

中国外运股份有限公司投资者关系活动记录

日期及时间	2023年4月3日-5月31日
公司接待人员	资本运营部李春阳、东冉
机构名称	长江证券、中信证券、招商证券、西部证券、西南证券、富国基金、建信理财、H股机构投资者等
投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input checked="" type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他
主要调研内容	<p>1、公司怎么看待2023年海运、空运业务？运价对公司海运业务利润影响不大，而公司包机业务的利润与运价有关，是否可以认为2023年公司海运业务面临的压力不大，但是空运业务会面临比较大的压力？</p> <p>海运市场，从供给端看，过去两年海运市场火爆，船公司也加大配置。航运咨询机构MSI（Maritime Strategies International）分析师预测，2023年和2024年集装箱船队运力将同比增长7%。从需求端看，过去几年欧美国家为应对疫情带来的生产瓶颈，加大了从中国的采购，并有明显的补库存情况，使得中国产品出口显著增长。2023年，欧美等地区受通胀、能源危机、去库存压力等因素综合影响，总体消费能力减弱。尽管船公司联盟通过控制运力投放可以在一定程度上调节供需，但总体来看，国际海运运价，尤其是中国出口集装箱运价在2023年将继续承压。</p> <p>空运市场，从供给端看，预计2023年客机腹舱运力将进一步得到释放，运力供给较为充沛；需求端与海运类似，取决于市场需求情况。</p> <p>预计2023年公司海运代理的单箱利润水平能够保持稳定，主要是公司优化业务结构，减少了间接客户、单一环节的业务，同时通过延长服务链条提升盈利能力。空运业务由于公司拥有提前锁舱、锁价的运力，因此运价下跌对公司固定运力部分的利润水平会有一定影响。2023年公司将根据市场趋势、业务需求等审慎判断固定运力采购。</p> <p>2、请介绍一下物流行业的竞争格局，以及公司的主要竞争对手有哪些？</p> <p>物流行业准入门槛相对较低，物流市场庞大且分散，属于完全竞争市场。公司的竞争对手主要包括以下几类：第一类是国际货代同行；第二类是国内综合物流服务商；第三类是专注于某些区域或细分行业的国内物流服务商；第四类是船公司自建物流服务商。</p> <p>中国外运在物流行业深耕七十多年，凭借广泛而完善的国内物流网络和物流资源、专业的物流服务、强大的专业物流方案解决能力，与众多客户建立了长期紧密的合作，在市场拥有良好的品牌信誉度和口碑，近年来公司持续进行物流服务模式创新，加强产品研发与设计能力，强化通道能力建设，持续完善标准化的产品体系，改进产品运营方案，关注成本、效率、体验，持续加强创新科技的全场景应用，推进数字化转型与智慧物流发展。公司相信众多行业参与者会持续促进公司更好的完善自身业务模式、提质增效，共同为物流行业的蓬勃发展贡献力量。</p>

3、 公司海运代理业务出口的主要地区及占比情况是怎样的？

公司海运代理业务中按出口目的地看，占比最大的为亚洲地区，占比接近 50%；其次，分别是欧洲和美国，其他区域占比较小。

4、 2023 年第一季度其他收益同比增加 2.4 亿元的原因是什么？

公司 2023 年第一季度其他收益为 4.6 亿元人民币，同比增加约 2.4 亿元人民币，主要是由于与主营业务相关的国际班列及包机业务补贴有所上升。

5、 公司海运代理的利润率与国际货代同行相比处于较低水平，是什么原因？公司怎么看未来的海运代理单箱利润水平？

公司海运代理业务没有提前锁舱，运费是按照实际费率与客户、船公司结算，因此海运代理板块的利润率部分受到运价影响，在运价处于较高水平时利润率将承压，但并不意味着海运代理业务的盈利能力发生重大变化。

公司内部更加关注单箱利润水平。2021 年下半年起，在海运费处于较高水平的情况下，公司对部分单一环节、间接客户的低利润率业务做了取舍，同时努力提升多环节业务量。从 2021 年下半年到 2022 年，公司海运代理业务的单箱利润水平在稳步提升。未来，公司将在保持现有水平的基础上，继续努力提升单箱利润。

6、 公司包机业务在空运运价回归的情况下，会面临一定压力，公司如何应对？今年对包机航线的规划是怎样的？

公司空运业务中，有固定运力（包机、包板、包舱）提前锁定舱位和运力成本，空运运价波动会对包机业务的利润水平产生相应影响。2022 年下半年以来，空运运价逐步回落，目前已经接近 2020 年初水平。同时，随着国际航线客机腹舱的增加，预计 2023 年空运供给将比较充足，运价水平可能继续承压。

