

证券代码：920351

证券简称：华光源海

公告编号：2026-011

## 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（中国证券登记结算有限责任公司、湖南省证券业协会、湘财证券投资者教育基地、湘财证券北交所投资者服务 e 站、全景投资者教育上海基地联合举办的“湘财证券投资者——走进华光源海活动”）

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 3 月 18 日

活动地点：长沙港

参会单位及人员：中国证券登记结算有限责任公司、湖南省证券业协会、湘财证券投资者教育基地、湘财证券北交所投资者服务 e 站、全景投资者教育上海基地及报名参加活动的投资者

上市公司接待人员：董事长李卫红先生、董事会秘书唐宇杰先生、证券事务代表宋玮琪女士、长沙码头现场主任刘立松先生

### 三、 投资者关系活动主要内容

公司就投资者关心的问题开展交流，主要问题及回复概要如下：

**问题 1：公司 2025 年业绩快报显示归母净利润同比增长 9.28%，前三季度增速曾高达 200%以上，但第四季度业绩增速放缓，请问放缓主要原因是什么？**

**回答：**公司产品类型分为：航运服务、代理服务、公路运输服务及其他，由于部分公路运输业务的客户应收账款账期拉长（公路运输占公司营业收入比例约 15%），导致公司 2025 年计提的信用减值损失预计同比大幅增加 81.92%。此笔额外的“信用减值损失”在年底计提，直接吞噬了公司大量的经营利润，导致公司第四季度业绩增速放缓。公司已陆续通过法律诉讼方式解决存在问题的应收帐款，并且对公路运输服务的三方物流业务进行了整改，逐步将客户结构切换至付款时效优良的粮食和钢材等大宗商品专项物流。

**问题 2：公司上市以来连续三年实施现金分红，且实控人自愿延长限售期。请问公司未来在股东回报方面（如分红比例、回购计划）是否有更明确的长期规划？**

**回答：**公司上市时在北京证券交易所官网披露了《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股东分红回报规划的公告》（公告编号：2022-042），其中规定：公司当年实现盈利，在依法提取法定公积金、盈余公积金后，如无重大投资计划或重大现金支出，每年度现金分红金额不低于当年实现的可供分配利润（不含年初未分配利润）的 10%；公司上市后未来三年公司以现金方式累计分配的利润不少于上市后最近三年实现的年均可供分配利润的 30%。关于公司未来在股东回报方面的长期规划，虽然公司尚未发布新的回购计划，但在分红方面已有明确的制度性安排。未来预计将延续上述回报股东分红规划。

关于股份回购计划：截至目前，公司尚未发布任何关于未来股份回购的具体计划，公司章程中已包含关于股份回购的原则性条款，为未来实施回购保留了制度上的可能性。公司上市后，于 2023 年 7 月进行了一次回购公司股份并注销。具体详见公司于北京证券交易所官网披露的相关公告。

**问题 3：华光源海所处行业竞争激烈，公司的核心优势是什么？**

**回答：**公司所处的行业竞争虽激烈，但核心优势在于公司深度绑定长江中游

产业集群，并以此为基础构建差异化的“运代一体化”模式。主要通过以下三个层面来构建“护城河”：

1、核心优势：公司不仅是江海联运支线船东，更是“制造业物流管家”。公司的核心竞争力并非单一的运力，而是与区域制造业的深度绑定。

2、深耕产业集群：在湖南、湖北等地的工程机械、汽车制造、电子信息等优势产业中，与大型制造企业（核心直客）建立了长期合作关系。这种绑定关系比服务一般散客更具粘性和稳定性。

3、“运代一体化”模式：将自有船舶运力与国际船公司江海联运无缝对接相结合，提供从长江内支线到远洋出海的一站式国际货运代理服务的物流解决方案。相较于单纯的价格战，该模式能更好地满足制造企业对物流时效和稳定性的苛刻要求。

