海丰国际2024年中期业绩发布会简报

业绩发布会时间：2024年8月22日上午9：00-10：00

会议方式：腾讯视频会议

出席会议的管理层：海丰国际董事会主席、执行董事 杨现祥

 海丰国际首席执行官兼执行董事 薛明元

 海丰国际执行董事兼财务中心及投资中心总经理 刘克诚

 海丰国际董事会秘书兼运营管理中心总经理 薛鹏

业绩发布会首先回顾了海丰国际2024年上半年发展、业务及财务状况，详见PPT。稍后进入问答环节，以下为分析师及投资者提出的问题及管理层回复：

Q1：(中信建投 韩军) 感谢各位管理层，中期的业绩还是一如既往的优秀。我有两个问题，第一，公司去年开辟了印东的市场，大家也看到了印度市场的运费也是非常好的，当然最近可能有点回落，所以我想问下我们印度市场的表现如何。第二，关于成本端，在我们自有船比例提高，替换了一些高价的租赁船之后，单箱成本有了很大的降低。我的问题是未来这个成本有没有继续可供挖掘的空间。谢谢。

A（薛CEO）我们是去年开始进入印东市场，最早进入的是钦奈港，我们目前在印东市场进行了新的拓展，目前我们投入了一条自营航线，5条船，港口拓展到基本印东港口全覆盖。另外值得跟大家汇报的一点是，印东市场海丰是从国内直航覆盖港口最全面的船公司，客户的欢迎度非常高，竞争差异也相对比较大。相信我们在孟加拉湾的航线，已经站稳了脚跟。

A（董事长）印度航线未来还有很大的发展空间。也会有很多从远东，东南亚到印度的航线规划，印度在未来的业务版图中的占比也会越来越大。

Q(中信建投 韩军)未来会不会开通印西的航线？

A（董事长）未来一定会的，但是暂时不会。

A（薛CEO）单箱成本方面，我们船舶投资是非常成功的，这是我们优于竞争对手的主要方面，另一方面是我们后期运营的效率，会使得我们的单箱成本持续改进。大规模的改进可能不会有，但是我们在运营成本上，尤其是我们的设备调空成本，我们还会持续改善空间。第三，是我们的燃油成本，每年都在下降，通过我们的船队优化和管理提升，成本控制每年都能取得进步。其他的成本，主要靠我们装载效率和货物匹配效率的提高，这一部分，我们也会持续改善。

Q(中信建投 韩军)谢谢管理层，再补充一个小问题，最近富南运河计划开挖，这个对我们未来有没有什么影响？

A（薛CEO）如果富南运河开发好，对我们有一个明显的利好。我们在西哈努克港的市场占有率是比较高的。在西哈努克港，不论是中国大陆，还是从日本韩国过去的航线，海丰的占比应该是最高的。现在柬埔寨的农产品大多是通过湄公河运到胡志明进行出口，如果运河开通，部分货物可能会选择这条运河运到西哈努克港，这样我们的西哈努克港的出口装载率会有进一步的提高。

Q2：（中金 刘钢贤）首先恭喜公司取得一如既往的优秀业绩。我有两个问题，一个是关于运价方面，去年的运价比较高，今年市场运价的上涨还没有完全体现在我们的运价里，这里面是不是有一些结构性的原因，比如哪些市场的航线表现有一些差异。第二个问题是长协和现在的市场价，大概是什么水平？谢谢

A（薛CEO）去年的运价是从高点回调的过程，而今年是逐渐上升的过程。总体来看，今年第一季度同去年比，差距还是比较大的，第二季度运价和收入增长比较快，好于去年。分市场来说，日本市场相对稳定，东南亚市场相对波动较大，印东和孟加拉市场波动就更大一些。长协方面，上半年总体来看，长协的价格是低于去年的。一个结构性的变化是，去年的长协价是高于市场平均收益的，今年的长协价是低于平均收益的。

Q：（中金 刘钢贤）好的，谢谢薛总。我想再问一下关于我们船队的计划。我们看到今年也有一些补充性的订单。远洋公司今年有很多的新船订单，交船期都在28，29年甚至更晚。想问下我们对于船队，针对环保要求的紧迫性，并不是那么高。是否可以说到了某个时间点，我们也要开始集中大规模的建造可替代能源的船舶。想问下管理层从比较长远的角度如何考虑这个问题？谢谢

