中集集团 20260906

中集集团 3Q26 业绩拐点确立，海工与数据中心驱动 2027 年高增长

摘要

- 3Q26 迎来业绩拐点，汇兑损失同比/环比显著收窄，有息负债减少降低利息支出，整体盈利进入释放期。
- 集装箱业务排产至 11 月底，价格环比/同比均改善，2Q26 原材料备货预示下半年交付量提升，利润弹性明确。
- 海工业务成为第一大板块，上半年制造端净利率达 10%-11%，全年交付额目标 200 亿元，租赁端量价齐升。
- 海工新签订单爆发，上半年达 32 亿美元（超过去 4 年均值），中期产值规划 300 亿元，利润增速将超收入增速。
- 模块化数据中心业务在手订单覆盖至 2027 年，上半年新签超 200MW，预计未来几年规模翻倍增长，净利率随规模效应提升。
- FPSO 需求强劲，公司具备总包集成能力，新接 FSRU 改造订单价格提升超 10%，2027 年利润目标 40-50 亿元。

Q&A

从整体经营和业绩角度看，中集集团在 2026 年第三季度及下半年将呈现哪些主要的拐点和边际变化？

2026 年第三季度将出现多个业务拐点。首先，汇兑损失的影响将显著减少。2026 年上半年汇兑损失达到 8 亿元，而去年同期仅为数千万元，预计第三季度无论是汇兑损失的绝对值还是同比影响都将迎来明确的拐点。其次，核心业务板块的盈利能力将逐步释放。集装箱业务在经历上半年利润从去年同期的 14.4 亿元下滑至 2.7 亿元的压力后，下半年将迎来改善，目前排产已至 11 月底，需求端无忧，且价格环比和同比均有改善。海洋工程业务上半年已实现显著增长，下半年将进一步加强。此外，安瑞科和车辆业务在下半年也将较上半年有明确改善。同时，有息负债的减少将降低净利息费用，进一步改善整体盈利。

2026 年上半年集装箱业务的业绩为何承压，下半年的经营前景和利润弹性如何？

2026 年上半年集装箱业务业绩承压主要源于两方面因素。其一，去年上半年结转了前年底的高价订单，导致价格基数较高，今年同期的价格端存在明显影响。其二，汇率波动造成了影响，去年汇率在 7.2 至 7.3 区间，而今年上半年约为 6.8，这在收入端侵蚀了毛利率。展望下半年，经营状况将有明确改善。第三季度作为传统旺季，价格环比和同比均有良好改善，预计将带来较大的利润弹性。从需求端看，目前的生产排产已持续到 11 月底，表明全年需求稳固。同时，从现金流等前瞻性指标看，第二季度存在原材料备货情况，预示着下半年交付量的提升，整体经营确定性较高。

海洋工程业务在 2026 年上半年的业绩表现如何，下半年及未来的增长趋势是怎样的？

海洋工程业务已成为公司第一大业务板块，2026 年上半年业绩释放明显，并将在下半年及未来持续增长。在制造端，上半年实现盈利超 7 亿元，而去年同期约为 2 亿多元，在收入维持 80 亿元左右的情况下，净利率已达到 10%至 11%的水平。预计全年交付额将接近 200 亿元，下半年利润会随交付逐步释放。在租赁端，上半年已有新的半潜平台投入运营，带来了盈利改善；下半年将有更多平台投入作业，加之 4 月份续签订单的价格有所提升，租赁业务的盈利能力将环比上半年进一步增强。明年（2027 年）随着新项目的顺利推进，经营情况预计会更好。

在当前市场环境下，海洋工程业务（特别是 FPSO）的需求前景和公司的竞争优势体现在哪些方面？

当前海洋工程业务，尤其是 FPSO（浮式生产储卸油装置）的需求趋势强劲。在全球油价中枢抬升的背景下，海外油气装备需求，特别是在非洲、拉美和东南亚地区，正在逐步加强。这些地区石油开采的盈亏平衡成本多在每桶 30 至 40 美元，当前油价具备很强的经济性，推动了当地政府和欧美油公司的投资意愿。行业数据显示，2026 年 1 至 7 月全球已授予 7 艘 FPSO，全年预计将超过 10 艘。公司在此领域具备全球少数厂商才拥有的 FPSO 总包设计、制造和集成能力，竞争优势明显，市场地位正逐步提升。近年来，公司已成功承接多个 20 亿美元及以下的中型 FPSO 及 FSRU 总包项目，如安哥拉项目和第二艘 FSRU 改造总包订单，后者价格较前一艘提升了百分之十几。

海洋工程业务未来的收入规模、盈利能力和订单获取情况预期如何？

海洋工程业务正处于快速增长通道。过去四年，制造端订单中枢在 20 多亿美元，而 2026 年仅上半年新签订单已达 32 亿美元，七八月份仍在持续接单。基于的市场需求和公司能力，中期规划产值有望达到 300 多亿元。在盈利能力当前约 200 亿元的收入规模已能实现 10%左右的净利润率。随着未来收入

人在草木间

扩大和新接订单价格的改善，利润增速将超过收入增速，盈利能力会进一步提升。

公司在模块化数据中心业务的市场布局、竞争优势及未来增长预期是怎样的？

公司在模块化数据中心业务上，已在中国、东南亚、中东和欧洲市场进行积极布局。以东南亚市场为例，预计未来五年市场规模将达到十几吉瓦，对应基建市场空间至少为 8,000 亿元人民币。公司凭借十多年的技术积累、全产业链配套能力、项目经验及认证优势，在该市场，尤其是在马来西亚，已取得较高的市场占有率。2026 年上半年，公司新签单超过 200 兆瓦，目前在手及潜在订单足以覆盖到 2027 年的交付。国内市场方面，主流 CSP 大厂在中国三北等地区的数据中心建设也在加速，为公司提供了广阔的潜在市场空间。基于当前的订单和交付节奏，预计该业务近几年将持续实现翻倍以上的增长，规模化效应将带动净利率提升，业绩弹性显著。

综合各项业务发展，公司对 2027 年及更远期的整体业绩有何展望？

基于各业务板块的积极态势，公司对未来业绩增长有明确预期。短期内，第三季度的业绩拐点效应将非常显著。从中长期看，海洋工程业务的产能扩张、订单交付和盈利改善，以及模块化数据中心业务的产能释放和订单交付，将成为核心增长动能。根据目前的订单和产业跟踪情况，预计到 2027 年，公司利润有望达到四五十亿元的水平。展望至 2028 年，随着新动能的持续放量，整体业绩有望实现进一步的加速释放。