

嘉友国际物流股份有限公司

机构投资者调研交流会会议记录

嘉友国际物流股份有限公司（以下简称“公司”或“嘉友国际”）于 2020 年 8 月 28 日下午 15:30-17:00 接待多家机构投资者的电话调研，公司董事、总经理孟联女士及董事会秘书聂慧峰先生出席本次会议。

一、出席本次机构投资者调研交流会的机构及人员

华泰证券股份有限公司：袁钉；交银施罗德基金管理有限公司：王丽婧、徐森洲、魏玉敏；海富通基金管理有限公司：张靖爽；上海重阳投资管理有限公司：吴伟荣；湘财基金管理有限公司：于灯灯；广发证券股份有限公司：徐君；海通证券股份有限公司：李轩；LMR Partners Limited: Sue Xu；上海拾贝投资管理合伙企业(有限合伙)：何金孝；深圳市领骥资本管理有限公司：尤加颖(排名不分先后)

二、上市公司接待人员姓名

董事、总经理孟联女士；董事会秘书聂慧峰先生

三、会议进程

2020 年 8 月 28 日下午 15:30 机构投资者调研交流会开始。

- （一）介绍公司基本情况；
- （二）介绍公司 2020 年半年度经营业绩及各项业务发展状况；
- （三）解答各机构代表提问。

四、投资者咨询问题及公司回复概要

问题 1：公司 2020 半年度工作业绩解读和下半年就中蒙区域的业务展望？

答：2020 年，新冠疫情给全球经济带来巨大冲击，全球疫情的蔓延为跨境综合物流业务所涉及的陆运、海运、空运、通关等各个物流环节的正常运行带来了

巨大挑战。面对新冠疫情不利因素的影响及挑战，2020 年上半年公司实现营业收入 142,963.88 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 15,407.80 万元。尽管受疫情影响，中蒙口岸临时通关效率大幅降低导致供应链贸易业务收入大幅下降，但就二季度的数据分析，公司扣非净利润实现了 2.17% 的增长，主要来源于跨境综合物流业务的快速恢复。同样的变化也体现在综合毛利率上，综合毛利率由去年 10.52%，增加到今年上半年的 13.53%，原因也是由于收入结构的变化：高毛利的跨境多式联运业务的收入结构占比增长所致。

展望下半年，中蒙两国的贸易业务预计大概率会加速。下半年以来，中蒙两国政府多次沟通，7 月份，双方宣布正式建立并启动运行中蒙边境口岸“绿色通道”，双方将优化口岸工作流程，加快检查速度，提高货物通关效率；这也意味着下半年的通关效率会极大提升，公司的供应链贸易和跨境综合物流业务量均有较好的市场预期。

问题 2:公司在非洲的项目布局进展情况?

答：2020 年上半年，卡松巴莱萨-萨卡尼亚道路与陆港的现代化改造项目取得了刚果（金）环境署出具的工程动工环评许可文件以及刚果（金）基础建设公共工程部的开工许可手续。目前工程正按计划正常推进中，整体工程将按照计划于明年年底完工。项目资金来源于自有资金和可转债募集资金两种途径，其中可转债募集资金 7.2 亿元也已到账，公司将继续加快此项目的建设。

问题 3:公司已成功复制中蒙口岸模式至中亚、中非市场，接下来是否有考虑进入东南亚市场?

答：公司以中蒙、中亚、非洲等内陆锁定国家和地区为重点，在全球范围内整合进出内陆锁定国家的物流环节，并在关键物流节点布局自有核心资产、设施和资源，提供内陆锁定国家及地区长期可持续性发展的整体物流解决方案，是公司从事跨境综合物流业务的成功经验。一直以来东南亚市场都属于公司的业务网

络的覆盖范围，例如：蒙古很多货物来源于东南亚，非洲项目也会涉及到东南亚的供应商和客户，但公司目前暂未考虑投资东南亚基础设施。

问题 4：能否展望蒙古矿产物流和跨境多式联运空间？

答：蒙古是一个人口小国，矿产大国，中蒙跨境多式联运业务空间基本稳定。从矿产品跨境综合物流业务的发展分析，蒙古对物流需求有巨大的空间，是一个稳定且有增量的市场。我国目前跟周边的蒙古、中亚、非洲的关系比较友好，国内市场对于蒙古主焦煤的需求也较为稳定，中国很多钢厂和焦化厂已经适应了蒙古主焦煤的配比，这个配比也已经成为常规的配比。

从矿产资源开发的空来分析，对于能源物流的需求还是一个巨大的刚性空间。蒙古国以矿业收入作为重要的支柱产业，OT 铜精矿与 TT 煤矿占蒙古外汇收入较大的比重，我们认为矿产资源开发很难出现萎缩饱和的问题。另外，蒙古基础设施非常薄弱，目前仅有一条南北向铁路，目前新建的铁路项目只是刚刚开始建设，矿业相关的基础设施投入和产出仍然具有巨大的空间。

问题 5：请问公司非洲矿产品物流的合同大概什么时候有具体的落地？公司和非洲本土车队的合作机制是什么？

答：非洲矿产品物流业务已经处于运营状态。嘉友在投资刚果（金）矿业通道和陆港升级改造项目的同时，并未影响现有业务开展。项目正式运营后，收费内容会伴随物流范围的拓宽而增加。我们现在主要做海运、空运、报关、报检、港口操作、口岸操作，通关采取委外的方式，然后进行国际整合，最终把货物送到客户目的地。未来，除基础设施运营收费外（公路、停车场、保税库、海关监管场地、换装设施等）；公司可以优化现有业务模式，整体物流方案将更具价格竞争力。

每一个车队都需要平台作为支撑，公司将给予合作的车队一些在边关通行、停车、仓储等方面的优惠政策。公司不打算投资车队，因为本地化的物流资源也

比较丰富，但会和车队建立长期合作机制。