

证券代码：603162

证券简称：海通发展

福建海通发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☒其他 （2025年干散货航运市场研讨论坛暨海通发展高管交流活动）
参与单位名称及人员姓名	国泰海通、兴业证券、海通期货、西部证券、中银证券、海运圈网、宁银理财、华创证券、银河证券、博道基金、国盛证券、航运界网、睿郡资产、重阳投资、超扬天辰、中银国际、开思基金、枫红投资、中国国际金融、民生证券、中信建投、中航证券、银华基金、宝隽资产、唐融基金、长江证券、财联社、信达证券、中欧基金、中信证券、荣正咨询、天风证券、广发证券、乐盈证券、国联民生、鹏扬基金、财通证券、长城财富、翰潭投资、西南证券、招商证券、仁和智本、野村东方证券、华源证券、信德海事网、中国煤炭资源网、华西证券、申银万国、铭箭投资、伊洛基金、中联运通、建信基金、华福证券、易方达基金、甬兴证券、盈立资本、多瓏投资、物产中大期货、国海证券、富国基金、集友银行、方正证券、睿远基金、华富基金等（排名不分先后）
时间	2025年8月25日
地点	浙江省宁波市
上市公司接待人员姓名	董事长 曾而斌 董事、副总经理、财务总监 刘国勇 董事会秘书 黄甜甜 外贸中心总经理 袁长海 内贸中心副总经理 邱秀燕 船舶管理中心副总经理 董学海
投资者关系活	一、公司2025年上半年经营状况？

动主要内容介绍	答：公司2025年上半年营业收入18亿元，同比增长6.74%，实现归母净利润0.87亿元， 同比下滑64%， 扣非归母净利润0.86亿元，同比下滑58%。 截至2025年6月末，公司净资产41.67亿元，同比增长1.15%，总资产62.31亿元，同比增长6.73%，资产负债率33.13%。 业绩下滑主要来自市场运价同比下降、公司报告期内集中修船等因素：一方面，上半年市场运价整体比较低迷，无论是BDI还是各个细分的船型运费指数同比下滑都为30%左右。背后是国内终端需求较弱，以及库存较高，此外还因为关税等突发事件导致市场情绪持续低迷，以及西非地缘政治问题，和天气问题影响发运，比如澳洲飓风和巴西的降雨等。另一方面，公司趁着行业运价比较低的时候，在今年二季度集中开展了修船保养和环保改造，上半年公司共维修12艘船，包括2艘好望角型，3艘巴拿马型，7艘超灵便型。去年同期修了10艘，但修的全是超灵便型，单船维修费用远低于好望角型。此外，今年上半年修船和环保改造（包括涂有机硅省油、为优化水流、减少阻力并提高推进效率而安装的导流罩及消涡鳍等）导致对应的工期也有延长，且现在船厂产能依然紧张，拖长工期。最后，由于公司船队运力增长比较快，租赁规模增大，对应财务费用同比增长较多。 二、公司未来运力扩张计划？ 答：运力规模是航运企业的核心竞争力之一，尽管公司过去几年持续增加运力，目前已从最初专注于超灵便型散货船，逐步拓展至涵盖超灵便型、巴拿马型、好望角型等全船型运营，但与全球头部船东运力规模仍存在较大差距。海通发展的公司使命是“志在海洋，做精做强中国航运事业”，目前公司资金较为充裕、资产负债率水平较低，我们看好西芒杜项目以及中国“一带一路”带来的需求，且中国修造船能力在全球均有较强竞争力，未来几年公司将继续扩大运力规模。当然，公司会坚持稳步扩张原则，不断顺应市场变化趋势，充
----------------	--

分考虑内部协同和承接运营能力，适时扩大运力规模，并充分利用精细化经营管理和灵活摆位的优势争取实现更高收益。公司内部有“百船计划”的规划，计划在2028-2029年前后，自有运力达到100艘，对应每年约15艘船的运力增长。实现百船目标后，公司船队结构大致为超灵便型：巴拿马型：好望角型为7：2：1。

三、什么时候会造新船？

答：公司有专门的资产管理部负责船舶买卖，公司也一直在紧密跟踪新造船市场，目前船价仍处于历史相对高位，且船台依旧紧张，目前造船也得2028年后才能实现交付，此外，环保规定在不断趋严，目前最优的替代燃料路径还不明朗，考虑到一艘船舶的使用年限超过20年，公司做出造船决策需要万分谨慎。未来，等公司规模体量足够，比如达到百船后，那个时点可能目前的几个问题都会改善，对海通来说会是一个造船的好时机。

