



证券代码：000039、299901

证券简称：中集集团、中集H代

中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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	2023年3月29日 16:00-17:30
地点	中集集团总部、路演中及富途、同花顺、东方财富、华盛通等线上平台
上市公司接待人员姓名	中集集团董事长兼CEO 麦伯良先生 中集集团总裁 高翔先生 中集集团副总裁兼CFO 曾邗先生 中集集团董事会秘书 吴三强先生
投资者关系活动主要内容介绍	业绩发布会主要包括： 一、 能源业务相关 1、公司提及对新能源的全面布局，未来是否有发展目标将该收入或者利润占比提升至某一水平？ 答：2022年，从纯能源相关的业务口径来看，包括安瑞科旗下的清洁能源业务、海工业务、储能业务，中集能源类收入规模超

过 180 亿，占比达到 13%。未来，集团会持续加大对能源行业的布局，除了现有的油气业务布局，新能源业务方面围绕天然气、氢能、绿色甲醇、以及储能、核能、海上风电等领域重点布局。在去年中集集团投产四十周年庆典上，我们宣布了未来五年战略发展蓝图构想，今年年内发布具体内容的时候，会再和各位介绍。

2、如何看待安瑞科三大业务板块的经营环境？

答：

● **清洁能源业务：**2022 年有小幅下降，主要是受能源市场，特别是天然气市场波动较大，2022 年 LNG\LPG 价格高位运行，燃料等终端需求下降，对我们的运输与终端装备收入带来一定影响。但由于我们在天然气全产业链都有布局，中上游端的收入增幅还是不错的。所以相较处于单一环节的同业公司，我们 2022 年的经营业绩表现稳健。展望来看，23 年预期中国天然气消费量增幅 7%-9%，清洁能源运输的终端装备需求都会有所提升，这在我们近期的订单中也都有体现。

特别地，我们正在积极打造“一罐到底”的运输模式，近期中集安瑞科发起的由加拿大采购的 LNG 货物通过 LNG 罐箱多式联运方式正式到达深圳盐田港，标志着中集安瑞科发起的“加拿大—中国华南区 LNG 罐箱多式联运”价值链成功打通。这意味着我们通过 LNG 罐箱能够让一些地区的中小气田发挥作用，一方面，可以让中小气田的富余需求走向全球，作为大气田的一个有效补充；另一方面可以为没有管道、大码头的地区输送天然气，这也是未来的一大亮点。

除了天然气，甲醇也是重要发展方向，会是未来主流之一。中国每年秸秆产量有 9 亿吨，而秸秆是气化制生物质甲醇的核心原材料，中集也在积极进行绿色甲醇开发的终端调试，希望未来在生产绿甲储运加的过程中担当主要角色；氢能方面，2022 年氢能业务收入达到 4.4 亿元人民币，同比增长 152%，中集安瑞科进一步完善在氢能产业链的培育，预计 23 年会保持高位增长。

● **化工环境：**2022 年标准化工罐箱维持高景气度，销量录得大幅增长。去年中集环科继续维持全球第一的市占率。由于化工罐

箱已经连续两年高增长，我们预计 23 年标准化工罐箱会有小幅回调，主要是因为去年产量基数较大。但随着中国储能、半导体行业发展，未来还是会带来较大的增幅。同时，安瑞科在后市场服务方面也将进一步成长。

● **液态食品：**过去公司液态食品业务主要集中在啤酒及海外烈性酒等领域，啤酒类的收入占比能达到 90%左右。到 2022 年，啤酒类占比下降到了 70%左右。未来，我们还会继续打造除啤酒之外的酒类酿造设备产品，向威士忌、白酒等领域持续拓展，同时，加大对非酒类装备，如气泡水、制药等领域的拓展，区域布局将会在北美和南美加大力度。

手持订单方面，截止 2022 年 12 月底中集安瑞科在手订单达 176 亿，同比增长 18%；其中，能源分部订单达 108 亿元，化工环境分部在手订单 24.8 亿元，液态食品 42.9 亿元。综合来看，安瑞科会保持一个稳健的增长。

3、公司的氢能业务布局情况如何？

答：公司已经实现氢能产业的制、储、运、加全产业链布局。终端应用方面我们与挪威 Hexagon Purus 合作的 IV 型储氢瓶会在明年批量生产，氢能运输车我们也保持了不错的市场占有率，并且液氢运输车还在开发中；加氢站方面，公司在积极打造加氢站的 EPC 工程。2022 年子公司中集安瑞科中标多个加氢站项目，具备提供加氢站全套自研装备的能力，例如压缩机、储氢罐、加氢机等核心装备。我们同时也在往制氢端延伸，如电解槽、焦炉尾气制氢，我们与鞍钢联手探索的焦炉气制 LNG 联产氢气项目预计今年能够建成，可以实现同时生产天然气和氢气，后续二期项目完成后氢气产量可达 3 万吨。

4、公司在 2022 年年报中首次明确提及了集装箱储能业务布局电化学储能领域，目前该业务的情况和发展方向是否可以多介绍一下？

答：2022 年底，集装箱板块已经成立了储能科技公司。公司计划将旗下涉及到储能业务的公司做整体整合，为后续的业务发展

做好铺路及规划。公司储能业务发展迅速。2022 年储能业务收入规模再创新高，成长性可期。

具体来看，公司的储能业务最开始从提供 20 英尺、40 英尺的集装箱，现在不断朝集成度更高的方向发展，具备全集成储能系统产品的能力，为储能下游客户提供储能系统产品，已经有批次交付的记录。我们的储能产品主要在表前储能，2023 年将继续发力发电侧、电网侧、用户侧储能产品，同时不断提升集成程度。