公司在包机业务中，大部分都同时与客户签有其舱位协议，且公司的包机协议是在不同时间签署的，通过上述方式可以在一定程度上减少运价下跌对公司空运业务利润水平的影响。

2023 年公司仍将根据市场情况、业务需求审慎判断空运业务中固定运力和市场即时采购运力的数量。

7、 公司合同物流与货运代理业务的区别是什么？

公司货运代理业务提供的是标准化的物流服务，而合同物流聚焦于消费品及零售、汽车及工业制造、电子及高科技、医疗健康等细分市场，为客户提供定制化的物流解决方案及方案执行。

8、 公司对合同物流未来的发展计划和考虑是怎样的？

2022 年面对严峻的内外部经营环境，公司合同物流业务的业务量、收入和利润均保持了较好的增长。预计 2023 年中国经济将筑底回升，有望实现较好的反弹，因此公司对 2023 年合同物流业务的发展谨慎乐观。

公司合同物流业务服务于快消及零售、汽车及工业制造、电子及高科技、医疗健康等细分市场的客户，大多已合作多年，客户粘性较强。在合同物流业务方面，公司通过内部资源整合、数字化转型等手段降本增效，此外，公司从 2021 年底开始尝试 4PL+3PL 业务模式，业务开展一年多来，业务规模、运营质量好于公司预期。未来公

司在合同物流业务方面将继续努力做到有质量的增长。

9、 是否有看到客户向东南亚转移？公司怎么看待东南亚和中东市场？

公司专业物流业务中除了项目物流主要是海外工程项目外，合同物流、化工物流、冷链物流以国内业务为主，预计 2023 年中国消费市场持续回暖。合同物流客户有少量向东南亚转移的情况。

除东南亚地区外，中东地区也是公司重点关注的海外区域，公司在中东地区如迪拜等已经有业务开展，包括合同物流、空运业务等。中东地区近几年发展较好，该地区除海湾地区外还辐射北土耳其、欧洲东部地区。

10、 公司如何拓展海外网络？

公司布局海外网络主要通过两种方式，一是自建网络，二是兼并收购。稳定可控的海外网络可以提高为客户提供端到端服务的质量，具体采用何种方式取决于不同地区的具体情况而定。

11、 公司怎么看直接客户？2023 年和中长期看，公司对直客收入占比的目标是多少？

目前公司海运代理的直接客户收入占比不到 50%，合同物流基本均为直接客户。直接客户是发展方向，但更重要的是提供多环节的服务。公司将围绕客户需求打造相关物流产品。

12、 公司 REITs 申报进展如何？预计何时可以完成发行？

公司于 2022 年 6 月披露了开展基础设施公募 REITs 申请发行工作的公告，本次拟入池基础设施项目共 6 处，分别位于昆山、无锡、金华、天津、成都，资产（包括仓储和办公楼）面积约 30 万平方米。由于涉及多个监管部门审批，时间上存在一定的不确定性，公司将全力推进。如有重大进展，公司将按照上市地上市规则的相关规定履行信息披露义务。

13、 公司的资本开支情况以及未来兼并收购的重点关注区域、业务类型等是怎样的？

过去几年公司每年资本开支约 20 亿元人民币（不含兼并收购），主要是用于物流基础设施建设和改造升级、物流设备采购等。2023 年，公司将加强核心资源的获取，如大湾区、长三角、北上广深等地区，预计 2023 年资本开支会有所增加。

未来并购目标将重点围绕东南亚、中东地区，主要关注可以对公司海外端网络形成有效补充、增强海外属地运营能力的标的。在欧洲地区，公司将充分利用 KLG 集团作为平台，适当对经营以及业务资源进行小规模补充。但兼并收购取决于市场情况、谈判进展等多方面因素，具有不确定性。

14、 公司的派息政策

公司自 2003 年在香港上市以来一直保持了稳定的派息，近几年派息率均在 30% 以上，2021 年达到 36%，2022 年派息率超过 40%。公司未来将继续根据经营情况、资金安排等统筹考虑派息事宜，与股东分享公司经营成果。

	<p>15、 中外运敦豪在过去几年保持了较高的增速和净利润水平，在空运市场逐步回归后公司怎么看待其利润水平和增速？</p> <p>中外运敦豪的服务在时效性、安全性、服务质量等方面都处于市场领先地位。过去三年，在空运市场旺盛的情况下，中外运敦豪的增速和利润水平是非常态的。尽管中外运敦豪最近几年在市场拓展和客户机构方面都在继续加大力度拓展和优化，但受中国进出口贸易、跨境电商增速放缓等因素影响，未来可能不会保持过去几年的高速增长。其利润水平取决于很多因素，包括进出口贸易、电商市场变化、商业航班恢复、油价、汇率等。</p>
附件	无