

证券代码：603569

证券简称：长久物流

编号：2024-001

## 北京长久物流股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券、光保基金、深高投资、国信证券、招商证券、银华基金、识博资本、国金证券、上海证券、兴业证券、中银证券、中科沃土基金、弘酬投资、金百镭投资、金元资管、通乾投资、毅行资本、晨步资本、远希私募、珩道投资、国泰君安、中财资本、海通证券、国金资管、聚鸣投资、泊通投资、三井住友资管、森佑投资、欣歌投资、浙商证券、景顺长城基金、湖南源乘、金犇投资、弘尚资管、贝莱德、淳厚基金、人保公募、建信理财、中信建投、东海证券、长江资管、兴业基金、泓德基金、凯石基金、首程控股、博道基金、湘财基金、睿策投资、中泰证券、非马投资、源乐晟资管、工银瑞信、诺安基金、富国基金、博时基金、冲积资管、鹏华基金、泰康资产、长信基金、太平基金等机构的 80 多位分析师、研究员、投资经理
会议时间	2024 年 1 月 2 日-1 月 12 日
会议地点	北京市、上海市、电话会议
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 王汉泽；投资者关系经理 胡梦莹
投资者关系活动主要内容介绍	围绕公司 2023 年前三季度经营情况，公司管理层与投资者进行了充分交流，主要涉及以下方面： 1、2023 年前三季度公司财务情况

公司前三季度实现营业收入 28.58 亿元；归母净利润 8982 万元，同比增长近 30 倍；归母扣非净利润 7206 万元，同比增长 6.34 倍；经营性现金流净额为 2.93 亿元，同比增长 4.64 倍；毛利率方面，公司前三季度毛利率为 11.15%，同比增加 3.07 个百分点。公司第三季度实现营业收入 9.70 亿元；归母净利润 4479 万元，同比增长 17.51 倍，环比增长 39.68%。

## 2、长久物流简介

长久物流于 2016 年上市，是国内首家 A 股上市的第三方汽车物流企业，是一家致力于为汽车行业提供综合物流解决方案的现代服务企业，处于汽车物流行业领先地位。

公司下设整车事业部、国际事业部、新能源事业部三大业务板块：

①整车业务包括整车运输及配套服务。其中，整车运输服务是指将商品车从汽车生产厂商运至经销商的过程，是公司收入的最主要来源。同时，公司还拥有协助货主企业与实际承运人进行智能匹配并提供高质量运输服务的网络货运平台业务。整车配套服务是指整车仓储、零部件物流等业务。

②国际业务主要依托中欧班列及国际海运运力，致力于为客户提供门到门综合运输解决方案，为客户提供国际货物的整箱运输和拼箱运输、集货、分拨、仓储、贸易、保税、报关报检等业务，所承运货物主要包括整车、零部件、化学品、电子产品、轻工产品、机械设备、大宗货物等。

③新能源业务主要利用公司多年积累的产业链优势，并依托控股股东长久集团丰富的汽车产业布局资源，为主机厂、动力电池厂商、动力电池原材料及相关化学品生产厂商等产业链客户提供物流、仓储等传统服务，并围绕汽车后市场，提供体验、交付、动力电池回收及综合利用、逆向物流等服务，推动动力电池回收渠道建设，进行梯次利用技术研发，打造综合、一体化的增值服务体系，形成后市场整体解决方案。

### 3、V2G 技术应用在公司的电池检测环节，有什么优势？

V2G 技术充/放双向的深度数据采集，检测将更加精准、高效，有助于公司动力电池回收检测能力打造、业务渠道建设；同时，V2G 有利于电池保养，可以提升长久回收渠道粘性，依靠公司控股股东长久集团丰富的汽车产业布局资源，技术落地场景广阔，有助于“光储充检放”一体化智慧能源管理系统和 C 端回收体系建设；通过检测、保养获取电池数据，公司有望构建出更加公允的动力电池为核心的溯源、评估、交易大数据系统，解决二手车、动力电池交易痛点。

### 4、怎么看待未来滚装船市场的运价？

据中国汽车工业协会统计分析，12 月，我国汽车出口 49.9 万辆，环比增长 3.5%，同比增长 54.3%；2023 年，汽车出口 491 万辆，同比增长 57.9%。去年汽车出口再创新高，全年出口接近 500 万辆，有效拉动行业整体快速增长，今年也有望继续维持高速增长，因此运力需求会继续增加。