四、公司目前有息负债规模大概多少？未来每年财务费用展望？

答：截至2025年6月30日，公司有息负债12.21亿元，有息负债率19.59%。因公司正处于高速发展阶段，未来将继续统筹使用自有资金及股权、债权融资持续扩充船队规模，在维持良好流动性与健康负债率的前提下，公司会把控融资风险，适度举债，有序放款，灵活使用市场资金加速自身发展，预计未来每年财务费用会随着业务及融资规模增加而温和上涨。

五、干散货航运市场的展望？

答：总体看来，我们对下半年以及后面几年的干散货航运市场保持乐观态度。首先，中长期的逻辑还是不变：全球的大宗商品需求在保持稳定的一个增长，而干散货航运的供给端增速是在往下的，在手订单历史低位、新订单克制，叠加老龄化日益加深、环保规定日渐趋严，运力供给维持温和增长，同时拆船有望超预期；其次，西芒杜铁矿石项目将于年内投产，有望带来量和距的双重

催化。此外，中东等地缘局势因素以及部分区域恶劣天气因素频发导致全球船舶使用效率下降，限制有效运力增长；最后，关注俄乌、中东等国家和地区的重建需求。目前从FFA来看，市场对于下半年运价预期都还是比较乐观的。

六、过去几年超额收益的来源？以及未来持续性如何？

答：我们目前的运力规模是核心来源，是我们实现全球灵活摆位、精选航线的前提，全球航运市场的波动性在日益加剧，每个局部时候都有可能突然有高运价的机会，季节性波动、可预测性都在减弱，如果船的艘数很少，就会难以把握行情且无法同时享受到多个地区的运价红利。

此外，我们团队对市场的把握以及卓越的经营能力也是实现超额来源，如团队作战、信息共享，定期思维碰撞，加上激励措施（绩效奖金+股权激励），我们作为民企经营上会更加灵活，对我们的绩效考核也主要针对超额，大家有能力且有动力去做出超额收益。

七、有看到公司购入了重吊船，请问公司出于哪些方面的考虑进入重吊船市场，你们经营的优势在哪里？今后公司重吊船的运力布局如何？

答：全球航运需求多元化发展，传统单一的散货船型无法满足运输需求，公司看好重吊船细分市场的相关需求前景，并响应国家“一带一路”倡议，重吊船业务有望成为公司第二增长曲线的重要驱动力。重吊船与先前开展的件杂货业务一致，原先我们的散货船也能运，但重吊船配有较强能力的起货设备，迎合重大件的海运需求，能够进一步丰富公司的运输货种，有利于提高市场份额和影响力，进一步提升公司船队核心竞争力，同时重吊船经营专业性提高，提高公司经营壁垒。我们有专门的运营团队，经过一年多的运营，也已经形成了优势航线，面临的市场竞争也相对较少。

八、内贸市场下半年及未来展望？

答：我们判断下半年内贸市场会延续上半年较好的表现。经济层面，预计

	延续温和复苏态势，实现稳中有进。稳定增长的宏观经济也将继续支撑散货需求，叠加下半年市场先后进入电煤“迎峰度夏、迎峰度冬”以及非电煤“金九银十”传统旺季，季节性需求有望回升。并且，得益于基建项目增多以及外贸市场改善吸引大船运力向外流转等利好因素，叠加天气因素及煤炭年度合同谈判的影响，第四季度或将迎来上涨行情。历史上来看，2014、2018、2022三个年份的运价是三个高峰，期待2026年是一个新的高峰。 九、未来分红规划？ 答：公司始终在动态平衡股东当期回报与长期价值创造之间的关系，公司着眼于长远和可持续发展，并综合分析了所处行业特点及当前发展阶段，以及公司自身资产规模、经营情况、发展战略和外部融资环境，与各类股东意愿要求等因素后，在当前阶段，公司选择将更多留存收益投入运力扩张和船队升级。公司在兼顾业绩增长及高质量可持续发展的同时，也一贯高度重视对投资者持续、稳定、合理的投资回报，公司上市以来严格执行现金分红政策，并通过股份回购、股权激励等方式提升公司投资价值，未来随着公司船队扩大至一定规模后，公司将兼顾全体股东的整体利益和公司未来中长期价值创造及可持续发展，对应地提高现金分红比例，打造价值+成长+回报型企业，以实际行动回馈广大股东。
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月25日