

证券代码：000905

证券简称：厦门港务

厦门港务发展股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月07日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 陈朝辉先生 独立董事 张勇峰先生 财务总监 王珉先生 董事会秘书 蔡全胜先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 1、公司港口主业是否有提价预期？ 2、公司的核心竞争力有哪些？公司如何提高自身盈利水平？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！1、本公司港口主业包括散杂货码头装卸与堆存、港口综合物流服务等。根据交通运输部会同发展改革委修订印发的《港口收费计费办法》（交水规[2019]2号），港口收费包括实行政府定价、政府指导价和市场调节价共三种类型的经营服务性收费，其中港口作业包干费、库场使用费等为实行市场调节价的港口收费。一直以</p>

来，本公司严格执行《港口收费计费办法》，按照市场化原则，综合考虑业务体量、作业成本、市场环境等因素，加强与客户的商务沟通与谈判，协商确定港口作业包干费等费用。本公司将一如既往为广大客户提供优质、高效的散杂货装卸服务、港口综合物流服务。2、本公司是国家5A级物流企业、福建省港口集团旗下唯一港口上市平台，系厦门口岸一家大型的以港口为依托、拥有完善的物流通道、完整的物流链条及高端物流专业人才和信息网络的企业，在码头装卸、拖轮服务、理货公证、船舶代理、货运代理、仓储集拼、平面运输等港口物流领域处于行业领先者的地位。为提升盈利水平公司，本公司将采取以下主要措施：一是加快新泊位的建设，加强新投产码头的业务开拓，进一步释放现有码头的产能及利用率；二是通过内部资源整合，外部拓展网点，加强管理提质增效与转型升级，不断巩固和提升传统港口及临港物流的发展能力与盈利空间；三是按照“港贸结合”、“贸易物流一体化”原则，重点围绕大宗商品、特色产品开展全程供应链，从而为港口物流业务引流，做大企业经营规模，增强企业的核心竞争力。谢谢！

2. 公司散杂货码头业务未来如何规划，是否继续收购其他港口？

答:尊敬的投资者，您好！散杂货码头装卸与堆存业务系公司主营业务之一。根据“十四五”发展规划，本公司将充分利用上市公司融资平台及福建省港口资源整合契机，通过投资建设、并购重组、租赁托管和管理输出等方式，实现本公司内部、厦门本港乃至东南沿海散杂货码头资源的整合，进一步巩固和保持在东南沿海地区的领先地位。同时，以“港口供应链一体化”为切入点，依托码头平台优势，建立战略合作伙伴关系，向江西等货源腹地辐射，协同拓展大宗商品综合供应链、集散交易市场和全程物流服务，进一步挖掘提升港口散杂货业务的服务价值和利润增长点。谢谢！

3. 厦门港务股价怎么跌的那么低？

答:尊敬的投资者，您好！二级市场的股价表现是多种因

素综合作用的结果。近期公司股价有一定程度的波动，这与航运港口行业上市公司股价综合指数的走势基本上是一致的。公司将深耕港口主责主业，大力实施“一主三驱”的业务发展模式，巩固提升核心竞争力，进一步拓展利润增长点，用更好的业绩回报广大投资者的支持与信任。谢谢！

4. 139**1130 问：大家比较关心的问题就是营收那么高利润怎么会那么低，贵公司是怎么开展业务的。 2023**

答：尊敬的投资者，您好！公司以港口综合物流供应链服务为核心主业，依托“散杂货码头运营、临港服务与物流、贸易供应链”三大业务驱动，近年来港贸结合的港口供应链业务占比不断提升，逐步实现从传统港口物流企业向现代综合物流供应链服务商转型升级，2022年该板块业务的营收占比约90%，毛利为1.53%。谢谢！

5. 管理费用同比增加19.85%的原因？

答：尊敬的投资者，您好！2022年度管理费用同比增加的原因主要系：公司2022年不断拓展新业务及加大走出去计划，相应的租赁办公场所的使用权资产折旧摊销及物业费同比略有增加。谢谢！

