近零碳园区、光储直柔、V2G 移动储能等应用场景。期内，本集团储能业务已交付超过 60GWh 储能装备，持续深耕系统全集成核心能力，高标准完成在手订单交付，并积极拓展多元场景应用，持续探索价值增长新路径。 模块化数据中心方面，公司主要为全球算力提供涵盖设计、建造、运输、交付的一体化“开箱即用”解决方案，产品聚焦于计算机房及供配电、预冷、柴发三大全预制功能模块。报告期内，模块
--	---

化数据中心业务呈现爆发式增长，在手订单饱满。新签方面，上半年新增约 200MW 云计算、AI 算力数据中心订单；交付方面，公司同时为超过 300MW 的云计算、AI 算力的客户提供预制化数据中心的技术服务与制造交付，上半年营收同比大增超 5 倍。

7、公司在 AIDC 的集成业务端与其他同类型公司有何竞争优势？

答：我们的优势一是设计适配能力。不同地区的地理环境、电网稳定性及气候温度差异巨大，设计须因地制宜，在满足客户需求与降低整体能耗之间寻求最优解。中集经过长期积累，掌握针对全球场景的适配性设计方案，构成我们设计能力的核心 Know-How。

第二是丰富的项目交付经验。AIDC 现场施工极为复杂，涉及大量模块衔接与预留预埋，是系统性工程。中集在十余年的实践中积累了丰富的项目经验，在东南亚、欧洲等全球范围内都拥有深厚的项目经验，确保交付的可靠性与效率。

第三是中集具备端到端一体化服务能力。我们打通了从设计、制造、物流到最终交付全链条，既能实现规模化生产制造、提供包含冷却、消防、备用发电等模块的预制化工业载体，又能凭借集团协同的物流服务能力解决全球范围内交付等痛点。一体化全链条服务能力能显著缩短交付周期，帮助客户抢占市场先机，这也构成我们的核心优势之一。但需注意的是，目前模块化数据中心业务占集团 2026 年上半年总体营收的比例不足 3%，投资者需注意投资风险。

三、资本运作相关

8、看到公司上半年也有回购公司 H 股，同时也提议注销 2024 年回购的 A 股库存股，目前看来公司还有 1.7 亿港币的回购额度，预计怎么开展？是否会考虑开展 A 股的回购？

答：为继续提振股东信心，公司于 2026 年 7 月公告了 2026 年回购部分 H 股股份方案，拟回购金额不超过 1.73 亿港元。目前公司暂未制定 A 股回购的相关计划。后续公司将综合考虑市场整体环

	境、公司股价走势、资金状况及业务发展规划等多方面因素，在符合监管规则及回购方案要求的前提下，灵活、审慎地开展回购操作，相关进展会严格按照监管要求及时履行信息披露义务。 公司始终高度重视股东回报，根据公司 8 月 28 日的最新公告，公司拟变更 2023 年回购 A 股股份用途并注销暨减少注册资本公告，即注销 2,465 万 A 股库存股，以增厚股东价值。除此之外，公司也通过持续稳定的现金分红政策、扎实经营提升核心盈利能力等多种方式，努力为股东创造长期价值。未来若有相关回购安排，公司会严格按照法律法规要求，及时履行审议程序及信息披露义务。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 2 日