

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

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 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	见后附清单
时间	2022年3月29日 16:00-17:30
地点	中集集团总部
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 中集集团财务总监 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、整体经营类问题 1、2022-2023年中集集团业绩增长策略及主要看点在哪里？ 答： 今年派息金额24.8亿，高于过去的水平。一方面，中集集团2021年经营收入突破千亿，进入新的发展阶段，中集集团未来会处于更高的平台实现更有质量的发展。对此，管理层充满信心。

未来两年，除了持续稳固现有优势装备业务，中集集团也将加速布局新能源、高端装备、绿色环保、海洋装备等战略性新兴产业，推进绿色化、数字化、智能化转型升级，通过科技创新打造产品领导力，打造“冷链物流”、“清洁能源”、“绿水青山”、“乡村振兴”新兴业务组合，助力国家战略、解决行业短板，构建十四五时期成长新动能。

2、2022 年经营主基调是：“拓展新兴业务，聚力高质增长”，公司对于新兴业务具体有哪些规划？

答：本集团的新兴业务主要为冷链物流、清洁能源、青山绿水及乡村振兴。

第一，冷链物流业务。中集集团与冷链物流有强关联的业务约为 8 个，例如海运冷藏箱、特种冷藏箱、冷藏车、冷藏箱式车、移动冷库、冷云（医疗冷链运输装备及服务）、冷链循环包装等。因而，中集可以充分发挥集团业务整合优势，为客户提供一站式的整体服务。比如，云南鲜花、水果、药材、松茸等，需要全程冷链，主要是最前一公里，中集集团会从集团层面整体聚焦于利用现有的冷藏箱、移动冷库、冷藏车装备优势串联业务，冷链行业的业务发展空间巨大。

第二，绿水青山。2021 年，我们以西江作为标杆案例，西江地区的水泥产量约 24 万吨，包括水泥有关的物料运输量有 100 万吨，散装船运污染严重，目前散装船以柴油为主要动力，未来将改变为天然气。该业务涉及到中集至少 4 个板块的业务，例如中集安瑞科（船舶动力系统油改气及加气站设备等），物流板块（水泥运输），物流金融租赁（融资租赁），车辆板块（水泥搅拌车等），中集集团将利用各项业务的综合优势，在水泥行业打造助力双碳目标及环保清洁目标的优秀案例。

第三，清洁能源。主要是氢能、甲醇、储能、海上风电方面，涉及到中集的安瑞科、海工、物流等领域，我们会继续加大投入。

- **氢能方面：**中集安瑞科已经成为第三代氢储瓶的主要供应商之一，且与世界一流的 4 型（“T4”）氢气瓶及系统技术和设计供应商 HEXAGON 共同成立合营公司，将为中国及东南亚快速增长的高压氢气储运提供三型和四型储氢瓶

的生产和储运解决方案，以及供氢系统的生产。公司将围绕整个氢能产业链，通过合作共赢的方式联合行业优质伙伴，以储运加环节为重点进行全产业链布局。

- **储能方面：**得益于光伏、风电等新能源行业的迅速发展，发电并网需求提升，储能行业迎来快速成长期。本集团储能相关业务以箱式储能系统为主，区别于传统储能电站需要建设专用厂房、施工周期长且固定无法移动的特点，箱式储能系统可进行工厂化生产，具备环境适应性强、安装简便、可扩展性高的特点，市场渗透率正在提升。
- **海上风电方面：**中集海工顺应海上风电的发展趋势，海上风电相关装备在全球能源消费转型浪潮和双碳政策目标的双重利好下快速发展。1) 装备制造：中集海工自主设计并建造满足下一代 20MW 风机安装的海上风电安装船“3060 系列”。此外，中集海工已改装 3 台海上油气装备为海上风电安装平台，亦具备优质码头资源可以提供升压站、导管架等装备。2) 海上风电运维服务：中国海上风电装机量自 2017 年起进入全面加速阶段，预计 5 年质保期过期后，海上风电运维市场将迎来巨大潜力，中集海工具有高端装备制造能力、技术服务能力以及码头资源等，将结合自身优势打造区域一体化海上风电运维模式。

第四，乡村振兴。中集集团践行国家战略。以楠竹产业为例，我们将主旨发挥至极致，例如将楠竹高品质的部分制作成为高端板材，例如集装箱、车辆板材，对于低品质的部分造纸。此外，LPG 微管网也推动了乡村的能源结构改善。分布式污水处理的集成装备也帮助了乡村实现了环保升级。