**问题 4：近期中欧班列运力提升，“一带一路”倡议进入新十年，面对全球供应链的脆弱性，作为跨境物流服务商，请问华光源海如何主动适应这种“多通路、抗风险”的供应链重构趋势？**

**回答：**面对供应链向“多通路、抗风险”重构的趋势，华光源海并非被动应对，而是依托长江黄金水道“压舱石”，通过“东西双向”立体化布局和“重大项目”实战锤炼，系统性地升级了自身的全球供应链服务能力。

1、横向拓展：构建“海陆双向”的国际物流大通道。公司在巩固传统东向水路出海优势的同时，较强向西中欧班列通道业务的开展，实现公司业务结构的多元化。

（1）巩固海运基本盘：通过投用长江内河最大集装箱船（“华光领航”轮升级运力），将货物运输周期缩短约 10%-15%、单吨成本降低约 15%-20%，强化了江海联运的核心竞争力。

（2）打通陆路新通道：明确中欧铁路产品和向南湘粤非铁海联运产品的协同化战略，并通过深度参与匈塞铁路项目，成功切入中欧高端物流市场。

（3）业务多元化：目前已形成江海联运、公路运输、中欧班列、铁海联运、空运航线、跨境电商物流的精细化产品矩阵。

2、纵向深耕：以重大项目锤炼“抗风险”硬实力。公司正从通用型物流服务向高附加值的端到端供应链解决方案升级，以增强客户粘性与业务壁垒。

(1) 深度嵌入全球供应链：通过参与匈塞铁路这一“一带一路”旗舰项目，积累了跨国、多式联运的复杂运营经验，提升了处理重大工程项目的核心能力。

(2) 贴身服务产业集群：组建专属项目物流团队。例如：为三一重工、中联重科、比亚迪等企业提供定制化物流方案。

(3) 拓展大宗物流：通过收购汉牛物流等，切入钢铁等大宗商品物流领域，2025 年数字化平台运量突破 300 万吨。

3、底座支撑：数字化与合规构筑“抗风险”的软实力。为支撑全球网络的复杂调度和风险管控，公司正大力投入数字化建设。

(1) 数字化赋能：“数字物流一体化平台”已实现内网系统上线，预计 2027 年外网全面投用，将实现与港口、船公司的数据实时对接。

(2) 风控合规：贯彻“业务结构的六大模块”风控体系，实施“穿透式”风控核查，严守合规生命线。

(3) 前瞻性布局：通过投资低空经济基金，积极探索“低空物流”等未来场景。

综上，华光源海的战略路径清晰，以江海联运为稳固的“压舱石”，以中欧班列和重大项目为“新引擎”，以数字化为“催化剂”，通过“东西双向”的通道能力，有效适应并受益于当前的供应链重构趋势。

#### **问题 5：面对地缘政治风险，公司海外布局的应对预案？**

**回答：**针对地缘政治风险，面对海外市场的波动，根据公司深耕国际物流行业发展多年经验，在进行海外布局时，主要会考量地缘政治、市场波动、运营整合以及合规与成本等因素，逐步形成了一套系统性的应对策略“三板斧：

1、地缘政治与政策方面应对预案：公司多元化市场布局，持续推进外贸航线与海外网点覆盖，避免对单一市场过度依赖。紧密政策跟踪，持续密切关注国际政策变化，并采取积极策略应对。

2、市场变化与业务结构对冲预案：公司巩固业务结构，形成以代理业务及航运业务为核心锁定上下游客户和国际船公司双轮驱动的格局，以公路运输业务做为双循环补充（如战略性并购，在选择并购标的时高度协同。如收购征运物流拓展粮食大宗物流、收购汉牛物流切入钢铁大宗物流），通过整合资源来分散风险，增强整体业务版图的抗波动性，对冲单一业务风险。通过不同业务模式对运

