海丰国际2025年中期业绩发布会简报

业绩发布会时间：2025年8月15日下午14：00-15：00 HKT

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2025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：(中金 刘钢贤) 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，上半年的货量和运价还是非常不错的，请问管理层对下半年的货量如何展望？

A（薛CEO）今年上半年的货量整体是非常不错的。第一季度延续了去年下半年的趋势，货量是增长良好的，四月份受到关税的一些影响，有一两周的波动。截止到7，8月份，货量同比有所增加，大多来自于东南亚。

Q(中金 刘钢贤)第二个问题是比较中长期的问题，大家比较担心供给问题，尤其是小船。有报告称到2030年小船的运力供给都是下降的，这与整体运力供给是矛盾的。管理层怎么看未来几年亚洲区域内市场的景气度？看到公司今年加了4条28年交付的船舶订单，但是远洋上27，28年交船的压力比较大，所以公司从战略的角度上是相对偏进攻还是偏防守的思路？

A（董事长）未来几年亚洲区域内应该会继续延续过去几年的整体状况。我们对市场的判断是，亚洲区域内货量会不断增加，增速超过欧美地区。应对这个市场需求，公司仍然坚持我们的原则，坚持我们原来的战略方针不变，继续经营亚洲区域内为主，以亚洲为中心的网络型的服务模式为客户提供服务。船舶方面仍然会坚持用小的支线船舶，为客户提供高频率高密度的服务。

Q2(华泰证券 林珊) 首先恭喜公司非常好的业绩。我有两个问题，第一是公司上半年租船数量有所增加，单箱成本也相应有所提升，请问公司下半年或者26年有没有新增租船的计划；第二个问题是管理层刚刚提到今年是公司的AI元年，别的行业对AI讨论的比较多，但是航运是比较传统的行业，请问AI对于公司业务层面的运用场景是怎么样的，是否会对成本端和效率端有比较正面的贡献？谢谢

A（薛CEO）截止上半年，公司共租入18艘船舶，但是其中没有长租的船舶。我们在下半年和明年，没有太多的新交付船舶，所以期租船舶数量还会增加，但不会增加太多。现在的船舶租金是比较高的，下半年或明年预期租金可能会走低。如果租金到了更低的水平，投入的船舶可能会更多一些，具体的要看运价和船舶租金的变化。

A（董事长）关于AI应用，过去的二十多年可以分为两个时间段，一个是信息化爆炸的时间段。原来取得信息的方式从报纸、电台、电视，变成网络信息，信息量特别大。另一个是移动互联网的时间段，是进一步信息大爆炸的时期。一种技术的变化给企业带来的是管理效率的提升，反映在人均营业额，利润率，业务量的大幅提升，但是对客户的体验感没有大幅度的提升。今年，以Deepseek为代表的开源式AI，将来会对整个AI带来前所未有的机遇和革命。对于公司来说，提高管理效率是公司内部的事。提高客户的体验，才是能够为我们的客户带来真正价值的事。因此从今年开始，会重点加大在AI方面的研发投入，通过AI技术真正提升客户的体验，然后进一步提高我们的效率，提高我们的利润率，这是我们的目的。

Q3：(中信建投 韩军) 恭喜管理层今年上半年取得非常好的业绩。想请教一下管理层能否拆解一下中日航线、，东南亚航线、印巴航线运价情况，以及这三个区域航线下半年的展望情况。谢谢

A（董事长）虽然东南亚市场的运价增幅更大，但是日本今年需求也很旺盛，经济情况也是不错的，日本的进口量还是大幅度的增加的。

A（薛CEO）东南亚和印巴的运价涨幅大于中日航线。

Q(中信建投 韩军)最近我也看到一些中日航线运价的细分的数据，今年1-5月份，像上海到日本的运价，普遍的涨幅是20%，绝对值的价格都比较高，40尺的柜子是1300到1400，20尺的柜子也在800美元，所以请问历史上中日航线运价是不是在600美元左右这个水平。现在是不是中枢值有所上升？

A（薛CEO）中日航线运价比较稳定，比往年有一定的提升。但20%增长部分可能不是全部运费的收入，有可能是单纯海运费的涨幅，日本的成本也相对高一些，所以看起来运费收入也会高一些。

Q(中信建投 韩军)今年会有特别派息吗？

A（董事长）这个要看下半年的现金流情况吧，如果现金流很好的话，特别派息有很大可能性。

Q4：(申万宏源 张慧) 首先恭喜公司今年上半年取得的强劲的业绩。从SCFI指数来看，今年上半年比去年下半年还是稍微跌了一些，但是从公司上半年业绩跟去年下半年还是很接近的，也能反映出公司今年上半年的经营情况还是很成功的。请问两个问题，第一个是关于船舶租金，上半年即期的价格是涨跌互现，但是价格中枢是往下移动的，为什么上半年小船的租船价格一直往上攀升，请问从船公司的角度如何理解这个问题？

