

证券代码：872351

证券简称：华光源海

公告编号：2023-111

## 华光源海国际物流集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（2023年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

华光源海国际物流集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年11月2日（星期四）14:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）参加由湖南证监局指导，湖南省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办“2023年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”，通过网络线上与投资者进行了沟通和交流。

##### （二）参与单位及人员

通过网络方式参加“2023年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”。

### （三）上市公司接待人员

- 1、董事会秘书唐宇杰
- 2、证代宋玮琪

### 三、投资者关系活动主要内容

本次活动公司就投资者关注的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复如下：

#### **问题1：请介绍下公司产品目前的盈利能力？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司以航运核心产品为中心，通过代理业务的量变和航运运力的新增，使得“运(输)代(理)一体化”更完美结合，让产品组合的量变达到质变，来充分挖掘提升公司的盈利能力。同时利用公司不断完善江海联运平台服务数字化升级，向客户实时通报货物动态，为客户提升增值服务，解决客户需求痛点，不断延伸服务链条，最终实现一站式全链条物流服务，增强客户粘度提升利润空间。 谢谢！

#### **问题2：公司上市以来股价下跌，公司有何举措？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。为维护公司上市后股价的稳定，保护投资者的利益，公司采取了如下措施：

（一）增持主体（控股股东、实际控制人）遵循《北京证券交易所上市规则（试行）》等相关法律法规，于2023年1月19日至2023年3月3日对公司股份进行了增持，合计增持股数150,099股，增持金额892,846.37元。增持计划具体内容详见公司于2023年1月17日披露的《华光源海国际物流集团股份有限公司关于实施稳定股价方案的公告》（公告编号：2023-014）。增持措施于2023年1月19日起开始实施，至2023年3月3日，该次增持措施已履行完毕。具体内容详见公司于2023年3月3日披露的《稳定股价措施实施结果公告》（公告编号：2023-019）。

（二）公司第二届董事会第二十八次会议，第二届监事会第十三次会议及2023年第二次临时股东大会已审议通过《关于回购股份的方案议案》，公司以自有资金回购股份用于股权激励。具体详见公司披露的《回购股份方案公告》（公告编号：2023-029）。2023年7月27日，公司实施首次回购（公告编号：2023-

077)，并于2023年10月7日完成回购（公告编号：2023-094）。具体详见公司招股说明书中披露的稳定股价承诺和《关于向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内公司稳定股价预案的公告》公告编号：2022-043）。谢谢！

**问题3：公司未来的盈利增长点有哪些？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司通过国际国内双循环发展做增长。谢谢！

**问题4：公司在投资者关系维护上都做了哪些工作？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司在投资者关系维护上主要是接听投资者热线、组织召开业绩说明会、参加辖区投资者集体接待日活动、参加路演活动等。谢谢！

**问题5：公司在人才培养和激励方面有哪些举措？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司围绕“人才引进、人才培养、人才激励、人才更迭”四项机制，引进行业精英人才、储备高校优质人才、培育内部潜力人才，建设一支专业化、职业化并与公司发展战略相适应的人才队伍，打造公司未来发展的储备军。继续推行绩效考核机制，充分利用好即时性与中长期、精神与物质、晋升与薪酬三种激励有效结合，让能干事的人有平台、干成事的人有回报。谢谢！

**问题6：目前公司面临的重大风险是什么，有哪些应对措施？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司面临的重大风险是：

（一）经营业绩下滑的风险

**应对措施：**随着跨境综合物流服务日趋专业化、精细化，服务链条不断延长，公司通过集团内外部资源整合和物流信息化平台建设，构建了国际货运代理、内支线运输、公路运输多位一体的业务生态，在业务模式、产品服务以及信息化系统建设等方面持续创新，持续提升自身产品竞争力以抵抗未来宏观环境等方面出现变化导致的经营业绩下滑风险。同时公司充分发挥“长江中下游一体化”、“运（输）代（理）一体化经营”、“江海联运一体化”的三个“一体化”业务模式创新优势和客户资源优势，根据合作客户的物流需求多样性，已逐步

开展跨境电商物流新业态业务、国内大宗散货水路运输业务、水铁联运内贸业务、空运代理业务等业务，通过丰富全链产品矩阵，满足客户的全方位物流服务需求。以实现国内运输业务与国际运输业务发展“双循环并行”提升业绩增长。

#### （二）海运价格大幅波动的风险

应对措施：货运代理市场规模扩张、公司业务版图扩展、海运成本降低有利于公司代理业务箱量的持续增长，同时，公司航运业务以及公路运输等主要业务的未来增长空间较大，上述两方面因素能有效平滑海运价格下降对公司经营业绩的影响。

#### （三）燃油价格波动风险

应对措施：燃油价格是根据国际市场油价及国家对燃油价格的调控政策等因素综合决定的。公司对船用普通柴油、燃料油、润滑油等需求较大，为获得优惠价格和优质服务，燃油采购采用向合格供应商通过申报加油计划的方式集中采购，来应对应燃油价格波动较大时的成本对冲。

#### （四）经营活动现金流量为负的风险

应对措施：公司将客户实际回款账期纳入业务员绩效考核，按照账龄建立应收账款分类管理模式，加强与客户的沟通交流，并将应收款项的回收落实到具体负责人，建立相应激励政策，以确保经营活动现金流量的时时充裕性。谢谢！

