

证券代码：000039.SZ、02039.HK

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：2020001

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信建投交通运输行业首席分析师 韩军 中信建投机械行业分析师 韩非
时间	2022年5月19日 16:00-17:00
地点	中集集团总部
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高级经理 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	一、主要业务板块类 1、2021年至今，集装箱的运价走势如何？集装箱量价提升的驱动因素是什么？ 答： 从业内权威咨询机构德鲁里发布的数据来看，集装箱运价指数从2021年3月份的5000（US\$/40ft）一路上涨，到21年9月份超过10000，创下历史高点；随后保持在9000上方小幅波动。进入2022年，集装箱运价指数有所回调，4月份的运价指数约为8000左右，但整体来看仍处于历史高位。运价从前期高位下滑的原因一方面是由于1季度为集运行业的相对淡季，另一方面由于上海

疫情使得上海港的货运需求不足。近期，随着上海逐步放开复工复产，需求有一定程度的回暖，上海前往洛杉矶港口的集装箱运价亦有企稳回升的趋势。

2021 年度集装箱量价提升的驱动因素，一是去年全球经济的快速复苏，带动贸易量的强劲增长，航运市场景气度较高；另一方面，全球供应链拥堵造成空箱回流速度缓慢。

2、2022 年集装箱量价走势展望？

答：2021 年为不平凡的一年，步入 2022 年，集装箱干箱的销量及价格都有所回调，但是预期整体处于历史平均水平以上，年初地缘政治事件及疫情之前，行业内权威的咨询机构德鲁里预计集装箱制造业全年产量会接近 400 万 TEU，价格维持在较高的水平。但由于年初全球地缘政治、部分城市疫情反复，可能会对市场需求带来一定的临时性冲击。

目前，随着国内疫情缓解，随着疫情逐步得到控制，外贸需求以及集运市场已经出现部分回暖。

3、公司在 LNG 领域的布局以及俄乌战争的影响？

答：当前，本集团旗下中集安瑞科的天然气业务涵盖了陆上和水上天然气产业链，是为数不多的核心设备较为齐全的供应商之一。LNG 方面，中集安瑞科主要提供 LNG 陆上装备（例如 LNG 调峰储罐、LNG 槽车、LNG 罐箱、LNG 车用瓶、LNG 小罐、液化工厂/井口撬装设备）及 LNG 水上装备（例如中小型 LNG 运输船及 LNG 加注船等）。

从俄乌局势来看，因为欧洲比较多的还是以管道气来运输，现在受俄乌战争影响会开始考虑从其他地方来拓展气源，比如中东、美国等，从而会产生对液化气船等海上 LNG 运输装备的需求，同时对于 LNG 接收站以及 LNG 储运装备的需求也会提升，对公司有利好影响。

4、公司道路运输车辆板块海外业务快速增长的原因和经营亮点是什么？

答：2022 年一季度，受益于海外零售消费额、公路货运价格保持高位的刺激，中集车辆海外市场销量与收入呈现稳健增长态势。

北美市场方面，凭借跨洋经营优势，车辆板块积极落实北美业务的战略举措，发挥全球资源整合优势，通过集中采购以及数字化全球供应链管理，把控全球物流配送成本，优化本地生产制造布局，积极捕捉业务增长契机。2022 年一季度，中集车辆北美市场的半挂车需求持续释放，北美业务获得亮眼增长，收入同比大幅提升 108.8%。欧洲市场方面，主要半挂车市场经济持续回暖，延续温和复苏态势，但在全球地缘冲突影响下，欧洲业务发展危中有机，销量与收入稳步提升。车辆业务将践行欧洲业务战略计划，积极把握市场先机。

在疫情常态化背景下，海外半挂车市场的需求复苏明显。美国半挂车和物流运输装备市场复苏，2022 年北美市场的半挂车需求向好。欧洲方面，受通胀影响，加之疫情反复，多种宏观因素或将持续影响全球供应链，市场供需矛盾将持续存在，欧洲市场半挂车的供应链与生产制造能力面临新的挑战，行业将加速洗牌，市场集中度有望提升。

5、未来物流行业竞争是较为激烈的，公司对于物流领域的发展是如何考虑的？

答：中集的物流服务业务聚焦多式联运战略，以“装备+科技”核心，进一步深耕全球主要航线，延伸服务链条，加强国际目的港属地服务能力布局，加大与铁路的合资合作，同时适度构建运力，全面提升控货能力，并在冷链、工程项目、能源化工等专业物流领域加速布局。