A（董事长）今年比较特别， 1000-2000箱的船舶租金一直在高点，非常强劲，而且还有上升的趋势。从供需上来看，一个原因是大家对这种船舶的需求太强劲。另一个原因是供给不足，供给不足一方面是因为小船的交付量相对较少，另一方面现存的小型船大概有30%船龄在20年以上，运营的效率也不高。另外一个原因是今年马士基和赫伯罗特的双子星联盟，改变了原来东西线上的运营模式。把原来的运营模式挂港减少，变成了港对港的大船直达模式，这样的模式就要求在两边布局支线船做配套。从联盟开始实施的阶段，他们从全球调集了将近40条小船。这样就更进一步加剧了小船供给的紧张。所以今年上半年这种小型船租金大幅度的上升。

Q(申万宏源 张慧)第二个问题是关于出口的，公司上半年的货量增长是7个点，是非常强劲的，上半年东盟之间的贸易量增长，也是非常强劲的。请问是下半年美国对东盟的关税落地了之后，客户端或者货主端对关税的反馈是怎么样的？未来的成本和贸易流向是更加确定了，还是会转化为额外成本，从而抑制下半年出口的需求呢？

A（薛CEO）关税政策刚出来的时候，客户对这个事情的关注度是非常强烈的，但是反映到订单上，影响比我们预期的要小很多。我们最近和客户了解，客户对这个事情的反应比较小，东南亚的产能和订单基本还是按照预期在进行。除了个别地区比如柬埔寨的一些敏感性的商品，个别客户有所反应。总体看上去比较平稳，东南亚的原材料运输还会保持往年比较旺盛的状态。

Q5：(大和 Frank Yip)我有两个问题，第一是现在的不确定性越来越多，今年的传统旺季还会存在吗，第二是关于供给的问题，刚才提到小型船的供给比较紧张，特别是美国301政策可能会对中国船厂的影响，是不是有可能导致后续大家对小型船的订单突然增加，我最近观察中国的船台订单情况也不是特别好，有没有可能船厂更倾向于小船的建造。

A（董事长）今年的旺季还会到来的。今年旺季持续的可能性仍然是比较大的，虽然今年淡季并不淡。关于小型船的造船，可能船厂在这个问题上更有说服力。从我们观察的情况来看，小型船的交付量供给不足，而租金一直在高位，所以吸引一些船东，包括经营者在这方面资了一些订单。另外关于美国的歧视性政策，对于4000箱以下的小船是豁免的，可能投资人认为即便将来美国政策落地也不受影响。

Q6：(国盛证券 杨振华) 我有两个问题，第一是想请教一下目前我们还有多少计划处置的老船，大概的处置计划是怎样的，第二个问题是我们跟一些货代和货主沟通，他们反馈海丰在区域内，尤其是东南亚地区报价上是有一定优势的，有一定的溢价，而且因为公司的服务和时效性比较好，客户也乐意接受这样的溢价，我想问一下我们的溢价程度在行业的不同景气周期的表现，比如在周期上行的时候，我们会溢价多少，在周期下行的时候，溢价是否存在，存在的话，大概是什么水平？

A（董事长）我们确实有一些老旧船，特别是超过20年船龄的，但是不多，不超过十条。这几条船是有计划处置的，但是也要取决于市场，如果价格合适，就处置，如果价格不好，我们也可以自己用。

A（薛CEO）我们的产品有一定的溢价，是我们追求的一个目标，这体现了客户的认可度和对我们服务的接受度。在市场爆仓的时候，我们的溢价比例是不高的。在市场下行的时候，体现的比例可能会大一些，在绝对额来说，淡季和旺季相差不大。

Q7：(云脊资产 梁力) 我有两个问题，第一个是从疫情以来，整个行业都处于盈利比较高的水平，尤其是对于我们来说，盈利能力也是非常强。能否请管理层为我们展望一下，未来几年这个景气度和盈利能力是否能够保持？包括未来我们会比较关注哪一些大的事件或者行业内的哪些风险？第二个问题是刚才也有投资者问到行业小型船和船厂的供给差距比较大，那么随着区域内货运量的增加，航线的增加，有没有可能更有利于一些中大型船舶进入这个区域，从而增加地区内的供给，影响到盈利能力，谢谢