A（董事长）船队的规划非常重要。从2020年到现在已经过去四年了。大家也都看到所有的航运公司都在想办法寻找替代的能源。一开始从LNG后来到甲醇，再到氨动力，再到氢动力，最近又开始有人准备研发核动力。也就是到目前为止，大家还没有找到一个切实可行的替代的方案。作为公司来讲，因为我们经营的都是小船，小船的新能源的替代难度会更大。因此在没有确切的这个方向之前，我们还是想保持现有的这个能源结构。但是我们会从船舶的设计和经营两个方面降低碳排放，降低燃料成本。至于大规模的制造新能源船，我们现在暂时还没有确切的方向。

Q3：(华泰证券 林珊)谢谢管理层。首先恭喜公司取得这么好的业绩。然后我这边可能想请教一下下半年的市场的需求。首先想问一下管理层，就是7 、8月以来，整个公司的装载率的情况以及需求的情况，其次，因为现在也是大家在等美国的大选的落地，和一些贸易的新的条款。我们的大客户是不是也在为25年的这个贸易条款做一些准备，谢谢。

A（薛CEO）今年整体的货量还是明显好于去年。7 、8月份的装载率还是远远高于去年。7月份可能还有一点货物推迟发运的因素，但是8月份货量增速还是高于去年，增速达到双位数。亚洲航线7、8月份一般是最淡的季节，也是运价最低点。今年7、8月份也有回落，但还是相对比较高的。从9月份开始以及第四季度，本身就是亚洲市场的旺季，货量预计还会比较乐观。

Q4：(大和证券 Frank Yip)首先恭喜公司取得非常好的业绩。想问两个问题，第一，我们看到今年公司也订造了新船，我了解公司一般在市场低谷的时候才会定新船，那我们这个决定的逻辑是什么，因为我们看到现在造船市场的价格还是上升的，这个周期也是比较景气的。第二，也是大家比较关心的问题，就是派息问题。我们后续的资本开支是什么水平。今年看整体的盈利状况也是非常不错的，有没有可能派发特别股息？谢谢

A（董事长）谢谢Frank。这些现在看订购新船，其实大家都知道，价格不是最好，当然也不是最高的时候。很多公司从去年下半年到今年年初，几乎都没有订造新船。最近有些公司又开始订造一些新船，但大部分还都是订购1万箱以上的大船。几乎没有人订造小船，特别是3000TEU以下的小船。我们最近的确是跟船厂在签订这个新船的订购协议，我们仍然还是打算订购的是小船。因为我们和船厂原本就有订船协议，而且有继续增加订单的约定。这次我们的订单其实是延续了原来的合约。增加的主要的原因主要是考虑船舶的替代，但我们定的也不多，这次定了四条新船。对于公司的资本开支影响很小，四条新船是一亿多美金，而且两三年的时间，所以对资本开支和我们的派息不会产生影响。

Q：(大和证券 Frank Yip) 还想补充问一下，如果是看今年的话，现在这个盈利状况下，是否会考虑特别派息？

A（董事长）看今年的情况，这个形势发展比较好，派发特别股息的概率是越来越大了。看三季度结束以后，我们还会有董事会，到那个时候我们再讨论特别股息的事。

Q5：(瑞银证券 高铭) 咱们成本里面，其实集装箱的成本的占比还是比较高的，租赁的一个比例也比较大。想问一下未来有没有购箱的计划？我们也想了解一下，目前购箱的成本，以及未来的这方面的计划。感觉也是会持续的影响成本比例，以及成本的优化。

A（薛CEO）我们集装箱的租赁比例还是比较大，现在应该在80%以上。租赁比例大的原因是因为公司发展比较快，租箱比较方便，能及时给客人提供新的集装箱使用。我们现在给客人提供供应链的服务比较多，客人对集装箱的要求比较高，所以我们集装箱的租赁比例应该还会保持一个比较高的水平。具体造箱的计划也是有的。今年上半年我们造了一万个小箱，价格是非常低的，是市场上的低点。未来我们可能对大箱小箱都有投入，但是订购的比例不会太大。

