



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：2025-17

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 checked="" 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	参加此次现场调研的机构有： UBS 瑞银证券、Citi 花旗银行、野村东方国际证券、CLSA 中信里昂、华泰证券、长江证券、中金公司、North Rock Capital、淡水泉投资、招商局资本、中银基金、国新投资、阳光资产、中汇人寿保险、西部利得基金、百年保险资管、泓德基金、超扬天辰、上海开思基金、运舟资本、爱建证券等
时间	2025 年 11 月 20 日 10:00-15:00
地点	中集来福士海洋科技集团
上市公司接待人员姓名	中集集团接待人员： 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 中集来福士海洋科技集团接待人员： 中集来福士副总裁 赵 晖 中集来福士资产运营管理中心助理总监 于建辉 中集来福士生产管理中心助理总监 吴龙军 中集来福士市场营销中心助理总监 王正权 中集来福士战略研发中心高级战略经理 张月峰

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>此次现场调研主要交流内容包括：</p> <p>1、对海工板块的接单方向以及规模展望如何？以及对于海工板块 2025 年整体的营收及利润情况如何展望？</p> <p>答：从订单储备看，截至 2025 年 6 月末，海工手持订单约 55.5 亿美元，已排产至 2027/2028 年。接单方面，公司还是聚焦高质量、高端装备订单，油气订单以 FPSO/FLNG 项目为主，非油气订单主要跟踪已合作的客户，积极获取订单。此外，海上油气项目投资年内受宏观经济不确定性、利率较高等影响，项目有所延后，Rystad 等行业机构也预测延后的项目将在 2026 年释放，并且连同 2027-2028 年的深海项目投资额将连续实现至少 3 年的高峰。</p> <p>从公司的经营状况来看，得益于在手订单保持高位，在高效交付的前提下，全年营收及利润都有望保持较强的增长趋势。</p> <p>2、当前海工的产能规划如何？通过哪些手段来提升产能利用率？</p> <p>答：产能方面，公司每年都会通过一定的固定资产投入，以合作外租等方式提升产能，同时提升船体在分段切割和焊接装配等环节的建造效率。与此同时，公司也在积极提升项目管理能力，以实现现有订单的按期交付并提高边际贡献。具体来看，公司在压缩坞期、提升管理能力和产能利用率方面有以下做法：</p> <p>首先，在项目启动阶段，公司便将设计工作深度前置，通过充分的前期研判，对项目可行性进行全面评估。同时，依托于大量预研及储备项目资源，为项目接单提供有力支撑。</p> <p>其次，公司在全球供应链体系中与核心设备供应商建立了长期稳定的合作关系，从而在关键设备采购中具备一定优势条件，有效保障项目整体进度。此外，公司以在莱山区建设的“中集零碳智造产业园”为实体平台与创新载体，积极吸引全球领先的产业链上下游企业入驻，核心目标在于强化协同创新、降低全链条运营成本，共同构筑一个在国际上具备显著竞争力的海工装备产业集群，相关政策的持续支持将为供应链体系进一步完善创造有利条件。</p>
----------------------	---

	<p>第三，公司积极推进数字化转型与 AI 技术应用，着眼于现有技术的持续优化与实际场景的深度融合。例如，在船舶制造领域已率先引入协作机器人，并实现半自动化工序改进，体现出较强的场景化应用能力。同时，全专业，全工序做摸排，形成智能制造规划场景，并逐步推动实施。</p> <p>3、请介绍中集海工与竞争对手相比的核心竞争优势？</p> <p>答：第一重要的是设计能力。中集来福士拥有正式员工近 4000 人，其中研发技术团队约 1200 人。公司共设有四个研究中心，分别位于烟台、深圳、瑞典和挪威。通过中欧研发互动，公司在 FPSO/FLNG、深远海钻探装备、海上风电高端装备等多个关键领域建立了独特且领先的研发能力，展现出在海洋工程装备领域的强劲技术实力。这是明显区别于普通民船造船厂的，并且驱动中集来福士成为高端海工装备制造领域的第一梯队。</p> <p>特别地，围绕 FPSO/FLNG 等高端海工装备，公司于 2017 年已前瞻性地设立了专业的油气研发中心，打造前端工艺设计能力，完成了从设计源头到工程实现的全程技术贯通。</p> <p>第二是我们的一站式交付能力，依托中集来福士集团的制造与供应链体系，来福士在大型模块化、船体及海工装备的批量制造和成本控制上具有显著优势。经过多年的摸索，中集来福士在模块化预制、并行施工方面形成了深厚的经验，能够缩短现场安装与总工期，降低在岸施工风险，进一步确保中集来福士的按期交付和口碑。</p> <p>第三，我们建立了高度响应的全球供应链体系，能够及时应对各类外部波动，并配套完善的调试与试验机制。在建造阶段，我们通过智能化工厂和数字化系统，与客户实现全流程数据互通。以与巴油的合作为例，所有建造数据实时传输至其系统，实现从材料溯源、采购时间到施工进度全程可追溯、可验证。这种“建造-运营”一体化系统，确保了项目执行的透明与协同。</p> <p>综上所述，基于我们在人才团队、管理体系、硬件设施到软件系统等方面的系统化提升，以及多年项目实践所积累的完整能力，形成了我们主要的竞争优势。</p>
--	--

	<p>4、当前钻井平台的出租情况？</p> <p>答：海工资产运营管理业务方面，集团已上租海工资产在前三季度正常执行租约合同，为客户提供优质服务，同时结合市场变化，持续推动资产处置业务。期内，第六代半潜钻井平台“仙境烟台”签署5口井租约，为营收增长注入动力；第七代超深水半潜钻井平台“蓝鲸一号”进入装备整備阶段，筹备履约新签租约。</p> <p>5、对于接下来钻井平台投标方面的规划安排？</p> <p>答：公司近期钻井平台投标工作将聚焦北海、澳洲、巴西、墨西哥湾、中东等全球热点市场区域，同步关注亚太及拉丁美洲等新兴增长区域，准确把握区域能源开发需求和招标机会。</p> <p>同时，公司持续加强投标全流程保障，广泛收集全球招标信息，巩固重点客户合格供应商资质和客户关系，跟踪目标客户作业计划及招标动态，精确匹配客户个性化需求；全面开展项目风险与收益评估，确保投标决策科学稳健。</p> <p>在此基础上，公司将充分发挥在核心装备、资产管理、市场资源等方面优势，全力争取优质订单，推动业务良性发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年11月24日