6. 福建省目前港口资源整合得如何？同业竞争是否依旧激烈？

答：尊敬的投资者，您好！福建省港口资源整合于2020年启动，为减少及避免与本公司的同业竞争，本着有利于上市公司发展和维护股东利益尤其是中小股东利益，福建省港口集团于2021年2月22日出具了《关于避免同业竞争的承诺函》（详见相关公告文件）明确解决措施和期限，承诺将按照相关证券监管部门的要求，在适用的法律法规及相关监管规则允许的前提下，综合运用现金对价或发行股份等方式购买资产、资产置换、委托经营管理等多种方式逐步解决同业竞争事宜。目前相关工作仍在有序推进当中。谢谢！

7. 您好，根据最新披露的年报数据，厦门港务2022年度的公司经营活动现金流同比减少6.41亿元，主要是因为什么原因呢？

答:尊敬的投资者,您好!主要原因如下:(1)购销商品、提供接收劳务产生的经营活动净现金流减少2.94亿元(贸易公司年终粮食备货增加);(2)代收代付款项产生的净现金流减少1.28亿元;(3)支付的受限资金同比增加2.45亿元,主要为贸易公司保证金增加。本公司将进一步加强事前预测及预判,强化预算管理,合理安排资金收支,减少经营活动现金流量的大额波动。谢谢!

8. 我提一个,广大投资者最关心的问题:厦门港务营业收入200多亿,利润才2.46亿。南京港营业收入10几亿,利润1亿多。对比其他同行业的港口贸易公司,厦门港务的利润率着实过低,未来厦门港务是否有什么措施,降低高额的消耗成本,提高自身公司的利润率?如果公司利润主要受大宗商品贸易影响,未来大宗商品利润率影响因素有哪些?

答:尊敬的投资者,您好!公司以港口综合物流供应链服务为核心主业,依托“散杂货码头运营、临港服务与物流、贸易供应链”三大业务驱动,近年来港贸结合的港口供应链业务占比不断提升,逐步实现从传统港口物流企业向现代综合物流供应链服务商转型升级,2022年该板块业务的营收占比约90%,毛利率为1.53%,净资产收益率13.97%,毛利率与目前从事贸易供应链上市公司的毛利率水平基本相当。谢谢!

9. 公司如何管理与客户的关系,如何增强客户的粘度?

答:尊敬的投资者,您好!公司高度重视客户关系管理,以“今天的服务、明天的市场”为原则为广大客户提供优质、高效的服务。近年来,公司大力实施港口物流一体化、物流供应链一体化战略,努力为广大客户提供定制化、个性化、全程化的物流供应链集成服务,通过物流供应链一体化服务来增强客户的粘度粘性。谢谢!

10. 公司所处的行业竞争情况如何,主要的竞争对手有哪些?

答:尊敬的投资者,您好。公司的主要业务为港口综合物流服务,所处行业为港口服务业,是现代物流与交通行业的

重要组成部分。目前，我国港口布局已形成五大港口群，港口群之间存在对腹地货流的竞争，多式联运的开展使得港口群之间的竞争越来越激烈。厦门港处于东南沿海港口群。厦门港散杂货码头经营主体较多，包括厦门现代码头、漳州招银码头等，市场竞争相对充分，同时厦门港面临长三角、珠三角以及海峡东岸港口的竞争。相对长三角、珠三角港口群，厦门港腹地经济发达程度有待提高，货源市场相对有限，同时由于港口群服务的经济腹地有一定交叉，港口群之间的相互竞争日益明显。另一方面，区域港口之间的合作整合日益成为近年来中国港口行业的重要发展方向。国内各省市港口资源整合加快推进，省级港口集团陆续成立，通过推动区域内、区域间的港口整合，形成不同层次、功能互补的组合港，推动港口资源实现优化配置与提质增效。谢谢！