#### **问题7：公司未来的发展方向和业务重心如何分配？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司以航运核心产品为中心，通过扩充洋山航线运力，提升航次密度，打造精品航线，匹配市场增量需求，通过代理业务的量变和航运运力的新增，使得“运(输)代(理)一体化”更完美结合，让产品组合的量变达到质变，来充分挖掘提升公司的盈利能力。同时利用公司不断完善江海联运平台服务数字化升级，向客户实时通报货物动态，为客户提升增值服务，解决客户需求痛点，不断延伸服务链条，最终实现一站式全链条物流服务，增强客户粘度提升利润空间。谢谢！

#### **问题8：公司有进一步转板的计划么？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司管理层目前的工作重心是做好公司的经营管理提升经营业绩，同时也在密切关注北交所的转

板相关政策情况。请积极关注公司相关公告，谢谢！

**问题9：截至目前，公司在手订单情况如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司目前在长江沿线省份网点逐步完善，签定年度合同的长期合作客户达2000多家，今年因国际大环境不太理想，导致运价指数单价下降和营收下滑，但公司业务订单箱量相对稳定，相信随着未来经济形式转好，客、单、量将会有较大提升空间。谢谢！

**问题10：公司接下来的经营计划和重点工作是什么？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。

（1）以年度销售计划为目标，深入市场拓展和销售扩张。在保证现有优质客户及市场份额的基础上进一步拓展新的优质客户，促进销售收入的持续稳定增长。

（2）不断引进优秀专业人才，建立科学的内控管理体系和人力资源管理体系，进一步增强公司可持续研发能力。进一步强化人力资源工作，不断增强企业的核心竞争优势。

（3）公司将继续优化赢利模式，提高公司的各项生产力和管理水平，确保年度经营目标顺利达成和效率持续提升，提高公司的精细化管理和控制成本能力。

（4）拓展内贸散改集、大宗散货物流、公路三方物流、电商物流服务供应链业务，大力支持新设立的分子公司业务开发发展，培育新的利润增长点，助推业绩大幅增长。公司温馨提示：上述经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，投资者对此应保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。谢谢！

**问题11：能简单介绍下公司未来五年的战略发展规划吗？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司未来五年战略发展规划：

（一）核心市场定位发展战略：长江沿线11省市，长江黄金水道自西往东25个主要港口，内支线江海联运进出口集装箱业务体量达1000万标箱，公司已完成12个重要港口的分子公司网点布局，将再聚焦完成几个重要港口的分子公司网点布局。

（二）完善产品矩阵发展战略：以长江黄金水道为中心，增设网点布局战略的同时完善产品矩阵战略，完善海陆空产品的矩阵，以实现江海联运产品的品牌化，公路物流产品的精准化，空运航线产品的集约化，电商物流产品的细分化。

（三）借力资本市场走出去战略：公司将借助于资本市场的力量，在合适的时机，在国外发展中国家陆续设立服务网点，逐步扩大公司在国际物流内支线集装箱运输细分行业的版图。现已完成越南孙公司设立和香港子公司设立。

（四）数字物流服务发展战略：跟随国家“一带一路”的战略发展方向，结合国际市场和国内市场需求的不断变化，数字物流服务逐渐成为物流服务提供商发展的趋势。未来华光源海也将拓展逐步数字物流服务的方向业务，逐步实现江海航运、国际货代、公路运输和外贸服务一体化现代物流企业。

（五）精细化服务赢得市场战略：精细化服务是企业生存的根本，优质的服务才能得到合理的回报。尤其是大中型外贸企业对运输要求较高，业务操作复杂，对物流供应商的选择也比较苛刻。公司强大的实力、凭借专业的业务团队和在集装箱运输与特种货物运输方面积累的丰富经验，吸引了一批长期合作的工程机械类、高端设备类、新能源汽车类、光伏类等大中型企业。服务水平的高低是物流企业竞争力的根本体现，公司将一如既往的为客户提供精细化服务，以服务巩固和开拓市场。

同时公司会运用科学化规范管理，认真履行信息披露义务，以感恩之心，铭记过去路上的辉煌，以进取之心，创造更加优异的经营业绩来回馈广大投资者，回报社会！公司温馨提示：上述战略规划并不构成对投资者的承诺。谢谢！

**问题12：请介绍下公司的核心竞争力？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司核心竞争力为“运”输“代”理一体化的内支线江海联运集装箱运输、国际船代和国际货代，业务范围涵盖长江中下游各主要港口，主要经营航线有长沙港至上海外港江河集装箱航运、岳阳港至洋山港江海集装箱航运。服务项目主要为：长沙港至上海外港江河标准集装箱运输、岳阳港至洋山港江海集装箱运输业务；标准集装箱、框架箱、开顶箱货物的国际运输代理业务；以及业务战略中发展新增的国内公路运输三方物流业务、跨境电商物流业务、供应链管理业务领域。谢谢！

**问题13：请您介绍一下公司前三季度的业绩表现？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。公司 2023 年 1-9 月，公司实现营业收入约 11.8 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润约 2593 万元。详细见公司2023年第三季报告，谢谢！

**问题14：在当前的市场环境下，公司有哪些话想对投资者说？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对华光源海的关注。物流行业不是高毛利行业，但是永远可持续性的行业，也是利润细水长流的行业。谢谢！

#### **四、备查文件目录**

公司在全景网参加的“2023年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者提问与公司回复记录（链接<https://rs.p5w.net/html/140499.shtml>）。

华光源海国际物流集团股份有限公司

董事会

2023 年 11 月 3 日