

证券代码：603967

证券简称：中创物流

中创物流股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：（2026-003）

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司 刘钢贤、王艺璇 中欧基金 许崇晟 中银基金 高铭 红筹投资 王之栋 银河证券 徐都一 东兴证券 李欣、廉惠
时间	2026 年 7 月 30 日
地点	中创大厦 25 楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 李松青先生 董事会秘书兼财务总监 楚旭日先生
投资者关系活动主要内容介绍	主要问题及回复： 问题 1：介绍公司基本情况 答：当前，地缘政治博弈加剧，外部环境更加复杂多变。但中国出口具备显著竞争优势，在机电产品、绿色能源、高端装备等领域形成了一批不可替代的出口产品，全球供应链对中国制造的依赖度依然深厚。今年上半年，我国货物贸易出口总额仍然保持增长，充分体现了外贸的强劲韧性。与此同时，对共建“一带一路”国家进出口额同比增长较多，多元化市场格局不断巩固。 公司紧跟外部环境变化，主动调整业务及区域结构。在发展

	思路上坚持“强基拓新”，统筹好国内与海外、轻资产与重资产、内涵增长与外延发展、业务发展与风险管控的关系：一方面强化传统跨境集装箱物流基础业务，巩固压舱石作用；另一方面拓展工程物流、资源转运物流等新业务方向，不断完善业务功能，从国内走向海外，积极布局“一带一路”沿线市场，培育新的利润增长点。 从行业本质来看，无论技术如何变革，货物的跨境流通始终离不开物流承载，物流行业具有不可替代性。基于中国出口的持续韧性、多元化市场的广阔空间以及公司自身的战略布局，我们对行业和公司未来发展充满信心。 问题 2：结合前面提到的轻资产与重资产的结合，综合考虑重资产的购置成本及长期回报，公司如何平衡轻资产与重资产？ 答：关于轻资产业务与重资产业务的结合，我们的思路是以轻带重、以重促轻，实现轻重资产业务的动态平衡。轻资产业务带来货量和客户，重资产增强公司项目承接和获取客户的竞争力。在重资产投入的节奏上，公司始终秉持审慎态度，以项目为前提，确保每一笔重资产投入都有明确的业务支撑和合理的回报预期。 在国内，公司在上海、宁波、青岛、天津等主要港口拥有土地，从事场站堆存、仓储业务。这些重资产的投入是基于已有货代、船代等轻资产业务带来的稳定货量和客户。港口土地属于稀缺资源，优质土地能带来长期稳定的利润回报，这是我们的一种竞争优势。 海外方面，鉴于印尼当地没有码头，又有大量资源出口需求，公司在印尼投入过驳船，开展资源转运物流业务，业务投资回报率比较可观。 在沙特，公司投入轴线车、低平板、重型牵引车头等大件运输装备，在当地建立了 C 段交付能力。沙特在风电、发电、石化等领域的投资规模庞大，相关建设大量依赖中国装备，由此催生
--	---

	跨境全程物流需求。目前公司正在打通国内 A 段+B 段干线运输+C 段末端交付的全链条，力争为中国企业海外项目提供全链条一体化的物流解决方案。 问题 3：公司如何打通 B 段国际海上运输，选择租船还是购置自有船舶？ 答：在打通跨境门到门物流全链条的布局中，B 段国际海上运输是重要一环。公司已经开始尝试做这块业务，近期开展了中国至非洲方向的海上运输。考虑到现阶段船舶购置成本较高，加之新业务尚处起步阶段、运营风险需要控制，公司目前以租赁船舶的方式切入，在这个过程中逐步摸索国际海运管理经验，同步培养专业团队。后续视运营情况，计划将航线逐步拓展至东南亚、中东等地区。整体业务布局与工程物流的发展相协同，同时顺应中国外贸出口的货物结构和区域流向。未来，随着业务逐步成熟和船舶市场价格的回落，公司也将适时考虑自有船舶的投入，进一步夯实 B 段运输能力。 问题 4：请介绍公司集装箱场站的布局区域，场站业务的收费模式稳定性，以及核心竞争力？ 答：我们在青岛、天津、宁波、日照都有堆场和仓储业务，场站业务目前是所有业务板块中利润贡献最高的。从收费模式、土地资源、客户粘性和信息化管理这四个方面看，场站业务优势明显： 收费模式上，场站业务按量计价，收入跟海运运价无关，不受运价波动影响，所以利润率比较稳定。 资源方面，公司拥有和租用稀缺的港口土地资源，加上跟港口长期良好的合作关系，形成较强的竞争能力。我们今年在天津新购置了 7 万平临港土地，青岛也在考虑继续租地。 客户粘性方面，公司场站主要的客户包括船东、国际物流公司、SOC 箱主、租箱公司以及大量的出口工厂和国际贸易公司等。我们与这些客户之间除了场站业务合作也会涉及其他物流服务
--	--

