

## 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：2026-05

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	部分股东代表、证券分析师以及媒体记者等
时间	2026 年 3 月 27 日 15:00-16:30
地点	中集集团总部、路演中及易董等线上平台
上市公司接待人员姓名	中集集团董事长                      麦伯良先生 中集集团总裁                          高翔先生 中集集团副总裁兼财务总监        曾邗先生 中集集团董事会秘书                吴三强先生 中集集团独立非执行董事          张光华先生 中集集团独立非执行董事          王桂坝先生 中集集团独立非执行董事          谢家伟女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>2025 年年度业绩说明会主要交流内容包括：</b>  <b>一、业务情况相关</b>  1、公司 2025 年海工业务盈利实现大幅提升，请问集团在海工板块的核心竞争力打造上有哪些关键举措？2026 年中集来福士在接单和盈利规划如何？

答：公司海工板块核心战略是聚焦高端装备，避免内卷，不做低端产品。我们坚持在技术研发和全产业链解决方案上做厚护城河，一是持续投入前端设计能力，二是公司具备大型 FPSO 从设计、建造、调试到交付及供应链管理的全流程能力，全球只有少数几家企业能够做到。

订单方面，我们目前的核心产品线聚焦 FPSO、FLNG、FPU 等深远海大型油气加工装备，同时也会接一些风电船、集装箱船等非核心产品，用于部分基地产能富余时的补充。当前海工高端装备行业处于景气上行周期，公司截至 2025 年末累计在手订单价值 50.9 亿美元，订单较为饱满，公司也正在规划海工产能扩展，预期未来几年海工板块的盈利和规模将得到进一步释放。

**2、过去一年，集团在钻井平台方面也取得了不错的减亏进展，能否介绍一下相关项目的运营情况？2026 年及中长期在钻井平台的经营规划和盈利预期方面有哪些指引？**

答：钻井平台产业目前也处于景气度回升的阶段。2025 年，我们持续发挥现有项目经验和业务能力，提高资产上租率，同时，上租半潜钻井平台及自升式钻井平台的平均日费率均实现同比增长。

未来，我们将继续推动优化结构、提升效率、盘活存量。一是提升核心钻井平台的出租率、提高费率；二是调整内部结构，对老旧、低效的钻井平台进行升级改造或择机处置；三是压低财务成本，推动存量资产平台向更好的方向发展。

**3、公司模块化数据中心业务在技术、订单和客户合作上有稳步推进，请问该业务相比传统 IDC 核心优势是什么？2026 年在产能规划和市场拓展方面有哪些具体目标？**

答：公司聚焦于能够在工厂内实现大规模高度集成的模块化数据中心产品。我们的优势一是集成度高，可集成服务器、冷却、消防、备用发电等模块，工厂完成度达到 80%以上；二是中集传统的规模化生产优势，能够高质量完成生产交付；三是中集能够实现在全球范围内落地大规模、以及高端的产品项目，能做到这点

的企业是不多的。

目前公司的模块化数据中心业务正同时为超过 300MW 的行业客户提供预制化数据中心的技术与制造交付服务。产能规划上，我们也迅速反应，正在积极部署产能扩张，同时加强人才、技术研发团队建设。

#### 4、从中长期来看，集装箱行业需求是否与过往的周期有较大变化？

答：集装箱的短期需求受地缘冲突、运河堵塞等突发事件影响较大。今年以来，受地缘因素影响，集装箱需求和价格有所回升。长期来看，集装箱仍是世界贸易最重要和先进的工具，全球贸易虽增长放缓但仍保持增长，带动集装箱长期新增需求量增长，叠加集装箱的更新替代，长期来看我们对集装箱行业需求充满信心。

公司集装箱业务自 1996 年做到全球产销量第一，并一直保持领先，竞争优势稳固。中集是全球唯一一家能够提供全品类集装箱并拥有自主知识产权的企业，交付覆盖率也是最完善的，我们的核心能力之一是灵活应变，因此能够对短期波动进行快速反应，及时应对市场变化。

#### 5、当前中集安瑞科在绿色甲醇的项目经营情况如何？2026 年有何新的规划？远期有何规划？

答：公司位于湛江的绿色甲醇一期项目已于 2025 年 12 月投产，在春节前已经生产了 3000 吨绿甲，并成功助力香港、深圳盐田港、韩国蔚山港等地实现加注落地。今年还将继续稳定生产，希望产能利用率实现 80%以上的目标。

规划方面，第一，中集安瑞科正积极推进整个产业链建设。当前中集安瑞科的主要客户还是以大型航运公司为主，但公司也与燃料加注运营商、生物医药等多领域客户签署战略合作，拓展绿色甲醇的应用场景，并切实推进绿色甲醇加注生态打造；

第二，持续加强绿甲的技术研发。我们的湛江绿甲项目采用全生物质制取的路径，是国内首个规模量产的生物质绿色甲醇。公司

将继续深入绿甲关键装备和工艺流程的技术创新研发。

第三，公司也在积极布局产能。目前已规划湛江二期项目，此外我们也与大唐海南签署战略合作协议，拟在海南儋州合作落地绿色甲醇项目，加强产能构建。

## 二、财务及资本运作相关

**6、2025 年公司经营现金流大幅改善，能否请公司介绍对于未来现金流管理的安排？**

答：集团一直高度重视现金流的管理，实现有现金流的利润是我们高质量发展的目标之一。日常管控中，我们通过应收账款回收、存货管控与应付节奏管理的闭环优化，在 2025 年取得了比较好的效果。2025 年，我们整体经营活动产生的现金流量净额大幅增长 99.9%至 185 亿元，处于历史第二高，这也帮助我们更好地去优化债务结构，并为集团的资本性投入奠定良好基础。后续我们仍将持续管控现金流表现，推动实现集团的高质量发展。

**7、2025 年公司 A 股和 H 股市值整体涨幅明显，想请问公司对于 A/H 股的市值管理思路是什么？有何目标？**

答：我们整体的原则还是希望市场价值能够充分、真实地反应中集集团的内在价值。当前公司整体市值尚未充分反映旗下主要业务以及新兴业务的成长潜力。希望未来市场能够更深入地认识到，中集已经从一家周期性鲜明的制造企业，向一家具备强大现金流、拥有多项高科技成长业务的工业集团进行了深刻蜕变，这也是我们开展市值管理的核心思路。

## 三、战略发展

**8、中集从最早的集装箱，孵化出中集车辆、安瑞科两大 10 亿级别的业务板块，2025 年海工业务净利润也突破 10 亿。而随着数据中心快速增长的行业规模，也有望支撑一个相对高体量利润级别的公司。想请问中集集团的创新机制、以及对集团下一阶段的**

	<p><b>构想是什么？</b></p> <p>答：公司核心机制是以人为本的共同事业机制，团队工作成效与公司成长紧密挂钩，形成风雨同舟的文化，能聚集人才并鼓励创新。</p> <p>对于下一阶段，公司也在积极培育第二成长业务曲线，包括模块化数据中心、储能、冷链等等。公司将坚定不移走高端化、数智化、绿色化路线，聚焦商品供应链所需要的物流装备及服务、能源供应链所需要的装备及服务、数字基建三大核心赛道，持续孵化新质生产力，实现从“装备制造商”向全球领先的高端装备与综合解决方案提供商升级，成为高质量、受人尊敬的世界一流企业。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年3月30日