

证券代码：603162

证券简称：海通发展

福建海通发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、华源证券、华创证券、国金证券、浙商证券、方正证券、招商证券、中泰证券、国泰海通证券、宝隽资产、国盛证券、中银基金、乐盈投资、华夏基金、华能贵诚信托、第一创业证券、光大永明资产、浙江益恒投资、深圳源和资产、重阳投资、海南鑫焱创业投资、交银施罗德基金、创金合信基金、华富基金、大成基金、阳光资产、华商基金（排名不分先后）
时间	2025年10月17日20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄甜甜 投关经理 卢骁尧
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司2025年前三季度经营状况？ 答：公司2025年第三季度营业收入12.09亿元，同比增长34.27%，实现归母净利润1.66亿元，同比下降1.49%，扣非归母净利润1.64亿元，同比下降2.52%。 2025年前三季度，营业收入合计30.09亿元，同比增长16.32%，实现归母净利润2.53亿元，同比下降38.47%，扣非归母净利润2.5亿元，同比下降33.23%。截至2025年三季度末，公司总资产为67.66亿元，同比增长15.89%，净资产为43.29亿元，同比增长5.09%。

	二、公司以购入二手船干散货船为主要运力扩张手段，市场关心在维修保养方面未来会不会有比较大的成本压力？ 答：关于修船，我们基本和行业规定的维修时点一致，即每五年特别检查一次，以及大概三年中期检查一次。其中对于15年以内的船舶中间检验，如果船东评估货舱、船壳等总体状况还好的话可以选择不进厂，用水下检验替代，这样对我们的维修成本和经营天数的影响比较小。另外，我们对于买入的二手船舶以十年期为主，船龄相对年轻，同时我们也会严格挑选船况较好的船。 我们上半年修船费用同比增长了不少，主要由于去年修的基本是超灵便船型，2025年上半年修了12艘船，其中7艘大灵便，还有3艘巴拿马，2艘CAPE。第三季度我们一共修了10艘，包括2艘CAPE，1艘巴拿马和7艘超灵便。对于成本管控方面，今年我们是加强了对船舶维护保养的监督指导，也在鼓励船员开展自修严格控制厂修项目，所以在船厂的修理费用比去年普遍上涨的情况下，如果抛开修的大船来看，单船修理费用并没有相应提高。 对于老船而言，除了如澳洲等区域对船龄要求相对较高，可能在实际经营上航线选择会有限制外，在成本方面的影响并不大，因为我们也会做一些环保改造，对于我们省油以及提高环保评级都是有比较明显的帮助。因为船舶的主要成本还是在折旧方面，我们买船的时机把握相对较好，具有一定成本优势。 三、市场认为未来两年会是船舶特检的高峰年份，请问从产业角度是否有所感受，以及特检相较于正常年份的检验在时间上大概有多大差异，对于明年的有效运力是不是个利好？ 答：上一轮干散货航运大行情的高点在2008年，对应的造船交付高峰大约在2010年前后，对应到现在基本全行业平均船龄在15岁左右，所以这两年的确会是全行业的修船高峰年份。而且现在船厂产能依然十分紧张，坞修天数能拉长十天左右，特别是3-4月，那时市场运价也比较低。 坞修对全行业供给影响的程度，参考克拉克森的测算，按照平均坞修天数21天来算的话，大概影响1个多点的供给，再叠加目前在手订单低位、新订单
--	---

少的情况，未来两年来看，运力供给是比较乐观的。

四、最近301调查方案、中国反制特别港务费落地实施，昨天太平洋航运宣布将半数的船船旗换为新加坡船旗，董事也有调整，想请问公司对这段时间的这次相互反制的看法，是否对咱们这些中资中国船东有明显利好？

答：作为对301政策的反制，内容和收费标准基本和301一致。对航运的影响的核心差异在于，由于中美两国不同的贸易结构，中国是干散货主要的进口国，全球船东不可避免的会有很多航次涉及中国，所以交通运输部政策对于散影响会比较大。而且交通运输部本次的政策覆盖范围更大，征收的对象不仅涵盖了悬挂美国旗、美建造船只和美运营船只以外，还针对了美国的企业、其他组织和个人直接或间接持有25%及以上股权的企业或组织拥有或运营的船舶，这意味着制裁的视角从聚焦于“造船和船旗国”拉升到“股东和资本方”。根据交通运输部的收费标准，将大大增加美国背景船东的运输成本，减少来中国的意愿。同行比如外国船东当初为规避301制裁，是会选择卖掉中国造的船舶，也有总部在香港的船东选择把总部搬到新加坡，也有换掉中国高管的。