	（如货代、船代、沿海内支线），业务上相互支持，形成了一个互为供应商，互为客户的关系，合作粘性高，客户稳定。 在管理方面，公司持续提升场站业务的管理水平，通过数智化赋能、机械设备油改电等举措加强成本控制，盈利能力持续增强，资产和业务的运营效益有望持续提升。 问题 5：跟我们业务比较类似的同行或者竞争对手相比，公司的竞争优势主要有哪些？ 答：在同行业中，公司自身竞争优势包括： 第一，作为上市公司，公司具有良好的品牌影响力及认可度； 第二，业务链条功能完善、上下游联动互动紧密，协同优势明显。 第三，传统集装箱业务稳健，非集装箱业务（工程物流、资源转运物流、冷链业务）正在加快发展，双线增长，韧性强。 第四，公司的业务操作管理、财务管理、信息化管理以及风险管控水平持续提升。 第五，良好的企业文化，团队凝聚力高，内生动力强。 问题 6：过去几年公司对股东的回报分红在 A 股的股票里面都算是比较亮眼的。从未来讲，投资者怎么去期待我们的分红？ 答：自 2019 年上市以来，公司坚持持续稳定的分红，累计分红 11.96 亿元。公司的高分红主要基于以下两点考虑： 从内部管理看，在不影响公司投资发展的前提下，保持较高分红水平会对公司现金流管理形成正向约束压力，倒逼应收账款加速回笼，促进资金高效周转，提升整体经营质量。 从价值回报看，一方面通过持续稳定的现金分红为投资者提供即期回报，另一方面通过公司稳健经营和业绩增长创造长期投资价值，实现短期收益与长期增值的统一。 未来，公司将统筹平衡经营运营与长远发展需求，在保障日常经营资金合理调配的基础上，持续落实现金分红思路，保持分红政策的连续性与稳定性。
--	---

	问题 7：公司在国内沿海运输方面做的怎么样，能否介绍一下？ 答：公司下属海运公司目前运营沿海、沿江十多条航线，覆盖浙江以北沿海主要口岸及长江沿线主要港口，在大连、烟台、青岛、连云港、日照、宁波等沿海枢纽之间形成了比较密集的航线网络。运力方面，我们投入了 8 艘自有船舶，另外灵活租赁 2 到 3 艘，构成了稳定可靠的运力基础。除此之外，我们克服长江水深、桥梁高度等限制，开通了芜湖-大连、日照-武汉等江海直达航线，江海之间不需要换船，并将开通宁波-武汉航线，为客户节省运输成本，提高运输效率。 问题 8：集装箱运输运价波动对公司货代利润的影响是怎样的？ 答：货代业务方面，海运费波动会直接影响货代业务收入规模，但由于货代利润主要来源于服务环节，运价波动对利润的影响相对有限。我们认为货代业务资金占用较大、应收账款规模较高。基于这一特点，公司注重资金使用效率与利润产出的平衡：一是合理控制货代业务欠费规模，避免资金过度占用；二是通过完善的风控体系加强应收账款管理；三是优化客户结构，提升优质大客户占比，降低回款风险，确保业务健康发展。
--	--