

2021年11月1日东航物流投资者调研会议纪要

调研时间：2021年11月1日 15:00-16:00

调研方式：电话会议

调研机构：中金公司、国泰君安证券、西南证券、安信证券、华泰证券、浙商证券、光大证券、海通证券、中国银河证券、兴业证券、德邦证券、东北证券、华创证券、国君资管、Cyber Atlas、Zenas Capital、亘曦资产、花旗集团、JF Asset 等。

公司出席人员：

总经理助理、董事会秘书：万巍

市场营销部总经理：胡巍骏

货站事业部总经理：白家榕

物流解决方案事业部总经理：叶涛

财务会计部总经理：王浩生

一、由公司总经理助理、董事会秘书万巍介绍2021年前三季度经营情况

2021年前三季度，公司根据市场供需变化，通过提升飞机运营效率、拓展运力合作渠道、保证货站操作效率、加大客户开发力度和改善客户服务体验等措施，提升公司经营业绩。

前三季度，公司实现营业收入150.93亿元，同比增长42.77%；

归母净利润 24.25 亿元，同比增长 41.62%；扣非归母净利润 23.53 亿元，同比增长 43.01%；综合毛利率为 26.80%。其中第三季度，公司实现营业收入 49.67 亿元，同比增长 58.87%；归母净利润 9.04 亿元，同比增长 109.86%；扣非归母净利润 8.60 亿元，同比增长 99.32%；综合毛利率为 29.48%。

二、问答环节

1、南京、上海等地出现疫情对公司第三季度业务的影响，以及四季度运价预测？

回复：第三季度，受国内部分地区疫情的影响，航空运力供给偏紧，国际空运价格延续上涨态势，保持高位运行。疫情发展存在较大不确定性，国际客班恢复较难预测，运力供给偏紧的态势预计仍将维持，第四季度是传统的空运旺季，需求端增长会比较强劲，空运价格或将继续维持高位。

2、第四届进博会即将开始，针对浦东机场的货运航班出台了一些限制措施，对公司是否会有影响？

回复：整体影响很小，限制时间是 11 月 1 号至 13 号，针对的是“客改货”航班，占比较小，全货机航班没有影响。

3、疫情对公司的生鲜冷链业务有怎样影响？

回复：去年疫情之初，公司的跨境生鲜进口业务确实受到一定的影响，比如去年 6 月份国家出台政策暂停进口三文鱼，导致公司产地直达业务一度增速放缓。随着国内疫情防控的常态化，国内各口岸的防疫操作流程、对进口生鲜的消杀程序以及后续运输流通

环节越来越成熟，逐渐适应了目前的情况，对公司业务的影响也越来越小。同时，国内对进口生鲜的需求持续旺盛，公司也拓展了进口生鲜的品类，今年前三季度，公司产地直达业务同比保持稳定增长，未来发展前景比较乐观。

4、第三季度，疫情一度导致浦东机场货站货物积压，公司地面综合服务单价是否有提升？公司在浦东机场的货站扩建计划？

回复：今年 8 月份，浦东机场疫情主要是对机坪内的操作能力有所影响，间接导致货站处理效率暂时性下降。整体来看，浦东机场货邮吞吐量总体保持稳定增长趋势，公司在浦东机场的货站布局、货物操作能力等具有优势，有进一步扩大货站产能的计划，并通过智慧货站建设提高操作效率、降低成本，提升货站业务的效益，未来可能根据市场供需情况，对货站操作价格做相应调整。

5、国内机场货站是否有政策方面的准入限制，浦东机场货站是否会有新的竞争者进入？

回复：一般而言，一个机场会有两家公司经营货站业务，一家所属机场集团，一家所属基地航空公司。浦东机场货站是否会有新的竞争者加入，取决于机场当局根据设施供给情况来最终决定。

6、公司如何与货代签合约，如何锁仓锁价？不同合约的舱位占比？

回复：公司每年年初与主要的大客户包括直客、global 代理等签订长期合约，公司根据对未来运价走势的判断，会与部分客户约定锁舱并锁价。同时，公司根据对运价的预期，对锁舱锁价合约的

比例做一定的调整，从而实现公司收益最大化。

7、公司未来提升市占率以及全链条业务布局的计划？

回复：“十四五”期间，公司将继续围绕“一个平台、两个服务提供商”的战略目标，打造完整的“干仓配”物流生态图谱，实现高质量发展。重点包括：一是扩大机队规模，提高市场占有率，打造高效的天网体系。二是持续做强货站增值服务，拓展业务边界，落实全网货站升级改造，提升货站智能化水平，保持在上海地区的领先地位。三是深耕集成式综合物流解决方案，包括打造“海外直采+干线运输+分销渠道”的跨境生鲜合同物流，提高跨境电商解决方案全链路一体化服务能力，以航空干线、货站操作、物流仓储等优势资源为基础，做强高科技、消费品、生物医药、汽车配件等合同物流业务。

疫情以来，许多直客对拥有干线运力、枢纽机场货站等核心资源的物流企业的认可度有很大的提升，公司掌握航空物流核心资源，提供全链条服务的安全性、时效性和稳定性更强，在直客拓展方面优势显著且进展明显。同时，公司将积极推进数字化、智能化改造，进一步提高服务客户的软实力。

8、公司由传统的航空承运人向综合物流服务提供商转型过程中，如何处理与轻资产货代的关系？

回复：双方都是航空物流产业链中不可或缺的部分，而且每家企业都有自己的优势和特点。未来，我们认为合作会更多一些。

9、新的冬春航季已经开始，公司在航线网络方面是否有新的布

局？欧美主要国家正逐渐放开国际客运航班限制，外航客机腹舱运力的投放是否会给运价带来压力？

回复：“十四五”期间，公司将加大运力投放计划，全货机机队规模预计将达到 15-20 架。今年公司新开了深圳至雅加达和阿姆斯特丹的定期货运航班，明年将加快深圳作为公司第二货运枢纽的建设进程，新开深圳至美国的货运航班。同时公司将加大与外航的合作力度，推进第五航权落地，做强航线网络，扩大直达和中转时限产品范围，实现快运业务的全球化发展。

目前，在我国的“五个一”政策没有变化的情况下，外航客机腹舱运力投放带来的影响需要一个过程。同时，疫情给行业带来了深刻的变化，加速了跨境电商、中国品牌出海等领域的发展，改变了区域产业分工格局，创造了更多新的航空物流需求。

10、公司今年外采运力的占比？油价上涨后，公司是否会征收燃油附加费？

回复：公司外采运力占比在 10%左右。公司会征收燃油附加费，挂钩布伦特原油价格。