海丰国际2024年全年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2025年3月10日下午4:30-5:20

会议方式：现场加腾讯视频会议

出席会议的管理层：海丰国际董事会主席兼执行董事 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年全年发展、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：（中金 刘钢贤）首先非常恭喜公司24年还是非常好的一个业绩。我有两个问题，第一问题是想请教一下管理层对25年整体市场的观点和看法，现在看来25年的不确定性和突发因素比较多。在整体的判断之下，公司的经营策略和重点是什么。第二个问题关于美国301调查，虽然跟公司不直接相关，但是是否也会有一些影响，比例造船成本，比如处置老旧船舶，以及船队发展方面，是否会有所调整？谢谢

A：（董事长）谢谢，关于第一个问题，整体来看，我觉得25年是谨慎乐观的。首先说下乐观方面，从去年下半年开始到现在，航运市场是在复苏的，货量在增长。受美国关税因素影响，某些地区可能有提前出货的情况。除了受节假日影响之外，在亚洲区域内大部分时间整体应该是相对平稳的。整体来看亚洲区内都在一个上升的区间内，特别是未来美国增加对墨西哥和加拿大加大关税，甚至全球加税的情况下，可能对亚洲区域内是小小的利好。综合上面的因素，我觉得2025年应该不会有太大的问题。另外在成本方面，主要还是船舶的供给，如果红海危机不能在2025年解除，应该整个2025年在小船的供给方面应该还是紧张的。今年春节过后，小船的租金一直在上涨。租金上涨主要有几个原因：一是需求在上升，需求上升有几个因素，一是在近洋，包括其他区域，对船舶的需求还是在增长，二是双子星联盟，我们看到双子星联盟已经从全球抽调了38条小型船舶，为他们的Hub-spoke模型做配套服务。这些船之前都是在各自的航线上，被抽调之后，原来的航线上就出现了船舶的短缺，因此小船的供给就显得紧张。二是过去几年小船的订单比较少，大规模的订单是在2021年下单的，这批船舶基本已经交付完毕。今年小船的交付量也不是很多，所以供给端也是紧张的。因此我觉得相对乐观。其次谨慎方面，还是在美国的政策，假如美国不断加息，加息会导致所有的商品成本上升，在购买力不变的情况下，或者购买力上升不如成本上升快，那么销售量就会下降。全球就会出现经济方面的问题，可能对整个行业也是一个打击。所以说这个不确定性的因素导致我们比较谨慎。

那么在这种情况下，海丰需要采取以下对策：第一，我们仍然会坚持聚焦在亚洲区域内，除了东北亚之外，主要往东南亚和南亚发展。在东南亚方面，我们还要增加运力。我们刚刚公布了航线的调整，在菲律宾线，印尼线增加了运力，在北东南亚做了运力调整，也做了部分增加。在印度线，也计划增加部分运力。总而言之，我们还是看好亚洲的航运市场，这是我们对于25年的看法和动作。

第二个问题是关于301调查。美国的301调查，我觉得对不同的行业影响还是不一样的，对航运公司的影响相对没那么大，可能对造船业影响会大一些。原因主要有：一是如果美国真的实施了，对中国制造的船舶进行征税，船公司是可以调整的。比如把非中国造的船放到美线，把中国造的船放到全球其他航线。而且美线的份额也不是占最大的份额。二是美国北面有加拿大的港口，南边有墨西哥的港口，港口条件也是不错的，有些船舶可以增加墨西哥和加拿大的挂靠，减少美国的挂靠，这也是一种办法。还有一种办法就是进行航线互换。你跑美国，我跑欧洲，我们俩互换。这个办法航空公司做的很多，也能解决这个问题。所以对于航运公司的影响不会那么大。当然调查最后的结果是否要征收靠泊费还不确定。但是对于船厂来说，船公司新的订单，可能会考虑不要像之前那么集中，有这种可能性。

Q2：（华泰证券 林珊）首先恭喜公司取得了优秀的业绩。我想请问一下公司长协的情况。相比24年的涨幅，签约的比例，半年约和年度合约的情况，谢谢

A（薛CEO）首先签约比例变化不大。现在签约也到了收尾阶段，到3月底年约半年约就差不多签完了。还会有一些可能会在7月份签约。季度约和月度约会根据市场情况变化。今年的签约价格比去年还是好的，总收入大约有10%的上升。去年第一季度情况不是太好，相对而言今年大型客人今年的签约意向比去年好。签约的量比去年也是增长的。

