



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：2024-001

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
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	2024年3月28日 16:00-17:30
地点	中集集团总部、路演中及全景网、易董、富途、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 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	2023年度业绩说明会主要内容包括： 1、如何展望2024年的整体经营情况？整体的经营定调情况？ 答：集装箱方面，受红海因素、巴拿马运河干旱等因素影响，预计今年集装箱制造量有机会超300万TEU，整体行业前景好于去年；道路运输车辆方面，北美市场去年旺盛，预期今年逐步回归常态；能化板块，今年相比去年市场情况会有所提升；物流

服务方面，同样受红海事件等因素影响，会给物流板块带来正面作用；海工方面，目前公司手持订单已达到 60 亿美元，同时我们坚持有质接单，预计今年海工经营业绩还会有大幅的改善。整体来看，今年集团整体经营情况要比 2023 年好。

2、集装箱制造业务 2024 年乃至未来中长期业务展望如何？

答：集装箱行业常受黑天鹅事件影响。2021 年“一箱难求”，集装箱产量创下历史新高，随后两年逐步对溢出需求进行消化；23 年底再次出现红海事件，叠加巴拿马运河干旱等突发事件，拉动了集装箱需求。总的来说，我们预期集装箱行业 2024 年相比去年会有较大幅度的复苏，但全球经济环境复杂，可能会对长期预测带来一些不确定性的影响。

行业整体还是表现比较好的，集装箱需求端场景应用越来越多元化。干箱方面，随着散改集趋势不断深化，围绕粮食、煤炭等大宗商品的集装箱化率会逐步提升；冷箱方面，无论是海上冷货运输、还是生鲜冷链运输，冷箱贸易将会越来越普及，中集也在积极研发新一代保鲜技术；罐式集装箱方面，未来的精细化工、绿色能源等储运，都会对罐箱产生大量需求。整体来看，主要集装箱品类都还在深化发展之中，长期来看都处于增长态势。

3、预计此次海工产业景气周期能持续多久？海工相关业务（建造、租赁）未来两年的业务展望？目前在存量平台出租上，公司有瞄准哪些海域的项目？

答：在当今全球复杂局势下，能源价格大概率会维持高位，预计油价将维持在 80 美元/桶，这会带动海洋勘探相关的装备需求，预计海工未来七至八年，甚至更长时间内都将处于景气阶段。

公司船厂方面，去年营收同比增长 80%多至 100 多亿元人民币，预计今年也会有比较大幅度增长，同时我们采取高质量接单，以提升毛利率水平；存量平台方面，目前公司存量的 15 座海工平台中，仅 3 座钻井平台尚无租约，同时租金相比以往低位也有大幅提升，公司也在寻找合适时机对现有存量资产做出售处置。目

前存量平台方面仍旧有很大亏损，主要原因还是美元债浮动利率受加息周期影响，利息费用大幅增长。

关于瞄准的海域，由于我们尚未出租的平台资产均为主流第六代、第七代平台，能够适用的水域范围比较广。例如“蓝鲸系列”主要聚焦巴西、澳大利亚等海域，同时包括一些恶劣海况，如挪威、北海、墨西哥湾等，也都是我们聚焦的领域。

4、2023 年为何能化板块的净利润是下滑的，但安瑞科是增长的？能化板块 2024 年业务展望？

答：主要是能化板块的 TGE（集团直接持股）受地缘冲突等因素影响，去年产生较大亏损，但公司已成立了综合改善小组，希望今年能够扭转。能化板块 2023 年总体收入实现双位数增长，安瑞科净利润也保持同比增长，在手订单饱满达到 228.5 亿元。

展望 2024 年，能化板块主要还是三大业务，第一块围绕清洁能源，中集安瑞科不断加强天然气、氢能的全产业链布局，在核心“储运加”环节的优势基础上，不断向产业链两端延伸。例如中集安瑞科与鞍钢合作的焦炉气制氢端到端综合服务（鞍钢项目），投产后预计年产 1.5 万吨氢气、10 万吨 LNG，以工业废气创氢新资源，实现节能减排应用。鞍钢项目也被复制到与首钢水钢、凌钢集团的合作项目，将于 2024-2025 年起持续投产。另外，公司也在积极推进绿色甲醇，随着绿色航运的发展，未来需求会进一步加大。总体来看，清洁能源目前的手持订单和需求都较为饱满。