3、对于未来集团股价方面有哪些期望？

答：作为管理层，中集集团希望希望股价反应公司内在价值。但股价的影响因素错综复杂，例如周期、情绪、黑天鹅、地缘政治等。管理层会持续做好经营工作，大力提升集团整体盈利能力，以优异的业绩持续回报股东。此外，公司的投关团队也将积极和投资者保持沟通，持续传递中集的价值。

4、中集集团在价值创造和其他控股公司类型有什么不同？本年，集团加大现金派息力度的考虑是什么？

答：价值创造差异：中集集团跟其他投资型控股公司是不一样的，中集集团是实业上市公司发展起来的集团，具有 5S 管控体系及内部合规管控的能力，与纯投资类的集团差别很大。中集集团在顶层业务获取方面具有强协同效应，通过加强与政府、客户等的合作，落地“气化西江”、“一罐到底”等重大项目，推动内外部资源协同、模式创新，致力于为下游客户提供一站式整体解决方案。例如气化西江项目，本集团与肇庆市政府签订“气化西江”战略合作协议，联合控股子公司中集安瑞科、中集车辆、中集物流等为西江水泥运输提供绿色物流解决方案，创新政企合作模式，为区域绿色发展提供全新思路。未来在氢能领域，中集集团也将是整体性的布局赛道，业务内部协同、运作一体化。

加大现金派息力度：基于去年优异业绩，本集团加大派息力度回馈投资者，感谢这么多年来对中集集团的认可和支持。本年度公布高送转方案，也传递了管理层对于未来成长的信心。

核心员工的持股计划：本集团也公布了核心员工的持股计划，这是与此前高管薪酬差异最大的地方，充分体现了管理层维护公司利益长期发展和与公司长期绑定的举措，我们也在积极研究公司回购。未来管理层的激励很大一部分来源股票，从二级市场购买，锁定 12 月以上，希望公司的成长和管理层绑定地更加密切。

5、在双循环格局下，中集集团的收入策略重心是否从海外转为国内市场？

答：中集集团会策略性的将市场重心转移至国内。2021 年，收入大幅增长的情况下，国内市场占比达 48%，我们的目标是国内占比 60%、国外占比 40%。与此同时，我们也不会放弃全球化。因为国内市场很大，经过几年努力，成效明显。希望内循环战略将进一步助力中集实现稳健增长。

二、优势业务类问题

6、2022 初，集装箱订单量和价格处于什么水平？对于今年集团整体的集装箱有什么展望？

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，但是预期整体处于平均水平以上，年初时，行业内权威的咨询机构预计集装箱制造业全年产量会超过 400 万 TEU，价格维持在较高的水平。目前到二季度，订单整体（含未排产的）处于比较饱满。剔除 2021 年的特殊情况，预测今年集装箱盈利处于历史比较高的水平。

7、中集车辆是集团第二大业务板块，2021 年增收不增利，2022 年，中集车辆盈利是否改善？

答：2021 年，车辆盈利下降的主要原因有多方面：1) 美国对集装箱骨架车的双反制裁；2) 重卡国五切国六在 7 月份生效，国五库存较高，需要时间消化，预计 2022 年第一季度才逐步缓解；3) 疫情下，原材料大幅涨价；4) 海运运费大幅上涨对利润造成影响。

中集集团对车辆业务发展充满信心，目前车辆板块成立了六大业务或集团，从不同品类发力全球化。2022 年，美国双反制裁已经从经营调整上应对完毕。从全球半挂车市场来看，车辆的全球市场份额在 10%左右，未来有很大的提升空间，我们希望未来能够占到 40%，中集车辆的产品、产线是全世界最好的。也积极推进与重卡公司的合作，例如一汽、上汽等。同时中集车辆积极构建灯塔制造网络，将更加灵活快捷地去支持跨洋运营和跨地区运营。

8、国际冲突加剧，能源价格飙升，欧洲等地区 LNG 紧张需求能否给公司带来什么机会？另外 LNG 价格升高终端需求变弱，是否对公司能化板块带来影响？

答：2021 年国内天然气的表观消费量达到了 3726 亿方，同比增长 12.6%，2021 年，天然气在全国一次能源中的占比提升至 9.1%（2020 年为 8.8%），距离政策的目标还有很大的空间。

2021 年前三季度和第四季度也呈现分化趋势，对于我们而言，这正是恢复了市场的正常状态。前三季度，尤其是夏季，天然气消费市场呈现淡季不淡，主要原因在于 2021 年第一季度受寒冬、油价上涨等因素影响，城燃商提前储气，所以天然