Q3：(星展银行 王琪) 各位管理层好，我有两个问题，第一是公司2025年和2026年的资本开支和用途，公司是否还会买新船，或者处置一些二手船。第二是公司24年的派息也增加了，而且刚才管理层展望25年是谨慎乐观的态势，在这种情况下，我们是否可以期待25年有特别派息？谢谢

A（刘总）25年和26年的资本开支都不大，都在1.5-2亿美元左右。当然也可能有一些新造船的规划，但是即使确定的话，交船期也是在两年之后，所以总体上这两年的金额不大。开支结构上，有一半左右用于船舶的投资。另外集装箱的价格在下降，可能也会择机增加一些集装箱，还有我们陆上物流的项目。

关于特别股息，我们一般是中期股息加末期股息是净利润的70%。如果说25年和26年的利润超过预期的话，那特别股息也是有机会的，还是要看最终盈利的情况。

A（董事长）我们不吝啬派特别股息。

A（薛总）老船也会继续出售。

Q4：(华泰证券 林珊)我追问一个长协的问题，刚才讲到今年大客户签约的意愿更高，货量也更多，原因主要是什么，公司是否感受到客户在加关税前多出货？客户的需求比之前更好的原因是什么？

A：（薛CEO）主要是客人和船公司之间有个博弈的过程。23年签约价格比较高，但是现货价格低，所以24年客户的签约意愿降低，24年的签约价格比23年有比较大的下滑，但是实际上24年现货价格同比增加一倍多，所以25年客户的签约意愿增强。另外我们看到很多客人25年预计的货量也是增长的。

Q5：（汇丰银行 朱逸浩）各位管理层好。考虑到25年公司只有两条船交付，想请教一下公司对于25年整体运量增长的预期，以及运力的部署？谢谢

A：（董事长）25年整体还是谨慎乐观的。因此我们25年的运力是增加，但是增加有难度，因为市场的运力有限，而且价格非常的高。一方面我们有新船交付，另外毕竟我们有一百多条船，可以通过调整路径的规划，来提高效率，同时也适当的少租几条船投放。整体来讲运力增加有几千个舱位每周。但是我们期望能够得到5%以上运量的增加，但是双位数的增长，今年肯定不可能了，但是不低于5%的增长，我们觉得还是有希望，主要通过挖潜调整。谢谢。

Q6：（中金 冯启斌）因为从24年来看，中国的这个内贸船的价格还可以，但是整体来看量下降很多。整个内贸的市场其实是萎缩的，从行业的金融格局来看，中国的一些内贸公司，例如中谷泛亚安通，他们也是在思考未来战略转型的问题。从中长期来看，怎么去预测和参考他们会对我们的市场的冲击和格局的影响。

A：（薛CEO）这些内贸船公司实际是尝试外贸已经有几次了，应该是进进出出比较多。最近也有个别公司又进入了外贸行业，其实这个冲击是很小。主要原因，第一是我们市场定位，首先海丰的市场定位和他们差别是很大。我们定位是主要是供应链客户，就是说中高端客人。他们进入的市场一定只能是低端市场。所以对我们这个直接市场不会是形成直接的冲击。第二，现在船舶租金比较高，内贸公司把船舶出租一定比自己做外贸收入更多。我想这个利益也会驱使他们不会大规模的进入外贸市场。

A：（董事长）第一，从整个竞争格局来看，中国的内贸船公司的竞争力和马士基、和万海，和长荣这些公司比，竞争力肯定是不在一个等量级。我们这几十年的竞争对手都是这些全球大公司，如果增加一些小的竞争对手，我相信对市场的冲击不会太大。另外，这些公司，他们拥有的船舶，能够跑外贸的船舶，大概率都已经投到外贸去了，都已经租出去了。比如中谷造的4000T的船，本来是为内贸拿煤炭用的，现在一天三万多美元都租出去了，比自己经营肯定要好得多。比如安通，安通其实已经跟外运合并了，他的船除了租出去的之外，可能都会给外运用。另外一个竞争格局来讲，中国除了这几家做内贸的，泛亚本来就是做外贸的，还有其他的一些做外贸的公司，比如锦江、太仓海运等等。我们不缺竞争对手，再多一个两个也无所谓，少一个两个也不少。