11. 公司有往其它地区扩张的想法吗？未来的发展规划是怎么样子的？

答:尊敬的投资者，您好。港口主业走出去发展是公司一以贯之的重要战略，目前海向构建了立足厦门港的“一核两翼三港四市”的散杂货码头运营网络（在潮州、漳州、泉州均有投资运营码头），陆向构建了辐射中西部地区的“一江两湖”（江西、湖北、湖南）货源集散通道。未来公司将充分利用上市平台功能及福建省港口资源整合契机，通过投资建设、并购重组、租赁托管和管理输出等途径继续做大做强港口物流主业。感谢您的关注。

12. 大宗商品价格波动对公司港口贸易业务的影响？

答:尊敬的投资者，您好！大宗商品价格波动对一般贸易业务而言肯定会有直接影响，但公司的贸易业务实质上为港口供应链业务，只是体现出贸易业务的形态。因此，这类业务受价格波动的影响并不直接。本公司按照“港贸结合、以贸促港、以港促贸”原则开展业务，业务渠道稳定，主要选择与港口物流供应链关联度较高的货种，涉及的货种大部分为在港口进行装卸作业的大宗商品（主要包括煤炭、化工产品、粮食等）。因此，大宗商品的价格波动对本公司业务经

营影响相对较小。本公司将秉承“稳健经营”原则，进一步做优做精具有港口特色与优势的大宗商品贸易供应链业务。

谢谢！

13. 您好！ 请问： 1) 2023年业绩提高有保证吗？ 2) 假如台湾解放了，贵公司业务有希望大发展吗？

答: 尊敬的投资者，您好。2023年，在美联储加息节奏放缓、国内经济持续复苏等因素综合作用的大背景下，本公司将采取以下措施推动经营业绩稳中求进、稳中向好：（1）耕拓业务市场，提升规模份额。加强新客户新业务开发，加强货源腹地拓展，加强港口物流一体化与联合营销等。利用RCEP政策红利推进越南、泰国物流网点专人驻点与运营，适时将业务网点布设延伸到东南亚其他国家；（2）深化资源整合，优化运营效率。推进物流供应链一体化战略，进一步构建以港口为特色的全程物流服务体系、以港贸结合为特色的物流供应链服务体系；（3）部署重点项目，提升服务能级。加快古雷港北1-2#泊位工程、海隆码头6#粮食仓库、华锦码头4号泊位扩建工程、潮州港二期堆场建设等重大项目的竣工投产；（4）加强精益管理，提升发展动能。继续深化以市场化为导向的业绩薪酬体系和用人机制改革。推进数智化、绿色化、人工智能等技术创新在港口场景的应用力度，建设绿色智慧港口。多谢您的关注。

14. 公司所处行业的核心竞争力是什么？行业是否有进入壁垒？

答: 尊敬的投资者，您好。公司的核心竞争力主要体现在：（1）独特的区位地理优势。福建省地处海峡西岸，厦门是21世纪海上丝绸之路战略支点城市和福建自由贸易试验区的重要组成部分，是港口型、空港型、商贸服务型国家物流枢纽承载城市。（2）突出的资源禀赋优势。拥有稀缺的散杂货码头资源，码头岸线总长约5.8公里，目前共运营生产性泊位18个（含租赁、托管泊位），在建泊位3个，拥有厦门港最大等级的散货泊位，可减载靠泊20万吨级散货船，并在东渡、海沧港区设有铁路专用线，可直接与全国铁路网络相