5、我们从公司公众号看到公司与海外风机厂商维斯塔斯有合作，请问是提供什么样的产品？

答：风机的制造和生产正在朝模块化、高集成度方向发展。它们均采用符合通用工业物流标准的尺寸设计，例如适用于公路、铁路和海洋运输的集装箱标准。这意味着模块化的机舱单元在运输时可充分适应隧道、桥梁高度、铁路等基础设施的现有条件，无需再进行专门处理

目前中集服务的主要是用于 Vestas 下一代 15MW 的海上风机。Vestas 通过对其风机的交付进行了整体的模块化设计，将使得风机侧舱的运输变得标准化，改善供应链的交付。中集是利用集装箱运输风机，也与 Vestas 签订全球唯一一家战略协议，预计今年落地实施。

6、全球海工市场在 2022 年呈现行业性回暖，目前关于海工行业的业务情况如何？

答：海工行业现在已经非常明确了，进入到强复苏阶段，中集会在存量资产和新订单上把握机会。截止到 2022 年底，中集来福士累计持有在手订单价值同比增长 122%至 39 亿美元，2022 年新增生效订单同比增长 77%至 25.6 亿美元。因为产能有限，我们已经放缓接单量，注重高质量接单。

另外，我们还在积极推进中集海洋科技集团的组建。去年我们引入了烟台国资战略入股，今年我们还会加快推动下一步的重组，使得我们海洋发展进入更健康的轨道。

二、 物流业务相关

7、如何看待 2023 年的干、冷、特箱市场走势？订单量何时会转暖，干箱价格目前处于什么水平？

答：当前各大机构对于 2023 年全球集装箱贸易的预测都是负增长，今年集装箱需求承压。

集装箱量方面，今年主要是干货箱影响较大，上半年基本是常规年份同期五分之一的需求，主要是消化 2021 年过量的采购，预计下半年需求会比上半年增加大概一倍。其他箱种包括冷藏箱、特种箱情况都较为正常。

价格方面从今年 2 月已经企稳，目前单价在 2200 美金/TEU 以上，我们预计随着下半年需求提升、原材料成本上涨，集装箱价格还会往上走。

对于集装箱板块来说，我们也在积极培育“集装箱+”业务，如储能、冷链、集成装备、自动化等业务方向，都发展较为不错。目前‘集装箱+’业务进入快速增长期，还需要时间，可能三年后会达到和集装箱业务差不多的体量。

8、2022 年，中国商用车市场放缓，请问公司如何看待 2023 年国内重卡市场需求？同时，公司车辆板块 2022 年在海外市场的业绩非常亮眼，增长的延续性如何？如何进行新兴市场开拓？

答：去年中国重卡降幅超过一半，但步入 2023 年，国内物流需求及物流购车已呈现回暖的趋势。美国、欧洲市场仍将保持较高景气度，所以我们预计今年车辆业务会保持较好的发展态势。

中集车辆今年海外业务会持续稳定，下一步在国内市场会重点进行“星链计划”布局。中集车辆将通过数字化技术将现有的灯塔工厂进行串联，形成“星链”。完成生产组织结构性改革后，在全国统一大市场的大背景下，市占率将得到快速增长。同时，中集车辆也将积极关注周边国家和地区以及新兴市场的机遇。未

来，我们认为中国、东亚、中东、南美以及非洲等国家地区增长空间会比较大，因此，海外也会重点布局东南亚等新兴市场。

三、 其他问题

9、目前市场有提出社会主义估值体系，中集集团的领导们如何看待？是否可以提出中集集团估值的方法。

答：我们理解构建中国社会主义估值体系，不仅是因为很多大型的央企、国企，其估值的确有被低估的现象，更重要的是，全球范围内，周期性行业做得好的，其实有很多在中国。

对于中集来说，如何去打造一个新的估值，第一，要做好业绩，每年的净利润保持一定的增长；第二，我们要持续向市场强化一个理念，即我们跟很多所谓的多元化控股公司完全不同，我们实际上是一个实体公司、运营公司，总部在对整个战略管控、风险防范方面有强大的能力，尤其是我们内部的业务协同能力。

建议市场可以参考分部加总法（SOTP）。我们按照中集的持股比例，对应我们下属的产业板块来看，若把车辆、安瑞科、天达、物流、循环载具等，对应我们的持股比例来算，已经有 300 多亿，这还没包括集装箱。

10、制造业产业链是否有转移计划？

答：从集装箱的产业转移历史来看，集装箱的生产从美欧、到日韩再到中国，那么未来产业链转移到东南亚可能是个趋势，但这并不容易。第一，集装箱生产技术已经迭代到第八代，现在中国的产线能够实现 55 秒生产一个箱子。集装箱制造的环保性、灯塔工厂建设、数字化、自动化程度都发展到了相当的阶段，而这个技术目前只有中国有；其二是装备问题，现在所有的设备也是中国百分之百拥有，东南亚建厂需要中国的工艺设备；其三，产品整体供应链和配套设施都在中国，包括钢材、竹木材料等；其四，专利技术也在中国。东南亚要完备上述所有条件是需要很长时间的，目前印度、越南虽然有建厂，但能否长期经营还需关注，短期内不会对现有产业格局产生实际影响。

	<p>11、公司 2023 年资本开支计划能否拆分下构成？</p> <p>答：由于当前全球宏观经济形势复杂，具有较大不确定性，中集目前资本开支采取稳健保守策略，以应对潜在的突发事件。集团对于资本开支的实施是非常谨慎的，确实对业务发展有用才会进行投资，并且逐个项目审核。对于今年的资本开支分配，每个业务板块都会有各自的投资计划。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 3 月 29 日