Q7：（大和资本 Frank Yip）管理层你好，想请教一下，公司下半年毛利率做的非常好，我们今年怎么去判断这个毛利率的情况？我们合同价格也在同比在上升，也想了解一下，我们单箱成本能优化的空间有多大？

A：（董事长）毛利率主要看价格。价格现在看长期肯定比去年要好。但是即期市场未来会怎么样，现在都不好说，但是我感觉应该不会太坏。今年从成本来讲，应该还有空间，还有优化的空间。我记得去年的三月份的这个会的时候，有分析师问我，你们去年做的很好，未来还有空间吗？我记得我说过，有。去年收入量增长了26%，成本只增加了6%，货运量增加了10%。所以去年有接近7-8%的成本下降，所以没有最低，只有更低。

从25年的情况来看，我们优化效率，提高效率，单箱成本会下降。其次今年油价的成本可能比去年要低，这是很大的一个部分。再次我们优化了船舶的港口靠泊，在港口的靠泊成本也有降低的空间。所以我想2025年的成本降低是大概率的事。

Q8：（大和资本 Frank Yip）去年的实载率情况怎么样？

A（薛总）来回程的这个实载率变化并不是特别突出，可能一直维持在70%上下。当然在去年的旺季，比如像12月份，实载率有大幅的提升，从平均数来讲还是维持在70%左右。

Q9：（云脊资产 梁力）杨总好，薛总好，各位领导好。刚才杨总也提到了一个是美国301的调查。因为美国可能对中国的船舶的限制，是否使得供应链上又出现一些紊乱，这反而对供给会有影响。比如说因为中国的船到美国成本更高，包括船公司，如果中国的船的比例更高，它也面临更大的成本。那会不会导致运力上会出现一些收缩。甚至是因为对中国船公司的一些限制，会不会也导致新的未来的这个船的制造也会受到一些影响，导致未来的供给也会更低一些。谢谢。

A：（董事长）我们只能假设，301调查这个事，应该对全球的总的运力的供给就不会发生变化。但是可能会导致港口拥堵，可能会导致大家都去加拿大和墨西哥，可能加拿大和墨西哥港口会拥堵。这有可能导致的实际运力的减少，但总的运力和船舶应该不会减少。我还是觉得对大的船公司，全球服务的航运公司，未来造船的这个国家的选择可能会有些影响。比方说原来放在中国造的，他可能会拿出一部分到别的国家去，可能会有这个影响，这个影响应该是大概率的事。

Q10：（云脊资产 梁力）追问一下，刚才提到这个红海的复航的情况，也这个假设也是今年可能不一定能够复航。这个是基于怎么样的一个判断，我们判断今年复航还是概率比较低的一个事件？

A：（董事长）我们没有跑红海的船，我不知道具体情况，可能船公司大部分是不愿意复航的。因为航线规划已经做好了，要复航的话，这个重新规划也很复杂的事儿。另外，有些公司是想复航的，想复航是为了成本的降低，但如果客人不愿意复航，最终的结果还是不复航。这里边还有很多的问题。通过红海需要加收高额的保费。客人也要付很高的保险费。这是个复杂的博弈的想法。现在还不好判断。

另外现在的真实情况是，巴以的冲突没有实质性的结束，只是暂停。其实暂停也没消停，未来发展的方向是怎么样也不好说。因为单看过去的情况，胡塞武装在红海其实对船舶的一个影响，包括对军舰的损害都是非常大的。一艘驱逐舰，那么在几架无人机的攻击下，几分钟就把所有的导弹给打完了，这是很危险的事。所以大家不要小看这个事，谁都不愿意冒险。

Q11：（申万宏源 闫海）之前讲的那个301，我觉得是非常客观的。我请教一下，最近我们看到台海航线，包括中韩航线的这个跨境电商的货量，其实是增长比较快的。他们跟咱们传统客户的需求，包括定价模式可能都有一些区别。请问管理层咱们怎么看这些航线最近的变化？然后针对这些航线，包括这些客户的这个变化，对咱们盈利的影响能不能做一个展望？

