

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8月28日
公司接待人员	执行董事、总经理 宋嵘 独立董事 李倩 财务总监 王久云 副总经理、董事会秘书 李世础 副总经理、首席数字官 高翔
投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input checked="" 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>1、上半年公司合同物流业绩表现超预期。公司合同物流业务同比取得双位数增长的原因是什么？公司对该板块下半年的预期又是怎样的？</p> <p>上半年，公司合同物流抓住内需市场结构性机会，持续打造行业解决方案能力、深耕细分领域、强化精益运营，进一步巩固了国内市场的头部地位，业务量、收入和分部利润分别同比增长 11.65%、8.15%和 16.53%，其中：快消及零售行业打造全渠道一体化物流解决方案，并积极构建一体化营销体系，新增 10 余个收入千万级新客户，为业务可持续发展注入动力；汽车及工业制造行业一方面抓住新能源的业务增长机会，一方面将传统汽车业务覆盖链条由产前拓展至售后，实现收入增长；科技电子行业加强一体化营销，拓展消费电子行业客户，并将服务向上下游延伸；医疗健康行业落地实施了进口全程物流方案，开拓市场取得成效，收入实现增长。未来公司将在资源整合、客户结构等方面进一步优化，并进行合理投入和资源布局。</p> <p>2、上半年海运和空运运价大幅下挫，而公司海运代理单箱毛利相对平稳，空运业务单吨毛利下滑较多。这两个业务的经营模式有什么不同？</p> <p>公司海运代理业务干线段不是提前锁舱的模式，运费按照即时市场运价与客户、船公司结算，因此收入会受到运价的影响；但利润方面主要与业务量、服务链条长短等有关，因此市场运价波动对海运单箱利润影响相对较小，单箱利润相对稳定。</p> <p>公司空运通道坚持“新型承运人”的业务模式，公司通过包机、包板、包舱等方式锁定了一部分固定运力，这部分业务会因空运运价波动对单公斤利润产生影响。</p> <p>3、管理层对下半年海运和空运的供需及运价是如何展望的？</p> <p>海运市场，从供给端看，根据 Alphaliner 公布的数据，截至 2023 年 6 月末全球运营集装箱船总运力超过 2,700 万 TEU, 较 2022 年 6 月末增加约 140 万 TEU。航运咨询机构 MSI(Maritime Strategies International)</p>

分析师预测，2023-2024年集装箱船新增运力将较2022年增长7%。从需求端看，2022年下半年以来，欧美等地区受高通胀、能源危机、去库存压力等因素综合影响，总体消费能力减弱，需求恢复还有待全球经济复苏、消费需求回暖。2023年上半年，中国出口集装箱运价综合指数(CCFI)持续低位运行，1-6月综合指数均值较去年同期下降近70%。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失衡，但总体看来，国际海运运价，尤其是中国出口集装箱运价在2023年下半年可能继续在低位运行，运价的触底回升有待需求复苏。

空运市场，从供给端看，根据国际航协数据，2023年上半年运力同比增长9.9%，比2019年6月水平高3.7%。今年以来，随着商业航班的逐步恢复，我国航空运力供给已经在逐步增加。未来随着国际航线客机腹舱的进一步恢复，预计下半年至明年空运运力供给还将继续得到释放。

从需求端看，按照货运吨公里(CTKS)计算，上半年全球航空货运需求同比下降8.1%(国际需求下降8.7%)。我们认为全球航空货运需求取决于海外跨境电商市场以及高端制造相关的空运需求。**运价方面**，空运运价自2022年下半年开始逐渐回落，目前已经接近2019年水平。预计四季度随着圣诞节、双十一等节日的到来，在旺季运价环比略有上涨。

4、公司的空运“新型承运人”模式具体是指什么？

公司的空运“新型承运人”模式是要以多种形式构建并掌控核心运力池及关键物流资源，实现“一站式”供应链解决方案的新型物流运营商。公司从2019年开始通过包机、包板、包舱等多种方式掌握空运可控运力，这种业务模式可以帮助公司为客户提供更加稳定、确定性更强的物流服务，满足客户在复杂环境下的业务需求。

5、上半年空运市场整体面临较大压力，但公司空运业务量逆势增长的原因是什么？

近几年公司通过空运通道建设提升了可控运力规模，有力地支撑了客户结构改善、业务拓展和经营质量的提升，绑定了战略客户，为业务量的稳定提供了支撑。同时在地市场需求面临压力的情况下，拓展了新的大客户，真正做到了化市场存量为外运增量。