联：拥有福建省最大规模的临港物流资源，物流用地面积约109万平方米，物流仓库建筑总面积约24万平方米，主要分布于厦门核心港区及漳州、三明、江西吉安等地；拥有福建省规模最大的集装箱运输车队，数量500余部；拥有东南沿海实力最强的国际船舶代理企业；拥有东南沿海最大的专业拖轮服务船队，拖轮数量达38艘；港口贸易方面，依托港口平台优势，进一步做精做优以港口为核心的大宗商品供应链业务，打造具有港口特色的、以港贸结合为核心竞争力的业务模式。（3）创新的业务发展模式。公司是厦门口岸一家以港口为依托、拥有完善的物流通道、完整的物流链条及高端物流专业人才和信息网络的企业，能够为客户提供立足港口的“全链条、全方位、全过程”的综合物流供应链服务。不同于传统港口企业，公司聚焦于在全球供应链理念的指引下，以综合物流供应链服务为核心主业，依托“散杂货码头运营、临港服务与物流、贸易供应链”三大业务驱动，实现港口、物流、贸易、信息、产业的融合发展、协同共进，致力于推动公司从传统港口物流企业向以港口为核心的现代综合物流供应链服务商的转型升级。（4）唯一的港口上市平台。公司是福建省港口集团唯一的上市平台，未来将在福建省建设世界一流港口群中发挥重要作用。

15. 请问，小三通对公司业绩有什么重大利好吗？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！本公司在“小三通”方面主要从事客运航线的船舶代理和票务销售代理业务，但目前厦金航线每天最多6班，仅开放台湾岛内民众及大陆配偶搭乘“小三通”及中转。谢谢！

16. 毛利率收益太低了，公司是否可以想办法提高收益率来增加利润。

答：尊敬的投资者，您好！公司以港口综合物流供应链服务为核心主业，依托“散杂货码头运营、临港服务与物流、贸易供应链”三大业务驱动，近年来港贸结合的港口供应链业务占比不断提升，逐步实现从传统港口物流企业向现代综合物流供应链服务商转型升级。公司一直致力于三大业务的

融合发展，以稳定的业绩来回报投资者，近5年的归母净利润复合增长率为76.8%。谢谢！

17. 公司有没有打算回购股份稳定股价

答: 尊敬的投资者，您好！截至目前公司没有相关回购股份的计划安排。谢谢！

18. 港口物流板块未来的发展规划是怎么样的？是否有接入新的客户？

答: 尊敬的投资者，您好。公司发展定位：为东南沿海一流水平的港口综合物流供应链服务商，即：公司将以平台思维为导向，以高质量发展为目标，以国家战略、行业趋势与市场需求为引领，以“物流+”、“互联网+”为手段，以资源整合、资本运作为抓手，以“搭平台、拓网点、强通道、优机制”为重点，以建设集“港口、物流、信息、资金、产业”一体化运作的港口供应链生态圈为中心，将公司打造成为集“领先的散杂货码头投资运营、卓越的临港增值服务、一流的全程集成供应链、先进的新型物流服务”于一体、居东南沿海一流水平的港口综合物流供应链服务商。产业规划方面：（1）做大散杂货装卸业务。充分利用上市平台功能及福建省港口资源整合契机，通过投资建设、并购重组、租赁托管和管理输出等途径，实现集团内部、厦门本港乃至东南沿海散杂货码头资源整合，打造东南沿海地区统一的散杂货码头投资运营平台，巩固和保持公司在东南沿海地区的领先地位。同时，以“港口供应链一体化”为切入点，依托码头平台优势，向“一江两湖”等内陆地区辐射，建立战略合作伙伴关系，协同拓展大宗商品全程供应链、集散交易专业市场及物流配送业务，进一步挖掘、提升散杂货业务服务价值和利润增长点。（2）做强临港增值服务。以“规模化经营、卓越服务与技术创新”、“港口建设到哪里、临港服务配套到哪里”为原则，继续保持拖轮、代理、理货、保税物流、仓储堆场、拖车运输、报关等临港业务在厦门港的市场龙头地位，同时利用码头主业“走出去”布局的重要契机，通过资本、技术、管理、劳务输出等方式将港口辅助服务延伸辐