A：（薛CEO）中韩之间运距非常近，现在的运营模式应该是能基本能满足客人需求的。电商行业实际上不光是中韩，东南亚地区，可能美国，这个发展需求还是都是蛮大的。最明显的区别，我们感觉就是对时效性的要求。客人对时效要求相对高，所以我们倒是挺欢迎这类货的。因为我们是整个航线这个设计的模式，也是倾向于时效性和密度。在我们的航路上，客人对我们的接受度还是比较高的。另外这些客人的价格敏感度，就是运价的敏感度相对低一些。总体来说我们比较喜欢这类货物。整个的需求也没根本性的变化。我们也注意在满足他们的需求。比如我们在东南亚地区也在打造了一些电商快航，第一是双方的码头可以支持尽量准班。第二我们在不同的航路上可能推出一些快速的服务，缩短运输时间，也是为了迎合这部分客人的需求。

Q12：（睿远基金 周毅京）想请教一下，我们看到这一轮疫情又叠加上红海，我觉得往后看十年的这个大周期，可能会和以往都会是非常不一样的。因为班轮公司赚了很多的钱，然后所有公司几乎都是在非常好的净现金状态。想请问一下管理层怎么看这个会如何影响未来的十年，包括周期的幅度，周期的时间长短，是否这个周期会更加温和，或更加激烈。然后这个与此对应的又会怎么影响我们在买卖还有租赁船舶上的周期性的策略

A：（董事长）您看的比较远，比我们想的差不多。未来十年真的不好说，但是也不得不说，我就首先从这个需求端来看，其实看过去，看过去十年二十年都是在增长的，再看最近的这三五年，也是在增长的。总体来讲是在增长的，只有2023年，疫情结束的那一年，货量是稍微的下降，然后又开始增长。总的来讲，我觉得还是增长，那么增长的来源是什么呢？大家都觉得好像是逆全球化，实际上全球化并不逆，还是在全球化。只不过可能全球化的结构发生了变化，但是有些新的产品，新的商品反而会突飞猛进的发展。另外因为所谓的逆全球化的这些政策，反而激发了全球制造，原来是中国制造，现在变成全球制造，这对全球的航运业来讲其实是一个利好。如果说延续的话，看未来十年货量在全球的增加还是值得期待的。我是这么理解的，就是新产品和新的需求能够推升未来的总的需求。另外就是供给，供给主要看船舶，从船舶的结构来看，过去几年大量的船舶制造主要是大的船舶，都是10000TEU以上的船舶。中小船舶其实过去造的并不是太多，另外非常重要的一点就是过去五年几乎没有像样的回调，也就是说没有像样的去拆解旧船。比方说现在运营的2000T的船，大概有30%左右是超过20年以上，甚至25年以上就这样的比例。一旦出现回调的话，这些船都被拆解掉了。一旦被拆解，那供给很快就没有了。所以未来十年有大量船舶会到期会拆解。所以这个供给如果出现短暂的这个需求出现短暂的变化，供给立马就会变化。所以我觉得虽然有波动，但是影响不像以前那么的大。

另外再看一个就是往前再推供应链的前端，就是造船。如果一旦出现了船舶的短缺，造船厂的供给是不是能够供得上？这个看07年08年以前的经济危机，应该说不可同日而语了。那个时候中国的造船的船厂，大概有现在一倍多的产能，当时我记得就连越南也有些造船厂造船了，现在反正到现在还没有恢复。但日本当时造船产能还是很大的，现在几乎都没了。所以从造船的这个造船厂供给的方面来看，能力不会很快提升。当然大家也知道印度也在准备造船，但是造船没有十年二十年的积累，不可能出现大的产能的提高。所以未来整体来看，未来十年其实航运业，尤其对集装箱来讲，应该是一个相对比较乐观的一个事情。但是周期性是依然存在，所以我觉得要在这个行业里边做，还是要谨慎。因为这个行业毕竟凡是淘汰的都是加杠杆加大了的，加杠杆多的人在什么时候也很难生存。股市就是牛市，杠杆加多了爆仓的概率就大。

Q13：（睿远基金 周毅京）想再追问一下，其实我们看上一个周期的时候，行业公司在进入这个周期的时候，他们杠杆率还是比较高一点。但是现在大家进入周期的时候，净现金都很多，这个您觉得会对周期有怎样的影响？

A：（董事长）大家都资金充足的话，那市场就会拉锯了。但现在看就这个周期和上一个周期区别是什么？上个周期大概有20个竞争者，现在这个周期可能剩下十个竞争者。就是玩家减少，那玩家多的情况下肯定淘汰的会多。玩家减少的话，淘汰的就会少。那这种情况下可能会谋求合作。