气的价格在第三季度依旧持续上升，到了第四季度呈现旺季不旺，需求下降。特别的，在 2021 年夏季，油气差缩窄，对终端需求有压制作用。

进入到 2022 年，一方面，市场不存在类似于 2021 年的过度储备，另一方面，俄乌局势使得油价、气价大幅同步攀升，油价差维持得相对较好，这对天然气的应用影响并不太负面。

此外，在双碳目标下，天然气已由过去的替代煤炭为主转为支撑新能源规模化发展与替代高碳高污染并重，十四五期间，天然气作为清洁能源，是减碳的一个重要的支撑能源手段，地位已经得到确认。在政策的推动下：

- **陆上装备方面：**调峰储备与 LNG 接收站扩建持续利好 LNG 储罐需求，根据统计未来 5 年中国计划新投产 29 个接收站，扩建 11 座 LNG 接收站；公转铁政策升级及 LNG 罐箱调峰也为 LNG 罐箱带来新需求；
- **水上运输方面：**LNG 已成为船用燃料主流趋势，LNG 动力船舶新造需求及改装需求增多。

本集团清洁能源板块也布局 LPG 储运装备，PDH 深加工的需求增长也带动了市场对 LPG 的储运需求。在 LNG 价格高企时，LPG 燃烧也具备经济性，也能获取 LPG 相关订单。

此外，清洁能源业务 2021 年底累计在手订单约 80 亿，公司清洁能源板块年营收约 97.2 亿，在手订单充足，预计对 2022 业绩影响不大。

9、物流公司单独上市进度和时间表？物流业务当前利润率处于比较低的水平，但同时占用了比较多资源，请问物流业务在集团战略中的作用在哪里？未来如何提质增效？

答：第一，物流业务聚焦于多式联运，致力于为下游客户提供整体解决方案。例如，供货用户端、到终端交货端，全程服务，包括水路海运，我们提供多式联运的解决方案。我们物流业务增速非常大，因为过去两年发展非常好，也处于历史新高。中集集团的物流模式得到了越来越多客户的青睐和合作。未来将保持较高速度增长。

第二，计划今年内申报上市。

第三，物流业务占用了许多资源的说法不准确，我们刚引入了优质战略投资者（上港集团、隐山资本）。物流服务的行业毛利率整体偏低：一方面，从物流业务本身，运营效率仍有提升的空间；另一方面，物流服务和传统制造业有差别，物流从 ROE 角度，2021 年 ROE 平均水平超过 20%，回报率上来看还是非常好的。所以占用资源不多，投资回报率很好，今年有信心依旧取得比较大的增长。

三、海工及财务相关问题：

10、今年中集海工减值的具体情况？未来是否还会继续大幅减值？

答：本集团利润表中资产减值损失及信用减值损失合计约人民币 49 亿，大部分是由于本年对海工业务相关资产计提资产减值拨备所致。在全球新型冠状病毒肺炎疫情持续、国际油气行业波动以及能源行业加速转型的多重原因影响下，虽然近期油价有所回升，国际石油公司对于油气勘探开发投入依然保持审慎，本公司持有的部分海工平台资产租约水平、利用率不及预期而计提资产拨备。

公司每年都会对海工资产组进行减值测试，并根据减值测试结果进行相应会计处理。未来减值计提仍需根据外部环境、市场情况以及板块未来经营状况进行综合判断。

11、2022 年，海油价格持续上涨是否还会对海工业务产生积极影响？

答：第一，油气还会相当长一段时间内作为核心能源存在，新能源还需要时间逐步来实现。海工平台订单和价格慢慢好起来，相信未来沿着应收增加、减亏的方向发展。

第二，我们会利用目前油价高位，可能考虑适当减少我们在手的存量平台。我们会分阶段逐步地根据平台状态、价格等综合判断来处置存量平台，现在的计划是先少量处置一点。

12、过去一年，海工业务重组消息不断，集团对海工引战和重组计划如何？目前进展如何？

答：烟台国资已经入股海工，现在还没有完全交割。我们还在继续引战，策略改变为“小步快跑”。2021年，与9大央企拟出资组建中国海洋工程装备技术发展。同期，中集集团也与深圳前海管理局签署合作协议，共建“中国海洋科技集团”。总体来看，中集不会放弃海工，将在海洋工程领域不断拓展。

另外，油价往上走，对中集存量海工平台的租约询价增多。下一步，可以期待我们的在手平台争取100%有租约，争取机会处置一部分，减轻未来压力，但也要看整体形势发展。现在判断，油价高位还会维持相当一段时间。海工存量平台的处置，现在出现一个比较好的机会。预计海工业务经营方面还会大幅减亏。