6、请管理层介绍一下运易通平台的情况及其对公司管理和经营带来的帮助。

运易通是中国外运自行孵化的物流电商平台，是中国外运推进数字化转型、业务升级的重要载体，于2019年开始商业化运营，并实现了A轮融资及骨干员工持股。

运易通的发展抓住了行业数字化、透明化、产品化的趋势以及客户对全链路产品的需求增长的机会。通过提供全链路产品、输出4PL解决方案，直接连接供应链的各参与方，近几年平台能力得到了很大提升；并通过与中国外运原有线下业务的结合，为客户提供了更多创新解决方案。目前中国外运已有越来越多的物流产品通过数字化形式在运易通平台上销售。

2022年运易通实现营业收入约30亿元，2023年上半年营业收入17.76亿，同比增长51%，目前月活客户数近1万家，日访问量近8万。

7、考虑到去年业绩基数较低，公司怎么看今年下半年的经营情况，是否可以预计比上半年更好？

下半年，公司将努力保持较为健康稳定的态势，继续以拼抢的姿态，通过结构性调整、资源配置、数字化转型等方面增加市场份额，降本增效，为客户提供高效稳定的物流解决方案。

8、中外运-敦豪在空运市场面临下行压力的情况下仍旧保持了比较稳定的经营情况，是什么原因？对下半年的展望是怎样的？

今年上半年，中外运-敦豪贡献的投资收益同比下降 16%，好于市场平均水平，符合公司的预期。过去三年中外运-敦豪的增速和利润水平是非常态的，未来可能不会保持像过去几年那么高的增速。中外运-敦豪上半年的业绩虽然低于去年同期，但与 2019 年相比，其净利润仍保持了较高增长。这受益于敦豪长期以来在客户拓展、提高服务质量、成本费用管控、信息化应用等方面做出的努力。在空运市场回归常态的情况下，公司对其盈利能力和服务能力都保持信心。

中外运-敦豪的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。

9、公司在完善海外网络布局方面的考虑是怎样的，兼并收购的方向和重点地区有哪些？欧洲之前收购的 KLG，今年上半年的经营情况如何？

目前公司自有海外网络已覆盖 42 个国家和地区，在全球拥有 66 个自营网点。未来公司兼并收购的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资源形成有效补充、增强海外属地运营能力的标的。但兼并收购取决于市场情况、当地法律、审批限制等多方面因素，具有不确定性。

尽管欧洲面临高通胀、经济下行等压力，公司 2019 年收购的欧洲 KLG 集团在 2023 年上半年依旧保持了高质量发展，上半年其收入和经营产生的利润仍然保持了增长，并且继续与中国外运保持业务协同。

10、公司中期派息金额和派息率同比均有较大幅度提升，公司对全年的派息是怎样考虑的？

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%，今年上半年公司每股派息金额同比提升 45%。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。

11、在整体海运空运市场低迷、需求较弱的背景下，公司未来三大板块的增长点在哪些方面？

公司将推进全面数字化转型，通过流程再造、组织重建、业务重塑，以及技术手段和数字化能力提高市场竞争力和客户交付能力。在资源配置方面，公司将继续在关键节点加强资源布局，尤其是重点地区和物流枢纽。在客户端，公司将继续加强与战略客户和核心客户的合作，在共同打造韧性供应链方面进行更多尝试和实践。

在主营业务方面，公司将继续重点突出发展主要业务。合同物流业务聚焦高成长性客户，积极拓展行业新客户，创新业务模式打造差异化解决方案，为客户创造新的价值；水运业务加强与船公司合作，协同打造端到端物流服务产品，提升对核心通道资源的掌控能力；空运业务坚定“新

	<p>型承运人”模式，进一步强化在欧美航线上的优势，加强运控与营销的协同一体化运营；陆运业务继续深化与资源方的战略合作，加快构建精品线路和班列产品，并持续加强自营平台的建设，争取实现五大区域全覆盖。</p> <p>公司上半年的业绩印证了发展战略的正确性，也展现了有国际竞争力的中国物流企业穿越周期的韧性，未来公司将持续坚定战略定力，继续以加倍的拼抢去推进全年目标达成，以更好的业绩回馈广大投资者对公司的关注与支持。</p>
附件	无