射到周边港口及东南沿海港口群，推动物流、理货等业务模式、盈利模式创新。（3）做优物流供应链集成服务。依托港口资源优势，以物流供应链一体化为抓手，统筹成员企业物流资源和业务能力，在厦门港务层面形成综合物流服务能力，提供全程物流解决方案，打造依托港口的大物流平台；加快业务网点走出去布局、拓展港外海外市场，推动港口贸易向全程供应链转型升级，打造具有网络效应的全国性供应链投资运营平台；加快建设集“贸易、港口、物流、资金、信息”一体化运作的港口供应链生态圈，打造统一的港口供应链线上服务平台及线下一体化服务网络，持续发力煤炭、钢材、粮食等核心货种，重点围绕大宗商品和集装箱全程物流服务，为客户提供采购代理、综合物流、加工分装、资金融通、信息支持等全方位的供应链集成增值服务。（4）做精新型现代物流业务。依托厦门象屿综保区、漳州B型保税仓库、三明陆地港、吉安陆地港、码头仓库与堆场等重要临港及内陆物流节点，借助移动互联网、物联网、云计算、大数据、区块链、人工智能、无人科技等现代科学技术，重点发力跨境电商物流、国际海运快件、网络货运平台等新兴物流业态，加快探索与建设智慧码头、无人仓库、智慧堆场，继续深化与提升智能理货、智慧拖轮、智慧物流云平台等的建设与运营水平。

19. 上市公司23年计划如何把握泉州港与厦门港成立区域组合港机遇？

答：尊敬的投资者，您好！近日，《福建省现代物流业高质量发展实施方案》明确：推进泉州港与厦门港组成“区域组合港”，在区域内企业只需“一次申报、一次查验”。公司将落实《实施方案》的要求，深化物流链与产业链供应链融合发展，推动公司物流业务的高质量发展。谢谢！

20. 请问公司今年的分红计划是？

答：尊敬的投资者，您好！本公司今年的分红预案为：每10股派0.6元（含税）。谢谢！

21. 董事长，你好： 请问公司目前对台湾贸易主

要是什么类型的商品？目前这块占营收比如何，未来是否还会有提升的空间？

答:尊敬的投资者，您好！目前公司没有从事对台湾贸易的业务。谢谢！

22. 上市公司是否有计划收购厦门集装箱码头集团部分股权？

答:尊敬的投资者，您好！截至目前公司没有关于收购厦门集装箱码头集团部分股权的安排。谢谢！

23. 是否有计划注入相关优质资产来提高毛利率？

答:尊敬的投资者，您好！截至目前公司没有相关安排。谢谢！

24. 您好，您如何看待航运市场前景对港口经营收入带来的影响？

答:展望2023年，随着中国经济总体回升，预计港口生产有望呈现向好发展态势，港口吞吐量将逐渐恢复，港口盈利持续好转，港口建设投资仍将保持稳步增长态势，港口转型升级实现高质量发展步伐进一步加快，“四个一流港口”建设稳步推进，绿色港口、智慧港口建设仍是发展重点，物流供应链安全、稳定与韧性的重要性进一步提升。交通运输部发布2023年1-2月全国港口货物、集装箱吞吐量，全国港口货物吞吐量同比增长2.6%，集装箱吞吐量增长1.3%。根据交通运输部水运科学研究院预测，2023年沿海港口货物吞吐量预计同比增长约2.9%，增速较2022年有所回升，全年走势呈现显著复苏并逐渐企稳态势，其中第一季度由于经济波动加上春节长假效应，港口生产将受到一定影响，二季度随着复工复产快速推进叠加基数效应，港口生产将呈现较快回升态势，第三季度、第四季度随着经济运行逐步恢复正常，港口生产将保持平稳发展态势。目前欧洲、美国银行业的动荡引发市场对经济前景的担忧，欧美国家运输需求低位徘徊，相关航线运价走落，但跌幅已明显收窄；相关次干航线运价有所回升。波罗的海干散货指数也从2月份的530点回升至1500点左右。

附件清单（如有）	无
日期	2023年04月07日