中集集团 20260831

中集集团 2026H1 研报：海工订单创纪录，数据中心业务倍增

摘要

- 海洋工程业务进入盈利兑现期，2026H1 净利同比增长近 50%至 7.2 亿元，新签订单 32 亿美元创历史新高，部分排产已至 2030 年。
- 海工板块盈利能力提升，Golar FLNG 新订单价值量较首单增长 2-3 亿美元，油气业务营收占比升至 76%，预计 2026 全年营收达 190-200 亿元。
- 模块化数据中心业务爆发，2026H1 营收同比增 5 倍，全年交付规模预计 30-40 亿元，2027 年交付量有望在 2026 年基础上再翻倍。
- 集装箱业务呈现“上低下高”趋势，下半年单箱价格预计回升 150 美元至 1,750 美元/TEU，行业需求中枢上移至年均 420 万 TEU。
- 存量海工平台资产实现扭亏为盈，深海钻井平台利用率升至 84%，租金水平大幅上涨（部分续约涨幅超 30%），利息费用显著减少。
- 能化及液态食品板块稳健增长，2026H1 营收 134 亿元，商业航天及液体货物运输船成为新增长点，船厂生产已排至 2028 年。

Q&A

请介绍一下中集集团 2026 年上半年的整体经营情况，特别是集装箱、道路运输车辆以及空港与物流业务的表现如何？

2026 年上半年，集装箱行业的总需求相较于过去十年 400 多万箱的均值有所下降，但中集集团在该领域依然保持了行业第一的地位。 道路运输车辆业务方面，通过中集车辆（集团持股 61.13%）运营。得益于生产和营销体系的变革以及星链业务带来的生产效率提升，2026 年上半年全球半挂车销量同比增长 14.6%，达到 6.28 万辆，其中全球南方市场是重要增长动力，欧洲市场产量也实现复苏。各类专用车上装产品销量为 1.47 万辆，同比增长 18.39%，尤其是配套新能源重卡的增长显著，渣土车和搅拌车的上装交付量也持续攀升。该业务板块上半年销售收入为 107 亿元，净利润为 3.56 亿元。中集车辆在中国市场的占有率已连续 7 年保持第一，新能源半挂车业务增长尤为突出，并持续深化与主机厂的合作。空港与物流消防救援业务（原中集天达）在手订单保持平稳，全球竞争力持续提升。2026 年上半年销售收入为 33.57 亿元，净利润为 7,100 万元。该业务的收

入确认通常集中在年底，因此上半年的收入已是近年来的一个高点。其毛利率多年来一直稳定在 20%以上，登机桥产品在中国和欧洲市场的占有率均位列第一。

在当前全球能源格局下，能源行业呈现出哪些发展趋势？这对中集集团的能源相关业务，特别是海洋工程业务，产生了怎样的影响？

当前全球能源政策正从气候优先转向安全优先。美国重启化石能源主导地位，中东加大油气上游投资，欧洲也从激进脱碳转向务实过渡，拉美和非洲则聚焦能源兑现。在此背景下，国际能源署将石油需求达峰时间推迟至 2025 年之后。天然气作为过渡能源，保持良好增长。油气上游，特别是深海领域，正成为核心增长极之一。随着技术进步和行业整合，深海油气开发的盈亏平衡点已降至 50 美元/桶以下，远低于 2010 年时约 80 美元/桶的水平，这成为推动深海开发的重要经济因素。预计深海新项目的审批价值将迎来高峰期。 同时，天然气行业扩张加速，尤其是在航运业作为替代燃料的需求持续推动。预计 2025 至 2030 年，全球新增可用天然气产能将达到 3,450 亿立方米。2026 年上半年全球 1,625 艘新造船订单中，70%的替代燃料船为液化天然气船。 这些趋势对中集集团的海洋工程业务产生了积极影响。该业务板块在 2025 年进入盈利兑现期后，2026 年上半年净利润同比增长近五成，达到 7.2 亿元，销售收入为 79 亿元人民币。上半年新签订单突破 32 亿美元，创历史新高，在手订单饱满，部分订单排产已至 2030 年。业务重心主要在 FPSO 和 FLNG 领域，行业共识是未来三到五年订单可见度较高，乐观情况下每年新增 FPSO 合同可达 13.2 艘。此外，FLNG 市场也在快速崛起。