13、2021年公司经营现金流充足，未来将如何使用？是否有重大的资本开支计划？未来公司在杠杆率是如何考虑的？

答：资本开支方面：中集集团每年都有自己的计划。过去两年，我们在年初都有100亿的计划，实际上是我们维持更新改造、外延式收购兼并、产能扩张。今年不确定性的，马士基项目如果通过审批，在今年资本支出上面会增加70亿左右。

未来2-3年，公司杠杆率的安排：目前是在63%左右，公司的管控目标是希望在该基础方面更加稳健，管控目标是接近60%。如果出现不错的投资机会，需要进行债务融资，资产负债率的要求是最多不会超过65%。

14、近期冲突愈演愈烈，很多制造商、物流企业避开俄罗斯战略的入口通道，对港口拥堵造成了更严重的影响。该冲突对于中集的影响？

答：第一，我们会密切关注，但目前没有对我们产生明显的不利影响，反而有一些有利影响，油价上涨，我们海洋工厂订单增多。

第二，中集是个全球化企业，52%海外收入，这其中美欧占了绝大部分80%多，俄乌还是一个很小的区域，目前影响很小。我们在密切关注下一步影响，也在做准备。

15、关于冲突，俄罗斯金融系统切断、人民币升值，我们怎

样评估汇率波动对业绩的影响？有什么应对方式和策略？

答：第一，汇率波动风险是必然的，难以预测的。对于中集集团来说，我们有大量以非人民币结算的收入，当然也包括一部分采购、债务，这些都会形成我们外汇风险的敞口。

第二，从 18 年开始，中集集团制定了一套严谨的外汇风险管理策略，以“汇率风险中性”作为我们的管理目标，过去我们严格执行我们外汇风险管理的策略。我们利用了套保手段对这些敞口管理，风险敞口 90%都进行了对冲交易实现套期保值目的。

第三，从未来来看，今年人民币不再会继续大幅上升，目前我们还没有看到人民币转弱的特别明显的分界线，我们在持续观察，无论汇率如何波动，外汇风险中性的管理策略不会变。我们会努力保护我们经营活动的收益。

16、业绩方面，去年在大幅增长。但去年第四季度净利润下滑，主要原因？

答：主要还是减值的因素，海工的减值在第四季度。实际上剔除减值的因素，第四季度中集集团的净利润依旧有 20 多亿。

四、新兴业务问题：

17、中集安瑞科和马士基建立了合作关系，具体在甲醇方面的背景？

答：大的趋势来看，船舶运输业减碳也是大方向，所以航运公司在积极推动。比如 LNG 替代柴油，是近期主要的一个方式，船舶公司也在探讨，用清洁能源燃料替代。马士基选择利用绿色甲醇的技术路线来推进船舶减碳，与中集安瑞科有充分的交流，双方在积极推进，包括原料的来源、供应路线、装备路线等达成协议。第一期为示范项目约 5 万吨甲醇，第二期进一步扩大产能，预计有 20 万吨甲醇产能。

18、3 月 23 号发改委召开新闻发布会，介绍了氢能产业发展中长期规划，中集在氢能业务规划如何？有什么相关产品和竞争优势？业务发展战略收入和订单情况如何？

答：第一，国家发布了氢能中长期发展规划，明确了氢能在整个能源结构的重要地位，我们认为氢能未来发展前景好。国家发展氢能，还是要有有序发展的科学发展观。中集进入氢能，尤其是装备领域有十几年历史，比如最早的大运会，为其提供氢能加气站、运输车等。

从集团整体来讲，安瑞科在氢能发展是主角之一，储存装备、运输装备、加氢装备是主要业务领域，我们要做头部企业。在此基础上，进一步衍生能力范围，一个是制氢领域、电解槽，我们都在布局，围绕氢能产业链、制氢、储运加氢等，我们都要打造相关的能力。

第二，中集安瑞科也和挪威 Hexagon Purus 合资生产四型储氢瓶，在石家庄建立了一个氢能产业园；和鞍钢合作与鞍钢合作利用焦炉气联产 LNG 制氢气；和松下合作推进氢能在楼宇分布式应用。

第三，集团层面，也在全面加大氢能的布局，包括在集团层面也考虑相关的清洁能源基金布局（中集资本）。

第四，2021 年我们氢能装备销售 1.75 亿，主要是氢能运输车和加站。2022 年我们预期，氢能相关装备至少翻一番。我们有些项目还在建设期，预期 2025 年，我们在氢能领域的能力将进一步提升，销售额也会有更好的呈现。