区别于市场上的传统货代，我们具备自揽货能力和控箱能力的竞争优势，这不仅意味着我们拥有自己的货源客户，同时能够使货物在物流网络中快速高效地流转。目前多式联运业务占我们物流业务的比重较大，中集集团的物流模式得到了越来越多客户的青睐和合作，近两年发展非常快，未来将保持较高速度增长。

6、公司一季度海工业务发展情况怎么样？

答：2022 年 1 季度，伴随油价上涨，公司在海工分部和租赁方面都取得重大进展。

- **海工分部：**1 季度，海洋工程业务新增生效订单 4.94 亿美元（包括海上风电及清洁能源 1.88 亿美元，滚装船 2.49 亿美元，其他各类合同共计 0.57 亿美元），对比去年同期 3.2 亿

美金实现 54.4%的增长；累计持有在手订单价值 22 亿美元，相比去年同期 10 亿美金实现 120%的增长。

- **租赁方面：**总体有租约在手的为 9 座，其中 1 座自升式钻井平台为 1 季度新签约，预计 8 月份开始履约。

二、新兴业务布局

7、中集集团氢能战略业务规划和布局是怎样的？氢能业务在中集集团中的战略位置如何？

答：2022 年，依托在清洁能源领域的客户和资源优势，公司持续推进在氢能全产业链制储、运、加+应用各细分领域关键装备和服务的布局，并积极探讨制氢相关领域的机会。制氢方面，除了与鞍钢合作启动焦炉煤气联产制氢，未来将积极探索海上制氢相关业务。中游储运方面，公司拥有液氢储罐、液氢运输车等核心装备的研发和生产能力，最新研发的液氢罐箱填补了国内液氢储运产品的空白。同时，公司也在积极打造加氢站的 EPC 工程。下游应用方面，中集正积极探索和布局多元化应用场景中的机会，如氢能商用车、氢电储能系统等。在交通领域，氢能商用车有望成为我国氢燃料电池汽车领域的新蓝海，中集旗下车辆等各相关企业均在积极研发氢能搅拌车、渣土车、摆渡车等各类氢能商用车及物流装备。

目前中集集团打造出“冷链物流”、“清洁能源”、“绿水青山”、“乡村振兴”新兴战略业务组合。其中“清洁能源”的布局就包括氢能、海上风电、储能等赛道组合，是集团的首要布局战略之一。

8、公司目前的 IV 型储氢瓶建设进展如何？设计产能多少？

答：公司 IV 型储氢瓶产线正在加快建设落地。公司旗下安瑞科与 Hexagon Purus 的氢能合资公司中集合斯康已于今年 3 月与河北省石家庄市栾城区政府签订投资入驻协议，在石家庄开建氢气瓶生产线，产线最终设计产能为 10 万只。产品组合将包括用于公路车辆、铁路和船舶应用的氢气瓶及供氢系统。本次石家庄工厂主要建设新的复合材料氢气瓶、供氢系统以及用于交通领域的氢气瓶的生产线，未来将具备 III 型和 IV 型氢气瓶的生产和系统组

装能力，致力于成为面向中国和东南亚市场的 35Mpa 及以上（含 70Mpa）的复合高压氢气瓶的高度自动化生产设施的标杆。

9、集团的冷链物流业务主体主要涉及旗下的哪个子公司？

答：受益于集团较强的整合能力和协同能力，冷链物流业务主要是团体作战的形式，主要产品涵盖了海运冷藏箱、冷藏半挂车、冷藏厢式车、航空冷箱、跨境水果冷链运输服务、疫苗运输等，涉及到公司旗下的中集集装箱、中集车辆、中集世联达、中集冷云等子公司，是集团各个板块协同配合形成的一个战略组合业务。

10、冷链物流未来的发展趋势如何？中集集团在冷链上的布局 and 优势？

答：2021 年 11 月，国务院办公厅印发《“十四五”冷链物流发展规划》，是我国冷链物流领域第一份五年规划，首次从构建新发展格局的战略层面，对建设现代冷链物流体系作出全方位、系统性部署，提出一系列务实、可操作、可落地的具体举措，具有重要意义。冷链物流迎来了全面、高质量发展黄金期。