中集集团在能源化工及液态食品业务板块的具体表现如何？其中有哪些新兴的增长点？

2026 年上半年，能源化工及液态食品业务板块（主要包括中集安瑞科及一家欧洲天然气工程设计公司）销售收入同比增长 3%，达到 134 亿元；净利润同比增长 4.4%，达到 4.8 亿元。其中，中集安瑞科贡献了约 5.2 亿元的净利润，而欧洲的工程公司略有亏损。该业务板块的毛利率稳定在 14%至 15%之间，在手订单和新签订单均保持良好增长。 中集安瑞科旗下分为清洁能源、化工环境（中集环科）和液态食品（中集纯科）三个部分，均实现不同程度的增长。近年来，该板块涌现出两个增长迅速的新赛道： 一是液体货物运输船业务。位于南通的船厂在 2026 年上半年交付了 9 艘船，其中包括 3 艘液化气体船，净利润率提升至 7%。新签订单充足，包括与海工行业相关的燃料罐订单，目前生产已排至 2028 年。 二是商业航天领域。由于火箭推进需要低温液体燃料，中集集团为海南商业航天基地提供地面的燃料加注罐、气体储存罐和液化天然气运输车等设备。同时，用于火箭的碳纤维缠绕高压瓶已通过客户试验，未来有望参与火箭发射的燃料助推环节。产品覆盖液氢罐、液氧罐、液氮罐、低温高压设备、高压氮气/氦气瓶及高压空气压缩机等。

集团如何处理历史遗留的存量海工平台资产？这些资产目前的运营状况和财务影响是怎样的？

针对 2014 年油价下跌后形成的存量海工平台，集团已将其置入一个资产管理公司进行运营，主要通过出租方式盘活，并在合适时机寻求出售。随着深海油气行业资本支出的增加，行业景气度回升，这些平台的出租率和租金水平均有好转。例如，自升式平台的利用率和租金水平均已改善。目前，集团拥有的约 14 个平台中，大部分已成功租出，少数几个正在寻求新的租约。这项业务的利息费用同比大幅减少，并已实现扭亏为盈，对集团整体财务状况产生了显著的积极影响。

除了传统优势业务，中集集团在模块化数据中心、储能等创新业务领域取得了哪些进展？

在创新业务领域，集团取得了显著进展。模块化数据中心业务营收同比增长了 5 倍，在手订单非常饱满，2026 年上半年新签了 200 兆瓦的相关订单。集团能够提供预制的电力模块、模块化冷站等数据中心的主要集成内容。模块化建设方案因其在建设周期、出厂完工度、现场管理和能耗控制等方面的优势，已成为当前新建数据中心的主流选择，集团正集中资源推动该业务发展。 储能业务方面，中集集团作为国内规模较大的储能集成商之一，已交付的储能项目数量在业内名列前茅，并有信心将该业务进一步发展壮大。此外，传统的模块化建筑和冷链业务也在同步推进。

基于当前的宏观经济和行业趋势，中集集团对物流装备和能源行业的未来发展有何展望？

宏观方面，全球及中国 GDP 预计将保持增长，主流机构预测 2026 年集装箱运输贸易量将同比增长。在此背景下，物流装备行业正经历结构性变化。由于供应链风险常态化，企业从过去追求效率优先的点对点运输，转向更注重安全性和韧性的网格化网络布局，这带动了对船舶和集装箱需求的增长。同时，多式联运领域，如全美半挂车市场，也正步入复苏通道，预计 2026 年将实现大幅增长。 能源行业方面，行业趋势正从激进转型过渡到务实的多元化发展。浮式生产储卸油装置等 EPCI 项目将迎来高峰期，未来五年的资本支出预计将超过千亿美元。钻井平台业务前景向好，近期中海油服计划订造新一代锚定式半潜式钻井平台便是一个强烈的积极信号。海上能源转型中，天然气将继续主导，而甲醇、氨等新燃料的渗透将推动海上加注设施持续扩容，为 LNG 加注船等中集安瑞科的拳头产品带来更广阔的市场空间。

关于海工业务，2026 年上半年 9%的净利润率主要来自哪一年的订单？近期出海的两艘 FPSO 对上半年业绩的贡献情况如何？此外，7-8 月新签订的 Golar FLNG 订单相较于第一艘，其价值量具体有多少提升？

