

中国外运股份有限公司投资者关系活动记录

日期及时间	2020年12月2日-12月3日
公司接待人员	董事会秘书李世础、证券事务代表卢荣蕾等
来访人姓名及单位	中金公司、瑞银证券、申万宏源、景顺长城、农银汇理等近40位投资者
投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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>12月2日，投资者参观了嘉兴跨境电商物流中心的自动化分拣中心。嘉兴跨境电商物流中心于2020年5月开仓，设有中国外运第一条自动化电商流水分拣线。公司向投资者介绍了中国外运公司空运通道以及跨境电商物流业务情况，公司董事会秘书李世础等就投资者的提问进行了解答。</p> <p>12月3日，投资者参观了“外运E拼”平湖物流中心。平湖物流中心于2015年开仓，具备开展保税仓储、全球采购、国际分拨配送和国际中转等多元化、多流向的综合业务能力，同时可提供“24小时进出仓作业”、“仓库与口岸间一次性通关”等特色服务。公司向投资者详细介绍了拼箱业务发展趋势和“外运E拼”的商业模式及核心优势，集拼事业部总经理徐晓龙等就投资者的提问进行了解答。</p> <p><u>此次反向路演活动中公司与投资者的交流是严格按照相关法律法规的规定进行的。</u></p> <p>问答环节：</p> <p>1、跨境电商物流业务与传统物流业务相比，在客户结构、业务环节上有哪些区别？ 跨境电商物流业务的客户主要是第三方电商平台、垂直电商平台和独立站等电商客户，而传统物流业务客户主要是制造业和贸易类公司、工厂等。业务环节在原来只提供订舱、报关、干线运力等单一环节服务基础上，向两端延伸，实现“仓干清配”一体化，即从首公里揽货至国内仓后进行分拣、报关、国际干线运输、海外清关、海外仓管理、末端配送等全链路、端到端的标准化服务，服务链条拉长，服务环节也相应增多。跨境电商碎片化业务及其全链条物流需求为中外运提供了转型机会，能够提供自有品牌的产品，比如中外运欧线等全链路标准化产品。</p> <p>2、公司如何看待一些电商平台自建物流以及船公司上岸的情况？特别是在跨境电商物流业务方面，对公司是否有冲击？ 公司关注到有部分船公司延伸开展货代业务以及一些电商平台自建物流的相关动作。中国外运拥有国内最完善的货代服务网络和完备的物流设施，覆盖全国，通达全球，我们相信目前这一网络是无法被复制的；同时我们有长达70年的市场经验，对于客户需求、市场文化有着充分深入的理解和认识，也独一无二。另外，公司跨境电商物流业务能够为客户提供端到端服务，产品和服务遍及欧美、中东、日韩、</p>

东南亚等地区，服务范围涵盖上门揽收、国内（保税）仓库管理、进出口清关、国际段运输、海外仓管理、末端配送等。目前电商平台自建物流以及船公司上岸对公司跨境电商物流业务没有明显影响。

3、公司空运代理和跨境电商业务未来的发展模式是怎样的？

未来，公司将通过对核心运力的掌握，为客户提供端到端的全链路服务。空运产品持续开发全链路产品，建立全国空运产品研发中心，建立统一总部运筹体系、流程管理体系和价格管理体系，重点做好运营管控体系与销售体系的紧密对接。

4、公司未来是否会通过并购拓展自身业务和取得增长？

并购是公司拓展海外网络、形成海外操作能力的一种方式，公司将根据自身业务发展需要关注重点地区的并购机会，但并购不是唯一途径。公司仍将持续聚焦三大业务板块的转型方向，形成产品优势，并选取精品业务线条，从资本运营角度进行业务梳理并切实推进内部资源整合。

5、如何看待跨境电商和空运代理业务的利润率差异？

公司空运代理和跨境电商业务虽然是按照两个不同板块进行披露，但是二者共享干线空运通道。这两个业务最主要的区别是海关报关流程不同，跨境电商比一般贸易报关速度快，另外跨境电商业务本身是碎片化物流，件数多，操作环节比一般贸易复杂。公司跨境电商物流业务主要是通过与大客户的合作有较为稳定可预测的货量，因此能够进行包机包舱。与空运代理业务起到协同互补作用，通过轻重货搭配优化配载实现运力利用率最优化、利润率最大化。

6、运价波动对公司锁仓的影响如何？

目前部分公司所需运力资源是通过包机、包板、包舱等方式提前锁的，短期运价波动会使得公司与空运方式相关的业务如空运代理、跨境电商业务的利润一定程度上受同向变动。但长期来看，公司提前锁定运力的目的是要着力打造空运通道，掌握运力资源，为客户提供高质量的、稳定的供应链物流服务。

7、目前公司“外运E拼”业务的增长是来自于哪些方面？

公司E拼业务的增长一方面是抓住了国际贸易碎片化趋势，另一方面，一些国外客户在中国的采购需求逐渐增加。同时，公司打造“外运E拼”标准化产品，能够叠加海运规模优势和全球网络优势，未来计划进一步为客户提供海外拆箱等全链路服务。

8、公司E拼业务的特点是什么？

“外运E拼”是中国外运首个标准化、全国性产品，致力于为拼箱货代公司及各相关方提供一站式、端到端、线上线下一体化的拼箱物流服务和解决方案。外运E拼与海运代理业务最大的区别在于，外运E拼业务下，其他货代同行是公司的客户，而在海运代理业务下，公司可能与其他货代同行存在竞争关系。

9、E拼业务的竞争对手有哪些？

目前，“外运E拼”是国内市场唯一一个提供此类服务的全国性产品。在不同地区会有一些区域性竞争对手，但只有“外运E拼”可以提供全网服务产品。

	<p>10、外运E拼业务未来发展方向如何？</p> <p>“外运E拼”作为中国外运首个全国统一的标准化产品，2020年上半年逐步推进在重点战略地区的布局，深圳、上海、宁波等地都有新的中心仓及卫星仓投入运营。未来，拼箱产品将以统一服务标准为基础，形成集拼业务管控模式，持续扩大市场份额，形成全网运营能力。</p>
附件	无