本集团冷链业务主要布局冷链装备制造及冷链物流服务，并加大战略投资布局，目前在冷箱、冷车、移动冷库等领域具备竞争优势，冷箱及冷藏车销量排名前列。（1）冷链装备方面：移动冷库业务持续发力，与广东天业冷链（广东供销）围绕田头冷链体系建设，达成战略合作，共同开展广东省农产品田头预冷、速冻、暂存的试点和推广工作，荔枝预冷项目取得成功；在疫苗运输领域，中集冷云 2021 年 7 月中标“武汉生物制品研究所新冠疫苗出口温控包装设备项目”，8 月首批出口海外的“武汉造”新冠疫苗冷链包装完毕，本次出口的新冠疫苗所使用的温控包装设备为中集冷云研发制造。（2）冷链服务方面：本集团持续拓展医药和生鲜领域的专业服务。中集冷云先后为 6 大国内的新冠疫苗生产企业提供冷链运输服务，包括冷链包装设计、装箱、内陆运输、机场报关、机场操作等一站式服务。在生鲜冷链方面，物流业务已为多家大型进口果蔬商及进口电商平台提供东南亚进口冷链业务，同时积极布局生鲜出口业务，覆盖多样化产品服务体系，结合集团装备优势，积极研发生鲜品种特种冷箱，进一步降低生鲜在运输途中的损耗，更加节能环保，跨境生鲜运输多式联运业务收入再创新高。

11、公司去年在新冠疫苗运输上大概有多少业务量？

答：2021 年，中集冷云为国内各大新冠试剂生产厂家提供了约 6 亿份新冠试剂的低温冷链运输；为国内知名新冠疫苗生产企业提供新冠疫苗出口冷链箱，共出口新冠疫苗约 3 亿支，先后为菲律宾、泰国等 40 多个国家完成新冠出口项目。

12、海上风电业务主要有哪些产品？

答：公司海上风电业务的主要产品包括海上风电安装船，同时亦为海上风场提供导管架、升压站等设备。其中，海上风电安装船作为高端海工装备，能够体现中集海工的核心竞争力。今年 5 月，由中集来福士为上海博强重工集团有限公司自主设计建造的首艘“3060”系列 2200T 自升式风电安装船开建，甲板可变载荷满足装载 4 套 12MW 级或 8 套 8MW 级风电机组需求，设计标准满足中国海域、欧洲北海及东南亚海域作业需求，入级中国船级社。

13、公司在油改气方面的进展规划如何？

答：从市场规模来看，公司规划未来在珠江流域陆续投入 300-500 艘 LNG 动力系统的新船，同时帮助存量散装运输船进行改造。目前进度还是比较乐观的，一方面，资金障碍已经清除，主要来自政策对改装及购置方面的资金支持，广东省和地级市都有配套的补贴可供船东以较低的资金成本去实现动力包改装。另一方面，船舶油改气具备很多优势，比如 LNG 燃料成本相比柴油较低、气化时冷能释放不需额外的空调安装、闸口排队时可以优先通过等。所以目前西江“油改气”的动力还是很充足的，整体是一个加速的状态。

从广东省 LNG 改造项目开始到今年 4 月份，中集安瑞科已累计拿下 112 条订单，订单金额约 4 亿人民币左右。

三、其他

14、面临国内个别地区疫情反复，中集集团在经营上有什么优势？

答：中集集团持续致力于业务的合理多元化和全球化的布局，生产基地遍及亚洲、欧洲、北美、澳洲，业务网络覆盖全球主要国

	<p>家和地区。其中，集装箱产业持续保持全球行业领先地位，道路运输车辆、能源/化工/液态食品装备以及海工业务也形成了较强的竞争力。卓有成效的多元化和全球化业务布局有效地抵御了近年来全球市场周期波动和单个地区不稳定性对本集团业绩的影响，从而使我们的业务能够保持稳健地发展。</p> <p>15、公司资产负债率进一步降低的原因是什么？</p> <p>答：首先，公司近几年在做一些产业的出表，包括产城、融资租赁（进行中）等业务。第二，近年来我们也在持续地引入战略投资者，比如中集车辆增发、循环载具业务引入战略投资者等，也进一步降低了公司地负债率。但最核心的因素还是公司经营质量的充分改善和盈利能力的增强，带来现金流营运能力的增强。未来负债率可能会有进一步降低的机会，但总体来看，在制造行业中公司资产负债率维持在 60%多是比较合理的。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 5 月 19 日