2026 年上半年的海工业绩结转主要来自于 2024 年签订的订单，包括为巴西国家石油公司建造的两艘 FPSO 船体及部分上部模块，以及为 Golar 公司建造的 FLNG 订单。关于新签订的第二艘 Golar FLNG 订单，客户方的合约总价相比第一艘增长了约 2-3 亿美元，其中绝大部分增量价值都体现在了中集来福士的合同金额中，因此第二艘 FLNG 的订单金额相较第一艘有明显涨幅。

Golar FLNG 新订单价值量的提升，是否意味着客户增加的 2.5 亿美元预算几乎全部由中集来福士获取？公司具体通过哪些方式实现了价值量的提升？未来海工业务的利润率将呈现怎样的趋势？

Golar 的第一艘 FLNG 项目在建造进度和完工情况方面获得了客户的高度认可，这体现了中集来福士在 FLNG 设计与建造能力的提升。同时，当前海工行业的船期非常紧张，供需关系趋紧也使得订单价格有所上涨。虽然供应链成本存在一定涨幅，但订单金额的整体上涨幅度超过了成本压力。随着油气行业相关产品的持续交付，盈利水平预计将得到提升。从收入结构看，油气业务在海工板块的营收占比已从不到 50%（前两年）和 50%以上（2025 年），提升至 2026 年中期的 76%。预计 2026 年全年，在不考虑大幅汇率波动影响的情况下，海工业务营收将在 190 亿至 200 亿元之间，且下半年的利润表现预计将优于上半年。

储能与数据中心业务上半年的出货量、全年预期及盈利能力表现如何？对未来的展望是怎样的？

储能业务目前的年销售收入规模约为 40 亿元。生产基地主要布局在青岛、南通和漳州，同时正在中国北部寻找新的生产基地以满足内蒙古、西北等地区旺盛的储能建设需求。业务模式涵盖全集成和半集成等不同形式，初期海外业务占比较高，依托集团在全球的布局、基地网络以及强大的海外订单获取与交付能力，特别是结合集团旗下物流板块（年收入约 300 亿元）在海运多式联运方面的专业能力，共同推动了储能与数据中心业务的快速发展。 模块化数据中心业务在 2026 年上半年营收同比增长超过 5 倍，但 2025 年同期基数较小。2025 年获取的超过 300 兆瓦订单正在 2026 年集中交付，预计 2026 年全年的交付规模在 30 亿至 40 亿元人民币之间，并可能接近该区间的上限。盈利能力方面，上半年因业务景气投入了相应的研发费用，毛利率受到接单模式变化的影响，但预计后期毛利率和净利率都将有相应提升。展望 2027 年，基于 2026 年上半年新签近 200 兆瓦订单以及 7-8 月持续推进的新订单，预计交付规模将至少比 30-40 亿元的水平增长一倍。

2026 年上半年集装箱业务受汇率和价格因素的影响分别有多大？对全年销量和下半年价格有何预期？

从销量来看，2025 年全行业干箱、特箱及冷箱的总销量为 650 万 TEU。鉴于 2026 年上半年与 2025 年同期基本持平，预计 2026 年全行业销量不会下滑，大概率维持在 600 万 TEU 的水平。价格方面，上半年结转价格承压，约为 1,600 美元/TEU。但下半年价格已经回升，预计可达到 1,750 美元/TEU，涨幅约 150 美元，这与德鲁里的预测基本一致。由于集装箱业务的客户主要在海外，受汇率影响较大。2026 年从年初至 6 月 30 日，美元贬值约 3%，对利润产生了相应影响。

海工钻井平台业务上半年的利润改善情况如何？未来的发展趋势怎样？

海工钻井平台业务将持续改善。当前深海装备市场需求旺盛，为平台带来了更多的投标和租赁机会。只要平台能够成功租出，就能产生现金流。尽管海工项目投标周期较长，但对该板块业务的逐步改善充满信心。