A（董事长）这个问题比较宏观。未来几年的景气度跟过去十年甚至二十年有很大的区别，从过去的三五年，从疫情到现在来看，这个行业还是比较强劲的。有很多年没有出现这么长时间的景气。原因是市场的需求在不断的扩大，而且全球的贸易总量和分工在不断的增加，货运量在增加。从供给端来看，过去的2008年全球金融危机之后，供给端受到了很大的挑战，竞争对手大幅度减少，新造船也大幅度减少，特别是造船厂也是大幅度的减少。整个产业链都出现了短缺，这就导致了2020年开始到2022年的这种非常畸形的现象，后来稍微回归正常了一些，但是又出现了红海危机，红海危机让船舶供给量进一步受到了制约，增加了供给的压力。另外贯穿整个事件的还有一个问题就是码头，压港问题越发严重。到了台风季节，上海港的压港由原来的一天半天增加到了三四天，宁波和其他港口也存在同样情况，一旦出现这种拥堵，就很难在短时间内解决。孟加拉港就更加严重。大船在码头的作业时间也比较长，但是码头的作业效率没有提高，船舶大型化导致运载量翻了十倍，但是码头的装卸效率没有提高那么多，这也是制约整个行业快速发展的一个因素，而且这也没有能够在短时间内解决的方案。所以整体来讲，全球的需求在增加，特殊事件更令供给紧张加剧，再加上码头这个变量的并入，又使这个行业可能又面临着很大的机会。另外一个很重要的原因是美国的关税政策，这种政策会让进出口方想方设法能够找到最佳的最低的成本的出口地或生产地，这样也会增加全球的货量的供给。原来要从上海直接去美国的货，可能要先去第三国，再去美国。全球的贸易量和运输量就增加了。总结这些因素，我觉得未来相当长的一段时间内，整个市场的景气度还是会在比较高的水平，但是在这期间，可能也会有一些周期性的下行。但是即使周期性下行到来，时间也不会太长，因为如果市场下行，大概会有接近20%的小型船退出市场。这些运力退出市场之后，如果市场变好，需求恢复了，那么过去发生的供给短缺的情况还会继续发生。这是我们对未来市场的看法。

Q8：(睿远基金 周毅京) 刚才有分析师问到了关于AI应用元年的问题，刚才杨董针对客户体验也做了一些分享。我理解复杂的物流网络会涉及到很多数据，比如客户的数据，航线的数据，我感觉可以根据这些数据来做运营优化，比如空箱的调配，客户结构优化等等，我们也看到在快递行业，也有一个复杂的网络，有的公司也有通过数字化和AI来优化他的物流网络，也是有些效果的，所以我感觉是有空间的事情，所以想问下公司在这方面是怎么思考的？

A（董事长）你说的对，数字化的应用其实对公司来说已经这么多年，但是在数据的应用上还有些欠缺。有些数据的准确性，然后再做些分析，在航线的规划方面、货物的流向方面，在客户的结构以及客户的贡献度，还有客户的需求的趋势的分析，都需要这些数据和支撑。当然，在公司内部的流程和效率，上下边界和左右边界的提升和优化，AI都有很大的作用，公司会逐步推进，这不需要花费太大的成本，关键是一把手领导的重视和亲自参与。

Q9：(浙商基金 刘新正) 想请问下上半年到现在的长协比例情况？前面管理层也提到，对于后续的行业景气度是比较看好的，那么我们在长协签约的策略上会不会有一些变化？谢谢

A（薛CEO）长协的比例这几年有一定的变化，长协的期间有所变短，主要原因是这几年运费波动比较大。客户签长协的意愿也有所降低。不同的客人采取了不同的策略。季度以上年度以下长协的话可能占到30%，但是一年的协议比例略有减少。近期长协价格还是比较高，总体还是比去年上半年高很多。

Q10：(中金 刘钢贤)再请问一个成本的问题，我们的船舶从700T到现在最高2700T，请问有没有测算过2700T的船相对满载的话单箱成本会是多少？另外未来几年我们有没有成本因为效率提高而降低的目标？谢谢

A（董事长）公司的船从700T到2700T，从造价端来看，小船的单箱成本一定比大船高，但是从经营角度来说，单箱成本是小船高还是大船低，这个很难说，因为有太多的变量，这与航线的船舶数量，航线的运营效率都有关系，这里面的技术含量太高，所以效率还是最主要的。从这个角度来看，满足客户的需求，能够提供高频率高密度的服务。既能满足客户需求，同时又能降低我们的成本，这是我们追求的目标。

Q11：(大和 Frank Yip)能否分析一下小型船的分布情况，有多少在亚洲区域内，有多少在欧洲？

A（董事长）这个可能要找一些研究机构，比如Alphaliner，他们可能会有这方面的数据。

Q12：(浙商基金 刘新正)想追问一下，货量的分布情况？

A（薛董秘）分航线的拆分是比较复杂的。但是我们可以分享一下的是，上半年中国出口的增速是9%，日本的进口增速是17%，超过这个平均数的就是东南亚和其他地区的出口增速。进出口增速比较快的是印尼、菲律宾，还有我们新进入的一些就像孟加拉、缅甸、印度，这些都会增幅较快。