五、其他问题：

19、中集坪山转性开发事项有何进展？

答：现在已经启动了规划升级，坪山的地块已进入规划范围，从时间表看来，预计第三季度规划会完成升级。在此之后，中集集团将会和政府启动谈判，期待年内有阶段性的重大突破。

20、对全球化怎么看？是否要调整？

答：全球化到今天不会有根本性的转变，全球仍需要合作。但现在的全球化和以前相比会更加困难，尤其在在中美对抗

	<p>的背景下，但方向不会变，只是历程比较艰辛而已。</p> <p>21、中集和 500 强的关系？在中集做大的同时，如何做强？</p> <p>答：中集迈向世界 500 强是很自然的事情，并没有一定要为排名及规模去做，中集追求的是更有质量的发展。</p> <p>相比之前，我们的战略更聚焦，加大低效企业的清理力度，对未来有希望的企业加大改善力度。我们会聚焦在行业有短板、中集有优势的业务方面，比如冷链、清洁能源等。</p> <p>整体来看，中集集团会聚焦于中集有确定性的业务上，通过集团整体的顶层业务牵头，协同发展内部业务。</p>
附件清单（如有）	有
日期	2022 年 3 月 29 日

姓名	公司
徐宾	瑞银证券
叶明浩	瑞银证券
祝鹏	瑞银证券
邓崇静	广发证券
范方舟	广发证券
楊柏朗	高盛（亚洲）
耿耘	河南伊洛投资管理
王占军	河南伊洛投资管理
杜中明	中信保诚资产管理
于理	中国人寿资产管理
王金琳	摩根士丹利亚洲
陈玮宁	摩根士丹利亚洲
徐乔威	国泰君安证券
李睿鹏	中信证券
曾大鹏	国泰君安证券
杨震	东方证券
仇百良	国海证券
周佶	瑞士银行
鲁佩	银河证券
宋海亮	东方证券
陈昭旭	中邮证券
罗小翼	东方证券
Suyang Lu	Bank of America N.A.
董浩	富国基金管理
李署	上海景林资产管理
Yu Chun Mei	Value Partners Limited
张爽	国信证券股份
蔡錦煌	交银国际（亚洲）
Sandy Li	CCB International
Ray Liao	Huatai Financial Holdings (Hong Kong) Limited
何潇	杭州静默资产管理
封鹿寧	Moody 's investors service
樊继浩	富利达资产管理(珠海)
刘勇亮	北京文博启胜投资
盧德慧	中国建设银行（亚洲）
朱嘉	广东二十一世纪传媒

郑娜	上海第一财经传媒
邵冰燕	澎湃新闻
胡皓琼	中国航务周刊杂志社
郑俊楠	星华隆咨询（上海）
鄧子傑	嘉贝资本
李国辰	深圳市富国安盛资产管理
张亦舒	东亚银行
張興東	东信投资
Pauline Lau	Aesop Asset Management Limited
贾真	北京金海岭投资管理
孙鑫	广州穗财投资管理
孟辉	深圳市冠石资产管理
丁鹏	维景价值资本
Karsic Ma	Optimas Capital Limited
梁瑞安	上海砥俊资产管理
阮伟铭	上海泽履资产管理
张正龙	广东浔峰投资管理
李宜格	第一上海创业投资管理（深圳）
霍军	优势资本
彭建岗	深圳市可林卓特电子
袁熙	耀佳金融集团
刘敏	平安银行股份
Anna Han	Mergermarket
張燕	明大投资
赵雨新	中粮资本控股股份
张正达	华玖股权投资（广东）
郭亮	本深资本
田聰	复星恒利证券
陈魏中	浙江君弘资产管理
罗敬军	深圳鼎屹投资管理
叶燕萍	Root Investments Pte Ltd
吴芷君	华泰联合证券
刘旭	大连上市公司协会
庞国鸿	南华金融控股
刘松林	北京茂悦科技
郭怡	深圳中恒星光金融控股
Vane Lee	THAIHOT GROUP CO., LTD.

黄玉婷	财华社集团
曹剑飞	上海金犇投资管理
卓孔亮	中信信慧国际资本
杨坪	广东二十一世纪传媒股份
Bin Wang	Austin Pacific Asset Management Limited
杨亿	亿网国际集团
朱子璇	香港上海汇丰银行
徐克文	上海界面财联社
刘丁柯	上海集诚朴方投资管理
李锦明	东亚银行（中国）
唐晓	重庆市媛博投资
陈海涛	广州市栅汇投资管理