海洋工程业务的复苏前景、行业门槛以及公司的核心竞争优势体现在哪些方面？

油气行业在相当长一段时间内将保持旺盛的生命力和重要比重，订单可见度非常高。尽管可能存在短期波动，但从长远看，海洋工程业务板块前景良好。该行业的门槛是综合性的，不仅体现在技术上，还包括资金实力和海外运营经验。以大型项目为例，一个价值 40 亿美元的 FPSO 总包项目，在签约时需要开具等额的履约保函，该保函需覆盖 2-3 年的建造期以及 3-4 年的售后服务期。若同时承接三个类似项目，则需要提供约 100 亿美元的保函，这对企业的财务实力构成了极高的门槛。中集集团在技术、资金实力和海外运营经验方面的积累，是其海洋工程业务能够盈利的重要原因。

从行业数据和公司运营层面来看，海洋钻井平台的利用率和租金呈现出怎样的趋势？公司在手资产的盘活与交付情况如何？

行业数据显示，油气开采正从陆上、浅海向深海过渡。用于浅海开采的自升式平台利用率保持稳定，2026 年 7 月的数据与 2025 年底基本持平，约为 87%。核心变化在于深海开采的钻井平台，其利用率从 2025 年底到 2026 年 7 月提升了 8 个百分点，达到 84%。就公司层面而言，一台在尼日利亚作业的半潜生活平台已于 2026 年 6 月底开始起租，其租金收入将在下半年业绩中体现，因此预计下半年业绩将优于上半年。在资产盘活方面，公司正积极交付一台 300 英尺的自升式平台。短期策略是盘活现有在手资产，但长期来看，核心竞争力在于制造端，未来会投入更多资源于此。对于平台类资产，若有较好的价格，仍会优先选择处置。此外，平台租金价格上涨趋势明显，例如一台在巴西作业的半潜生活平台约价格涨幅超过 30%，这将反映在未来的业绩中。而国内市场的平台续约幅相对平稳，例如为中海油服在南海作业的平台已顺利续约，但涨幅不如

人在草木间

场显著。

模块化数据中心业务的核心竞争壁垒体现在哪些方面？

模块化数据中心业务的核心竞争力是综合性的，主要体现在以下几个方面：首先是整体设计能力。类似于飞机制造，核心在于前端设计。这种设计需要深刻理解不同国家的具体情况，包括地理位置、电力条件、温度等自然环境，以满足客户需求并降低整体能耗。其次是多年积累的现场施工与交付能力。数据中心内部结构复杂，模块间的衔接与预留要求极高，公司通过持续的工程优化，积累了数百个改善点。过往成功的交付记录至关重要，公司在东南亚、日本、中亚及国内均有成功案例，可靠的交付记录（track record）是获取客户信任的关键。最后是提供一体化解决方案的能力。公司拥有超过 13 年的行业经验，能够深刻理解客户痛点，提供从设计、制造到交付的一站式服务。这种服务整合了模块化的工业载体以实现快速交付，并涵盖电力机组、冷却模块、预制电力设备等多个单元的设计与制造。同时，集团内部的物流服务能力也确保了运输和清关等环节的顺畅，避免了项目延期，为客户节约了宝贵的时间，从而构成了难以复制的综合竞争壁垒。

模块化数据中心业务的市场竞争格局、公司的市占率以及未来的市场布局是怎样的？

当前模块化数据中心业务的竞争者数量不多，远未达到国内许多行业数以百计或千计的激烈程度。市场正处在一个爆发期，行业内主要厂商的产能普遍处于紧张状态，基本是“做不过来”的局面。在市占率方面，以马来西亚市场为例，预计 2026 年全年交付量约为 1GW。公司 2025 年签约的 300MW 订单及 2026 年的新签订单绝大部分都位于马来西亚，因此在该区域市场的交付量份额位居前列。未来市场布局方面，目前业务重心仍在以马来西亚为核心的东南亚市场，行业预测该区域未来 5 年有十几吉瓦的增长空间。同时，欧洲、澳洲和中东也是具备增长潜力的目标市场。

公司模块化数据中心业务在 2026 年下半年的新签订单指引、推进节奏以及主要客户构成情况如何？

2026 年全年的新签订单指引是相较于 2025 年的 300MW 至少增长一倍。目前项目推进进度符合预期，公司有信心完成这一目标。同时，其他新签订单项目也在积极推进过程中。从客户构成来看，目前的主要客户以 Colo（主机托管服务）厂商为主。