化工环境方面，2022 年是我们的高峰点，2023 年在消化存量情况下有小幅回调，但我们一直以来都保持了不错的市场占有率。预期今年化工罐箱需求将与 2023 年持平，但在特种罐箱方面，例如电解液罐箱、高端内衬罐箱、制冷剂罐箱等领域市场需求预期持续向好，另外就是罐箱的后市场服务，预计行业空间较大，我们也在积极谋划并寻求合作伙伴。

液态食品分部业务，我们目前正积极筹划中集醇科在北交所上市。去年液态食品装备各项目均稳步推进，除原有的核心啤酒装备交钥匙工程，其他类型项目，尤其是国内威士忌领域、气泡水、白酒等领域，也得到较快发展。同时，收购了原粮处理公司

Künzel Maschinenbau, 完善了我们产业链前端装备与整体解决方案能力。2024 年液态食品装备有望实现一个较平稳的增长。

5、年报显示, 去年中集的氢能业务大幅增长, 请问主要的贡献来源于产业链哪个环节? 今年 IV 型车载储氢瓶是否能贡献业绩? 能否详细介绍下中集在氢能产业链的布局规划?

答: 从整个产业链来讲, 目前公司最核心的还是在氢能的储存、运输装备方面。目前国内还是以 20MPa 的高压气氢长管拖车为主, 中集 2023 年成功下线了国内首台 30MPa 高压氢气管束集装箱并实现批量订单, 同时液氢罐箱已经开发出来, 代表公司在氢能应用领域领先的技术水平。

对于 IV 型瓶来讲, 我们与挪威 Hexagon 的合资工厂建设的 IV 型储氢瓶生产线已基本完成, 目前进入产出样品阶段, 下面将进入认证取证阶段。一期产能是 2 万只储氢瓶, 总体厂区的规划是 10 万只, 我们会预留一定的空间进行产能优化, 未来能够实现产能的快速提升。从行业的审批角度来讲, 国内预计会在今年 6 月底有 IV 型瓶审批的进展, 短期内我们会加强在海外市场布局。

在氢气布局方面, 我们仍然聚焦如何将氢气的应用价值最大化、下游场景多元化以及下游终端客户的开发上, 不断完善全产业链能力。

6、公司能否分享下最新的战略规划? 年报中也强调, 要统筹“量”的合理增长和“质”的有效提升。您认为, 对投资者而言, 公司战略规划最显著的点在于什么?

答: 我们的核心规划还是高质量发展, 在原有核心业务巩固提升的基础上, 不断发展战略新兴业务。主要还是在“国家有需要、行业有短板、中集有优势”的细分领域重点推进, 比如顺应能源低碳转型机遇和需求, 加快氢能、绿色甲醇、天然气、海上风电等清洁能源业务布局; 基于冷链装备与冷链物流优势地位, 推动生鲜供应链重构等, 希望通过这些战略新兴业务的拓展, 构建战略目标的核心增量来源, 进一步提高公司效益。

	<p>7、公司如何看待市值管理？在这方面有什么规划？</p> <p>答：公司一直以来非常重视市值管理。我们认为市值管理首先核心还是要踏踏实实做好主业，做出业绩，是最好的市值管理手段。</p> <p>第二，我们也会结合市场和公司自身的情况，采取一些技术性市值管理举措，例如公司在 2023 年底也通过了回购的议案，于 2024 年初回购约人民币 2 亿元 A 股股份。</p> <p>第三，持续分红，提升股东回报力度。我们自 1994 年上市以来，除了 2002 年因为增发政策限制没有分红，其余每年都实施了分红，每年分红比例大概 30%。我们 2021 年业绩较好的时候，派息比例从过去的 30%左右提升到了接近 40%。</p> <p>最后，公司一直非常重视投资者交流，我们将继续提升信息披露质量、保持与资本市场良好沟通等多渠道、多举措维护上市公司市值。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 3 月 28 日