在运力供给方面，根据公司了解，1983 年-2000 年建造的约 124 艘船，对应近 60 万车位将在 2023-2028 年淘汰；从目前的新造船订单来看，2024 年的交付量仅为 40 艘左右，更多的则为 2025 年之后交付。但由于目前各船厂订单量充足，工人短缺，供应链遇到困难，船舶的交付时间都在不断延后，这几年的交付量预计都将少于预期，目前汽车运输船交期已排至 2027 年。因此在船位的供给方面，短期之内很难有大幅的运力释放。结合旺盛的运输需求，公司认为运价在这两年可能还会有上浮的空间。

市场数据显示，11 月的滚装船运价已经较年初有所上涨。近期受红海局势影响，众多航运企业选择绕路方案，造成运输周期延长，市场运力紧张，VesselsValue 数据显示，2023 年年底海运运输价格出现了阶段性上涨，6500CEU 的汽车运输船日租金已经超 12 万美金，继续冲击 12.5 万美金。

**5、公司的整车业务、新能源业务在大数据方面公司有哪些应用？**

在业务的发展过程中，长久积累了大量的数据资源，已经进行了相关应用。整车业务方面，公司研发了运力管理、主动安全、生产运营监控等多个数智化管理平台，记录了业务运营过程中产生的大量数据，通过多维度实时分析运营数据，实现全面掌握运营情况，为管理提供决策依据。在新能源业务方面，公司已在部分 4S 店开展动力电池回收相关工作，未来随着新能源汽车的快速普及和动力电池退役潮的到来，将产生大量动力电池数据，长久物流在线下获取的实时电池监测数据，结合“电池之家”平台的数据资源，将不断推动动力电池退役预测及估值模型的迭代升级，有助于新能源二手车交易、新能源汽车保险、动力电池回收等市场的良性发展。

**6、国内整车物流业务这块的成本构成是怎样的，请拆分一下？**

以公司 2022 年的自营车为例，整车运输业务成本主要分为四大部分，包括：司机运费成本约 25-30%，燃油成本约 25-30%，路桥费约 25%，其他费用（轮胎、尿素等易耗品；折旧及保险维修等车辆成本）约 15-20%。

**7、红海局势对公司的中欧班列业务是否有影响？**

近期受红海局势影响，众多航运企业选择绕路方案，造成运输周期延长，海运运力紧张，运输成本升高。因此，大量有运输需求的企业选择中欧班列、跨境公路等运输方式作为替代方案。中欧班列方案较海运方案具有时效性强、安全性高等优势。

公司从 15 年起便开始布局国际铁路班列业务，与哈尔滨铁路局合资成立哈欧国际子公司，主要经营哈欧班列；在成都青白江区成立子公司，获取蓉欧班列等关键资源。也与国内外重点平台、场站合作，获取大量中欧班列资源，与部分国际知名品牌也有着多年的业务合作，同时通过布局“一带一路”沿线优质资

	<p>产，如收购在波兰拥有丰富场站和铁路资源的 ADAMPOL S. A. 30% 股权，ADAMPOL S. A. 作为欧洲领先的汽车物流企业，同样具有大量的公路运输、铁路运输资源。</p> <p><b>8、公司新能源业务发展的怎么样了？</b></p> <p>公司于 2022 年 2 月成立新能源事业部，正式布局新能源领域，从动力电池及相关化学品的运输入手，同时着手搭建动力电池回收渠道，开展电池回收业务；2023 年 5 月收购广东迪度新能源有限公司 51% 股权，切入废旧动力电池梯次利用、储能产品销售领域，拥有面向弱电网地区的梯次家庭储能、家储一体机和面向工商业储能市场的可定制化集装箱式储能产品。同时公司在滁州新能源基地投建的储能产品生产线也将于近期验收投产。</p> <p><b>9、公司与主线科技的战略合作，主要会在哪些方面展开？</b></p> <p>此次合作将深化结合长久物流的综合物流解决方案与主线科技的自动驾驶货运系统，在自动驾驶数据算法、智能运输线路运营、技术算法、新能源重卡等项目展开密切合作，充分发挥各自在其领域的领先技术和资源优势，共同促进场景应用推广可持续化。主线科技以高速干线物流和物流枢纽中的智能卡车为载体，发挥其在自动驾驶重卡领域的丰富技术成果及成熟产品优势；长久物流作为国内领先的第三方汽车物流企业，将充分发挥其在干线运输数据、新能源装备制造、动力电池数据运营等方面的技术优势。</p> <p><b>10、滁州新能源产线的建设进度如何？</b></p> <p>滁州新能源基地项目正在有序推进中，目前建设调试工作已经进入尾声，预计近期可交付使用，具体安排请关注公司后续的公开动态。</p>
附件清单（如有）	