2026 年第二季度集装箱业务的产销环比回升，订单排产情况也较好，但上半年盈利端仍有压力。请问价格和汇兑因素对收入和资产端造成了多大程度的影响？另外，基于当前饱满的排产情况，如何展望下半年及未来的集装箱业务经营情况？

从出货量来看，2026 年第一季度约为 46 万 TEU，第二季度增长至 68 万 TEU，上半年累计达到 114 万 TEU。与 2025 年“上高下低”的趋势相反，2026 年呈现“上低下高”的态势，预计下半年表现将优于上半年，订单可见度已延伸至第四季度末。全年出货量预计与 2025 年基本持平。价格方面，上半年平均价格为 1,600 美元/TEU，近期新接订单价格已接近 1,750 美元/TEU，预计下半年均价将上涨至 1,750 美元/TEU。汇兑方面，由于美元汇率自年初的 6.99 跌至目前的 6.8 左右，跌幅约 3%，预计将对全年业绩产生 3%左右的影响。

从长期来看，集装箱行业的中枢需求将如何演变？

从近几十年的数据看，集装箱行业的年均需求中枢在持续提升。早前平均值约为 300 万 TEU，在 2014 年至 2025 年期间，平均值已上升至 400 万 TEU。若考察 2015 年至 2025 年这十年，年均值则进一步达到了 420 万 TEU。该增长趋势主要由两个核心因素驱动：一是全球 GDP 增长带动的全球商品贸易量增加，从而拉动了对集装箱的需求；二是存量集装箱的更新换代需求，十年前生产的大量集装箱已进入淘汰更新周期，每年约有 200 万至 300 万 TEU 的替换需求。综合来看，每年 400 多万 TEU 的需求是正常水平，行业长期需求中枢呈上涨趋势。

2025 年第二季度业绩环比增幅显著，若剔除汇兑影响，实际经营业绩增幅更大。请问从业绩增量的角度，二季度各业务板块的贡献情况如何？以及对下半年整体业绩趋势有何展望？

从季度环比来看，在考虑汇率影响后，几乎所有业务板块在第二季度均实现环比增长。第二季度业绩环比第一季度增长约 3.2 亿元，主要贡献来自于集装箱、能化、钻井平台运营和物流等业务。海工业务在第二季度受到了递延所得税的影响。展望下半年，预计整体经营性业绩将呈现持续向好的态势。集装箱业务下半年情况将优于上半年；中集安瑞科和中集车辆的经营情况通常下半年好于上半年，此前也已发布相关指引；钻井平台租赁运营业务下半年将有新平台投入运营贡献收入，预计表现也将好于上半年。因此，在剔除汇率因素后，公司整体业务经营性业绩预计在下半年会更好。

关于海工业务的扩产计划，目前的进度、产能规划规模、主要扩产方向以及对未来 FPSO 交付节奏的影响是怎样的？

海工业务确实有扩产计划，主要围绕海工领域展开，核心是解决烟台基地船坞资源不足的问题，同时进行智能化改造和填平补齐。扩产旨在大幅提升在 FPSO、FLNG 等领域的接单能力。公司共有烟台、龙口、海阳三个基地，其中大型船坞

位于烟台。在产能有空闲时，这些基地仍可承接 PCTC、集装箱船或游轮等订单，但本次投资的重点是 FPSO 和 FLNG。资本性开支预计在一二十亿至二三十亿元左右，但这笔投资不会立即兑现，需要一定的施工周期。

公司上半年回购了 H 股，并提议注销 2024 年回购的 A 股库存股。目前尚有 1.7 亿港币的回购额度，后续将如何安排？是否会考虑开展新的 A 股回购计划？

公司会根据市场情况考虑各项资本运作。对于 2024 年回购的 A 股，由于按照监管规定需在三年内处置完毕，而首批股份到 2027 年 2 月即将满三年，因此公司提议将原公告用途调整为注销，此事项尚需通过董事会审议和临时股东大会批准。剩余的 1.7 亿港币 H 股回购额度是此前已获批准但未用完的部分，由于港股回购有特定要求导致未能完全执行，公司将继续完成这部分回购。至于未来是否会进一步开展 A 股回购，公司持开放态度，将根据后续情况再做决策。所有这些资本动作旨在维护公司在资本市场的表现。