

## 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6月1日-7月27日
公司接待人员	资本运营部李春阳、东冉
机构名称	中金公司、中银国际证券、易方达基金、永赢基金、国寿养老、国寿资产等
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><b>1、2023年，海运、空运市场运价均面临较大下行压力，公司怎么看待2023年海运、空运业务？</b></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。</p> <p>公司将努力保持海运代理的单箱利润水平的稳定，通过优化业务结构，减少为间接客户提供单一订舱环节业务，同时通过延长服务链条来提升盈利能力。空运业务由于公司有部分提前锁舱、锁价的可控运力，因此运价波动对公司固定运力部分的利润水平会有一定直接影响。</p> <p><b>2、公司海运代理的利润率明显低于国际货代的利润率水平，是什么原因？未来能否缩小差距？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>3、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？</b></p> <p>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，</p>

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年空运供给较为充足，运价水平可能继续承压。

公司在包机业务中，大部分都同时与核心战略客户签有其舱位协议，且公司的包机协议的签署时间分布在一年当中的不同月份，上述方式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、客户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规模和比例。

#### **4、 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。2023年中国经济有望筑底回升，实现较好的恢复性增长，因此公司对2023年合同物流业务的发展谨慎乐观。

公司合同物流业务主要服务于快消及零售、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，客户粘性较强，大多数业务已与客户有长期合作。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。

#### **5、 跨境电商物流的竞争格局**

跨境电商物流市场参与者众多，不同物流企业各自有不同的侧重点。有些专注于专线，有些专注于海外仓，有些专注于邮政，有些专注于FBA头程。中国外运目前在头程、专线等多渠道布局，触及欧洲、北美、中东等主要区域；主要竞争优势在于国内仓、干线等资源优势。

#### **6、 是否有看到客户向东南亚转移？**

合同物流客户有部分产能向东南亚转移的情况，公司已开始在东南亚地区为此类业务提供物流服务。

#### **7、 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。

#### **8、 如何区分直接客户和间接客户？公司怎么看直接客户？目前公司直客收入占比是多少？**

直接客户主要是生产型企业，间接客户指船公司客户和同行物流企业。公司重视对收入规模贡献较大的核心直接客户的管理。2022年，公司核心直接客户收入占比为36%。从未来发展看，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。

#### **9、 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

	<p>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。</p> <p><b>10、 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?</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>11、 公司的派息政策</b></p> <p>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> <p><b>12、 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?</b></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