

证券代码：603967

证券简称：中创物流

公告编号：2023-001

中创物流股份有限公司

关于接待机构投资者调研的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、机构调研情况

会议时间：2023年3月15日

会议地点：青岛市深圳路169号中创大厦25层会议室

会议形式：现场调研

调研机构：华福证券

公司接受调研人员：公司董事长李松青、董事会秘书楚旭日

二、调研主要问题及公司回复

1、偏航运货代的企业利润端周期性比较强，国际集装箱运价的高点已经过去了，在这种情况下，结合外贸情况变化，公司传统业务怎么发展，新的业务如何布局？

答：自2006年公司成立到2020年这段时间，公司的业务主要围绕跨境集装箱配套物流展开，包括货代、船代、场站仓储和外贸内支线运输等。

近年来，国际政治、经济形势发生了很多变化，对外贸和物流行业的发展都产生一定影响：①国际政治形势发生了重大变化，对中国外贸发展产生了一定压力。②中国自入世以来的二十几年，外贸一直在快速发展，随着人工、土地、环保、能源等成本增加，中国制造的比较优势下降。③一些国家基于贸易保护对中国出口的产品加征关税，导致国内工厂的一些生产线也在逐步转移。这三点变化对中国的外贸集装箱出口的确产生了不利的影响。但是，在这个过程中，中国装备制造业的大型装备出口在增多，如风电设备、海工装备、基建装备、石化装备、大型变压器、发电机等。这些大型设备的运输方式也在

改变，提出了新的更高的物流需求。

中创有 13 年的跨境集装箱物流业务积累，在目前集装箱运输行业增量小，存量大的情况下，我们凭借自身多网络、多功能、数智化、平台化的竞争优势，能够不断从存量中继续获得增长。同时，公司基于国家双循环、双碳、十四五冷链物流发展规划等政策，提出了“一体两翼”的新发展战略：即以跨境集装箱物流为主体，以智慧冷链物流和新能源工程物流为两翼，全力打造新老业务齐头发展的新格局。未来我们将以两个“务必”为指导思想持续推动企业稳健发展：第一，务必做好基础传统业务——跨境集装箱物流的巩固和加强，这是公司的立身之本；第二，务必推动新业务——智慧冷链物流和新能源工程物流的培育和发展，这是公司未来主要的利润增长点。

2、对于以货代、场站仓储为主的传统业务，公司未来是否还有扩张的计划？

答：对于传统跨境集装箱物流业务，我们有多年的业务积累、多样的业务功能、网络联动以及信息化的竞争优势，能够保持传统业务的稳定发展。对于传统业务，公司以“巩固、加强、发展”为总的指导思想，做到有所为，有所不为。在传统货代业务相对困难的周期中，中创将凭借业务功能组合联动的优势继续有针对性的、有重点的加强货运业务，以货运的龙头作用推动其他业务功能的发展。可以看到，中创多功能联动优势将更加凸显。

另外，并购是公司快速发展的重要途径，但并购活动会因为法律问题、财务问题、估值过高等问题为公司后续的发展带来一定风险。公司特别注重健康、可持续发展，如果有好的标的，特别是与公司战略布局相契合或者与现有功能和网络互补的，公司会予以重点考虑。

3、公司的新能源工程物流主要客户是哪些？竞争优势是什么？

答：公司的新能源工程物流主要聚焦国际风电、国内海上风电、核电工程、大型绿色石化工程物流。中国的新能源产业非常大，包括风电、光伏、核电等。我们目前风电运输的客户主要有风电设备的生产商（包括金风科技、远景能源等头部风电企业）、风电项目的投资建设方（主要是大型国企），以及塔筒、导管架等大型制造工厂。

在国际风电、海上风电和大型石化工程物流方面，公司有装备优势和人才

优势，有着良好的项目业绩，具有较强的竞争力。一方面，公司有 264 轴的特种运输装备 SPMT（自行式模块运输车）、自航式甲板驳船、与国内主要装备起运港有良好的合作关系，具有“车、船、码头一体化”的竞争优势。另一方面，公司依靠平台优势吸引人才和合资方，优势互补，互利共赢。

4、公司的冷链物流在未来整体业务发展中的定位？

答：冷链物流是公司未来的利润增长点之一。2020 年以后，公司在国内主要的冻品进口口岸布局港口冷链，在天津、青岛、上海、宁波投建共计 24.5 万吨的智能无人冷库。智能无人冷库的低温仓储是基础功能，我们要以此为抓手延伸业务链条，全力打造具备低温仓储、冷链产品加工、冷链货运、供应链金融等功能的综合型冷链物流生态。目前，天津、青岛和上海的冷库已经全部或部分投产，宁波冷库计划在下半年投产，四港联动 2023 年正式启动。

我们进入冷链物流这个行业，要用我们的智能仓和冷链平台为客户提供更好的服务，让这个行业的客户认识到我们的服务优势，颠覆传统的行业认知，从而吸引更多优质客户选择与我们合作。在业务操作端，公司智能无人仓实现冷链物流仓储环节的数智化、无人化操作。在服务端，公司智慧冷链平台可提供密钥控货、线上自主查询盘点结算、业务远程可视、信息实时推送等个性化定制服务。让监管者和客户实现数据的实时共享、远程精准监控，以保证服务优质高效。

5、公司在印尼的业务？主要客户有哪些，和当地企业相比竞争力如何？

答：公司目前在印尼做散货资源过驳业务。印尼是资源出口国家，煤炭等矿产需要大型驳船来完成内河运输，到海口再通过过驳船向大型散货船过驳装载。公司在 2022 年初和年底已投入两条为 20 万吨级散货船过驳装载的自航式过驳船，新购置的第三条船已于本月 9 日开往印尼，下月初将投产。第四条过驳船的购置正在进行中。第一艘过驳船投入运营后效益超出预期，随着后续船舶的投产，年过驳量将达到千万吨级，公司在印尼的市场根基将得到进一步的夯实。

这项业务中，我们的客户主要是印尼的矿主、贸易商和印尼当地的物流公司。在印尼当地过驳业务中，我们的竞争优势明显，一方面我们的过驳船船龄较短，为新船或两年内船龄，设备技术状况可靠；另一方面，过驳效率高，装

货速度快，为客户大型散货船节省了租船成本。

6、公司未来的发展规划？

答：我们要用两到三年的时间将公司打造成具有六大特点的物流平台：①轻重资产合理搭配：根据业务发展需要和收益回报做好轻重资产的结合。②业务功能组合、上下游互补赋能。③枢纽网络布局，联动互动，打造一盘棋、一张网、一站式的服务体系。④平衡好发展和风控的关系：在发展的过程中结合自身资金能力、投资回报率、业务资源和人才资源等因素，积极的思考，谨慎的决策。⑤数智化深度融合应用：公司始终坚持数字化和智能化在产业中的深度融合应用，这是公司的核心竞争力。⑥股东、员工和社会三者利益兼顾：我们要做一家对社会、股东和员工负责任的公司。

7、公司股价和实际价值有偏差，对此公司怎么看待？

答：股价是市场选择的结果，除公司自身因素外也受多重外部因素影响。从行业本身看，公司所在行业是传统基础产业。从公司层面看，公司 ROE 在同行业中比较高，且具备持续增长的盈利能力。另外，上市以来，公司始终坚持现金高比例分红，这也是公司长期的策略，一方面让投资者分享公司的经营成果，一方面倒逼业务部门加强应收账款回收，减少坏账风险。我们相信股价最终会正确反应公司的价值。

特此公告。

中创物流股份有限公司董事会

2023 年 3 月 17 日