A（薛董秘）高总，另外我补充一下，我们的集装箱设备成本里面，其实主要是装卸费的成本。集装箱本身的成本也就占总成本的6%到7%。

Q6：(中信建投 韩军)管理层，我想补充问一下，我们的回程装载率怎么样？就是从东南亚和日本回到中国大陆的装载率。因为我记得有段时间，咱们来回程的这个货流平衡度是有比较显著的改善。我想问一下，这两年大家有没有感受到这种回程货流的一个装载率也在不停的提高。

A（薛CEO）其实今年来看，看国家的数据口增长还是大于进口的。但是总体来说分市场情况不太一样。像日本市场今年应该是去国内的货量增长还是比较明显的。东南亚像大部分航线返程还是保持一个高装载率的状态。回程装载率比较差的地方应该是孟加拉湾、印度。但是在孟加拉航线，我们把航线进行了改造，总体来说数据是不断改善的。

Q7：(东亚前海 姜明) 首先恭喜公司又在今年的上半年获得一个不错的业绩。我有三个小问题，第一，想问一下杨董，如果从三年的维度我们去考虑整个海丰国际的发展，就未来我们的运力或者说我们的市场开拓，您觉得排序在前两个增速最快的两个区域是哪里？这是一个偏宏观度的问题。第二，在区域内部的这些货量当中，跟干线相关的一些支线货，就是帮干线去做支线的这个货物的比重大概是多少？第三，今年的三四季度，大船利用率提高。现在已经出现了一些大的班轮公司，以低于现在欧线30%到40%的价格，想跟客户去锁定一个长约，来保证明年的盈利。我想知道公司如果面临这种情况的话，未来我们在签约，季度约，或者是年约这种情况下，我们的策略是什么样的？谢谢。

A（董事长）如果看未来一到三年，作为海丰国际来讲，应该机会大于挑战，可能谁也不知道会发生什么。因为现在影响行业市场最大的这个因素还是红海危机，红海危机能够持续和不能够持续，对行业影响是非常大。如果能够持续的话，虽然有很大的一个运力交付，但是我相信总体来讲还是一个平衡状态。如果不能够持续，那么运力过剩肯定的。当然运力过剩主要还是大船公司的大船过剩。对小船来讲，这几年相对供给量还是偏少，所以影响可能会稍微差一些。如果说为了供给大幅度的过剩，那么租船市场可能就会比较便宜。我们这几年主要还是大力发展的自有船，因此未来如果租船市场有机会的话，我们可能会大量的通过租船来开拓新的市场。对未来我觉得应该有一定的机会。但如果整个市场的平衡状态，租金市场还是像现在这样在相对高点，可能我们通过租船发展的这个意图可能就会要往后推迟。所以未来三年的整体来讲，我觉得是谨慎乐观。但是我们发展的机会还是蛮大。

关于支线船的问题，因为我们不做支线，所以在我们自己的运输业务量里面，支线货占比可以忽略不计，几乎是没有。我们都是做自己的客户的承运，为自己的供应链客户提供服务。

A（薛CEO）刚才您提的远洋船公司签约的价格低于现在市场40%的价格，去跟客人签订明年的协议，从我们角度来看是可以接受的，因为这个价格也是非常高的。现在总体来说签约的价格都是低于现货价的。第一，签约的价格可以保证不错的盈利。第二就是对大家对未来的市场，无论是否看好，大家还是有希望一部分稳定的货源。我们未来的签约应该是差不多的策略，不能说是低于百分之几十，但是应该是低于现货价。但是也会远高于去年的合约价格。

Q8：(睿远基金 周毅京) 我有个关于长期的问题，咱们这几年船队发展的很快，我自己算了一下，就从运力和运量综合来看这个口径，感觉我们在亚洲去年市占率现在可能是7到8个点，高个位数这个水平。想问一下管理层，就长期来看，比如说5到10年，咱们在亚洲区域市占率可能会做到怎么样的水平？问这个问题，我在想的是我们坚持的这个高频率、高密度，服务这种比较好的、愿意支付溢价的客户，这种商业模式很好，但是愿意支付溢价比较好的客户，还是在亚洲区内是否有个上限，比如说15或者20个点。其次，在拓展一些市场，比如说东南亚一些客户，其实可能他们去支付溢价的程度，是否有可能是不如早先起家做日本相关的客户。