短期来看，各个船东在密集调整船舶摆位分布及航线，是会造成局部的贸易混乱，中期来看，就是可能美国以外的船东会获得溢价，当然在国货国运背景下，也出于资源供应链安全的考虑，我们认为尤其中资背景的船东会更加受益。

五、未来运力规划以及相应的资本开支计划？

答：公司内部一直有“百船计划”，目标到2028-2029年前后自有船运力规模达到100艘。在达到100艘船后，我们的超灵便型、巴拿马型和好望角型船舶的数量比例结构大致为7:2:1。对应未来三年每年购入约15艘船舶，以目前10年期的二手超灵便型船为例，目前船价大概在1,200-1,300万美元，每年的资本开支大概人民币10-15亿元。但具体的买船节奏还是要看后面市场的运价以及船价。

我们在达到自有100艘规模之前，还是以买二手船为主，但我们一直在看

造船的机会，并优化公司的船队结构。但是目前造新船还是有船价贵、船台紧张、以及环保规定不断严格、燃料形式路径不确定这些限制，我们内部认为在达到百船规模后，这些问题可能都会有好转，那时造船可能会是一个比较好的时点。

六、注意到公司购入几艘多用途船，未来对多用途船业务发展思路是怎样的？

答：全球航运需求多元化发展，传统单一的散货船型无法满足运输需求，公司看好重吊船细分市场的相关需求前景，并响应国家“一带一路”倡议，重吊船业务有望成为公司第二增长曲线的重要驱动力。

重吊船与公司先前开展的件杂货业务一致，原先公司的散货船也能运，但重吊船配有较强能力的起货设备，迎合重大件的海运需求，能够进一步丰富公司的运输货种，有利于提高市场份额和影响力，进一步提升公司船队核心竞争力，同时重吊船经营专业性提高，提高公司经营壁垒。

未来公司将继续聚焦散杂货运输主业，持续优化货源、船队结构、客户结构，并依托中国先进制造升级换代，服务工程机械、港口机械、轨道交通等装备设备出口，把握新的需求增长点。

七、西芒杜年底就要投产了，公司目前也购买了4艘Cape船。公司如何看待未来一年干散货海运景气度，以及公司的运营策略是否会考虑改变？

答：我们了解下来预计11月就有第一船货出来，今年剩下来2个月发运量可能不到100万吨，往后产能逐渐爬坡，预计到2028年产能达到1.2亿吨。

今年而言西芒杜情绪面的影响是大于对基本面的影响，后面就属于陆续兑现逻辑的过程。另外，对于今年接下来的行情判断，从历史上看随着年底几个重大节日以及国内春节的临近，从10月往后运价是逐渐下行的，但目前来看，一方面是由于中国反制美国船舶掀起了一定的波澜，另外今年铝土矿发运量还是行业主要的亮点，几内亚一般5-10月为雨季，后面雨季结束，铝土矿的出港量会跟往年一样反弹，对于大船也会继续起到支撑作用。

	目前从运价FFA来看的话，市场对于今年剩下时间的运价还是相对乐观的，CAPE维持在26,000-28,000\$/d，巴拿马和超灵便接近15,000\$/d。 对于明年，参考一些专业咨询机构预计，西芒杜铁矿明年能够发运约2,000多万吨，另外算上巴西淡水河谷明年预计有5,000万吨的增量，这对于需求端的拉动还是非常显著的。往后看，随着西芒杜陆续达产，需求端是持续会有增量的，供给端方面，在手订单依然保持着低位，船东下单也依然比较克制，随着上一轮行情2021-2022年那一轮景气周期后的造船订单陆续交付，再叠加老龄化加深以及环保约束不断严格，供给端是在持续趋紧的。另外，美联储降息周期已经正式开始了，行业先前需求端的压制因素有望得到解除，这对于整个干散货航运来说会是比较大的利好。所以总体来看，建立在美联储降息周期的背景下，在有效运力趋紧，叠加海外矿山产能释放周期，行业供需的剪刀差是有望扩大的，我们对于后市是比较乐观的。
附件清单（如有）	无
日期	2025年10月17日