

证券代码：603836

证券简称：海程邦达

海程邦达供应链管理股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中金公司、景林资产、中国银河国际资管、希瓦资产、普洛斯、喜马拉雅资本、七匹狼投资、隐山资本
会议时间	2022年10月19日 15:30-17:00
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员 姓名	董事长、总经理：唐海 董事会秘书、副总经理：杨大伟
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>一、公司介绍 2022 年上半年经营情况</p> <p>2022 年上半年，公司实现营业收入 74.87 亿元，较去年同期增长 57.85%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.87 亿元，较去年同期增长 13.64%。</p> <p>2022 年上半年，中国跨境物流行业面临多重复杂局面：一是国际运力供需逐步回归平衡带动的即期运价回落；二是地缘政治冲突频发、美联储加息带动的全球经济下行预期；三是春节以来香港、深圳、上海等地接连发生疫情，对珠三角、长三角地区生产节奏造成影响。</p> <p>面对国际环境更趋复杂严峻和国内疫情频发的多重考验，公司在董事会、管理层的带领下，在既定战略的指引下，充分发挥服务体系与网络布局优势，通过集团内业务功能和网络布局的联动互动，制定高响应度、高灵活度的物流变通解决方案，保障客户物流的通畅，减少极端、突发情况对客户与公司业务的影响，整体实现了较为稳健的业绩增长。</p>

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

1、如何看待海运价格回调后未来市场走向？

海运即期运价主要取决于海运市场供需关系，新冠疫情以来，跨国运力投放不畅，而在全球制造业停摆的情况下中国商品出口持续超预期，由此国际干线运力供需差迅速走扩，直观上体现为 2021 年直到 2022 年一季度海运价格的连续、大幅、快速提升。2022 年二季度以来，受俄乌冲突后通胀预期上行、补库存阶段性完成等因素影响，出口需求有所回调，海运价格（尤其是美线）出现同步较快回落。对于未来运价走势，包括马士基首席财务官及德迅首席执行官在内的众多行业专家均认为运价仍在下行区间，并未触底，但由于油价上行以及三大船公司联盟动态运力管控等因素，或将稳定在较疫情前更高的水平。

2、海运价格回落后，公司如何布局以保证业绩稳定性？

运价上行周期，对运力资源的保障能力是物流企业获得业绩成长的最主要因素之一。运价进入下行周期后，直接客户服务能力将成为更为核心的市场竞争要素。尤其是，随着中国产业升级取得阶段性成果，中国企业在全球产业链中话语权逐步提升——众多中国企业完成了从代工方向品牌方的角色转型，而部分中国企业也已成为世界性“链主企业”。对于货代行业来说，这意味着物流付费方及主导方将逐步向中国背景的直接客户转化。在此背景下，天然具备多环节、跨区域、定制化服务需求与高毛利业务价值的直接客户将成为未来一段时间物流企业最为重要的“主战场”。

公司以“海运拼箱”这一“用户需求主导型”业务起家，天然具备“直客主导”的基因。在过往经营过程中，公司更是凭借“精益供应链物流”的业务模式，争取到了包括三星半导体、京东方集团在内的一大批优质客户资源。在 2021 年至 2022 年一季度海运市场“一箱难求、一天一价”的极端市场环境下，公司基于较强的运力掌握能力，仍能为客户提供稳定、持续的物流服务，因此实现了较好的业绩增长。但与此同时，公司从未放松“直接客户”的发展与争取，公司在业务开展的过程中，通过一系列定价及考核机制，主动调整和优化客户结构，聚焦资源重点开发直接客户，实现对直接客户资源的积累。未来，公司将在直接客户资源积累的基础上，不断深挖其物流需求、延伸物流服务链条，以此保障公司业绩的健康发展。

3、对于直接客户，公司的具体获客模式是什么？

公司通过围绕国内外流量口岸及制造业集聚基地，建立区域分支机构，各分支机构

下设专业销售客服团队，由其直接对接并获取区域内的客户资源。在实践中，公司往往从单一业务环节（如加贸账册管理、无船承运出口等）入手，通过产品及服务的优势，与客户建立合作与信任基石。在此基础上，公司持续深化与客户的商业互信与业务默契，逐步将更深层次服务导入到客户产供销更多环节中去，最终实现与客户多环节、跨区域的深度合作。在与客户建立起成熟稳定的合作关系后，公司积极畅行“口碑式营销”，借力知名客户在其行业内的影响力，加速实现“海程邦达”在目标行业内的品牌建设和推广，将“优势客户”转化成为“优势行业”，实现对该行业（及其密切上下游行业）其他客户的复制与覆盖。

4、公司未来经营计划及发展方向是什么？

公司的战略愿景是：成为中国领先的供应链物流服务商，用标准化产品、定制化方案、品质化服务、全球化网络、数字化运营助力中国企业走向世界。

公司战略目标是：力争在中国国际物流行业中实现“三年前十，五年前八”；成为具有全球服务能力的国内领军物流企业。

公司密切关注市场动态，注意到“海南自贸港”、“中国链主崛起”、“东南亚产业转移”、“数字化转型”方面蕴含的巨大发展潜力，未来也计划在上述方向有所布局，打造长期核心竞争力。

5、公司本年度收购加拿大空运货代及控股子公司少数股权的目的与原因？

收购加拿大空运货代 HapTrans 的目的主要是为了支持公司在北美区域的网络建设，配合现有网点及海外仓布局，快速形成区域综合物流服务能力；同时该收购有利于公司强化空运资源获取，强化空运“回程货”资源获取，也可帮助公司快速切入生鲜冷链业务领域。

顺圆弘通是海程邦达旗下海运业务的核心组成部分，其在美线海运业务具有较强的市场竞争力且已形成一定数量的直接客户积累。本次收购有助于公司进一步深挖客户需求、延伸服务链条，导入“一站式合同”、“精益供应链”等服务层次更高、利润空间更足的高端物流服务；同时，顺圆弘通在越南、泰国、马来西亚、柬埔寨部署有物流营运网点，已形成一定的属地作业能力，收购其少数股权符合公司打造中国-东南亚-欧美“端到端”服务能力的实际需要。本次收购少数股权后，公司将进一步整合顺圆弘通境内外销售渠道、业务资源、管理团队，强化上市公司层面对下属各生产运营主体的统筹规划安排能力，以此切实保证公司业务稳健发展。

	<p>6、公司海运业务采购运力的具体方式是什么？是否相对同行有采购优势？</p> <p>公司主要采用与实际承运人直接协议的方式采购运力资源。实践中，实际承运人往往“以量定价、以量配舱”。货代业务量越大，获得的报价则越优惠，舱位也更有保障。公司海运业务行业地位较为稳固，基于自身行业地位与货量支撑，公司与达飞、地中海、马士基等 20 多家美线船公司构建了长期合作关系并签有年度合约，订舱渠道基本覆盖了中国-美国贸易路线中所有主流航线、口岸，采购运力资源的保障性相较大部分同行更强。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 21 日