A（董事长）这个问题非常好。坦率的说，十年以前我们在亚洲区内也没想到会做到一百多条船，这是没想到的。好多东西不是能规划出来的，那么市场逼迫着必须这样做，有客户的需求逼着我们必须这样做。为什么我们必须这样做呢？是因为我们要给客户提供最好的服务，成为客户的首选。在亚洲区内，客户越来越多，市场越来越发达，亚洲区域之间运量也在大幅提高，推着我们往前发展。未来5到10年，关键取决于全球的地缘政治。全球化前进的方向发生了变化，国际贸易原来由中国一对多变成了多对多。这样的话就对于国际贸易的需求，对运输的需求反而会大幅度提高。如果我们在亚洲区内仍然想要做到客户的首选，可能对我们的要求还是蛮高的。我们可能在亚洲区域内需要投入更多的运力。至于客户群的问题，是不是客户群被我们给用完了，这个资源被我们用完了，这个我是不相信的。我感觉有不断的好的客户涌现出来。过去的客户可能主要就是日系客户，韩系客户，后来我们发展到一些跨国公司的客户。最近越来越多的亚洲区内、中国的客户在亚洲区，在东南亚，特别是对于服务的需求也不断的提高。也就是说随着区域化的发展，随着供应链的发展，不断的有高端的客户被创造出来。谢谢。

Q9：(Polen Capital, Dong Yingying) 我想再追问一下前面提到的关于这个定价和红海的问题。因为我其实不是特别理解，在现在的这个情况下，是不是该绕行的船都已经绕行了。如果红海危机继续，新的船继续投放到了市场，是不是实际上这个溢价也是会进一步下滑，还是说就能不能跟我们讲一下这个危机的持续和运价之间的关系，谢谢。

A（董事长）这个红海危机以后，大量的船公司，尤其远洋船都选择了绕行。但因为我们没有跑地中海和欧洲，所以我们也就没有参与到绕行的大军中去。回答这个问题，其实我们不是专家，但是我从自己感觉的角度来分析这个问题。当这个红海危机发生的时候，绕行产生的时候，运力是不足的，所以航次航线是不完整。通过这半年多的时间，新船不断的交付，船公司可能也不断的优化航线。比方说原来巴拿马运河拥堵的时候，可能占用了很多的资源，现在巴拿马运河拥堵也改善，那么船舶的资源占用会减少，就逐渐的应该走向了新的平衡。也就是说通过绕航能够保证服务，这是一个平衡。在这种情况下运价会怎么样呢？可能运价就不会像以前大起大落，在这种平衡的状态下，应该会相对稳定，这就要看未来市场的需求。如果未来市场的需求仍然在提高和增加的，那么市场这个需求支持运价可能在相对高点震荡。但如果未来市场的需求下滑，这种弱的平衡就会导致运价的下跌。所以关键还要看未来市场的需求。但这里面又有一个点，就是因为绕航，因为大的船公司，大的船舶需要重新规划路径，会增加某些主要的枢纽港的中转的需求。这个中转的需求会导致什么呢？第一，会导致对船舶的总量的需求增加。第二，对港口的压力增加就会导致港口拥堵，港口拥堵又会导致运力的浪费。所以未来如果说需求提高，港口的拥堵仍然会影响市场的供给。红海危机如果继续的话，市场就不会差到哪儿去了。这是我自己的分析和判断，可能跟其他的专家不一定完全一致。因为毕竟我们没有去跑到欧洲和地中海。谢谢。

Q：(Polen Capital, Dong Yingying) 明白，非常清楚。因为我理解我们亚洲区域内的这个定价，也是因为整体的运力缺失推高的。所以可能明年整体的运价情况，会不会因为这个危机虽然持续，但是也有可能会进一步走弱。因为我看整体市场运力的投放，可能还有20%多的运力要在未来两年左右投放。如果是不是未来两年这个需求跟不上这个20%的话，就会进一步走低。我给他这个理解是不是正确？谢谢。

A（董事长）非常正确。