价的反应差异，利用波动创造收益，如海运价格上涨时，代理业务因按全程费用计价，收入随之增加。

3、本地化运营与海外布局预案：公司通过与大型国际班轮承运人及 CIFA、FIATA 等国际协会合作，借助海外伙伴增强本地化运营与合规能力，为设立海外实体积累直接运营经验，从而在复杂市场环境中规避海外布局壁垒。不管是协同合作，还是设立海外网点，核心目标——构建公司“通江达海、物流全球”的立体化物流服务能力网络。

**问题 6：“新质生产力”成为政策高频词，强调以科技创新驱动产业升级。华光源海在财报中多次提及信息系统建设，能否具体说明公司如何通过 AI、大数据等技术来完成跨境物流的数字化升级？**

**回答：**公司将数字化提升到了战略高度，运用大数据、云计算、物联网、人工智能等技术推进“数字物流一体化平台”建设，以实现科技物流生态。具体应用主要体现在以下三个层面：

#### 1、搭建“数字物流一体化平台”

该平台为公司募投项目，是公司数字化升级的核心，目前已取得阶段性进展：

(1)内网系统建成：公司已顺利完成江海联运订舱平台内网系统和电商物流订单跟踪系统的应用模块，涵盖国际货代订舱、船舶管理、财务结算、客户关系管理等核心功能。

(2)外网系统规划：公司下一步将利用大数据、云计算、物联网、人工智能等技术，投入外网系统建设。该平台预计 2027 年全面投用，旨在优化从内部运营到外部客户的服务体验。

#### 2、实现产业链数据互联互通

公司通过数字化平台打破了信息孤岛，实现了广泛的数据对接与共享：

(1)外部互联：系统可实现与国际班轮承运人（如海运公司）、港口、码头等各方之间的数据对接，提升协同效率。

(2)内部共享：实现各口岸分、子公司之间的数据共享，保障业务流畅运行。

(3)决策支持：通过系统对业务基础数据进行统计分析，为经营管理与决策提供可靠依据。

#### 3、战略布局前沿科技与产业链

除了自主平台建设，公司还通过资本运作拓展数字物流能力：

(1)收购数字平台：公司收购汉牛物流科技 51%股权，将其在钢铁产业链的“孺子牛”数字物流平台软件纳入体系，增强了特定领域的数字服务能力。

(2)卡位低空经济：公司出资 1000 万元参投湖南省低空经济产业发展基金，积极探索低空物流等潜在应用场景，体现了向新兴物流领域布局的前瞻性。

**问题 7：中国“新三样”（电动车、锂电池、光伏产品）出口近年持续增长，这类高价值、强时效的产品对跨境物流提出了更高要求。华光源海是否已专门服务这类客户？公司为匹配“新三样”出口做了哪些针对性投入？**

**回答：**公司针对以“新三样”为代表的新兴产业客户，已经进行了专门布局，并通过一系列针对性投入来匹配客户高要求。公司已明确将新能源汽车、光伏等列为重点服务的优势产业。具体的针对性投入体现在以下四个方面：

1、升级大运力船舶：针对“新三样”出货量大、单体重特点，公司淘汰老旧小船，新造了 1084TEU 的“华光领航”轮和 14000 载重吨的 LNG 动力船，以提升单次承运能力和运输效率。

2、组建专属项目团队：针对装备制造和新能源汽车，公司组建了专属项目物流团队，提供从工厂到目的地“一站式”的全程定制化物流服务，满足其复杂的操作需求。

3、探索绿色与新能源方案：公司顺应行业绿色趋势，新建 LNG 动力船舶，同时与大型钢企探讨新能源车辆应用方案，为服务“新三样”的绿色物流做准备。

4、深化核心客户绑定：公司客户已覆盖“湖南和湖北的新能源汽车”、“江西的新能源材料”和“江苏的光伏新能源制造”等企业，已与一些客户签订了长期协议深度嵌入其供应链，并实施了跟随客户“出海”。例如：华光源海越南公司就是跟随客户“晶澳科技”，实现公司物流供应链出海。

华光源海国际物流集团股份有限公司

董事会

2026 年 3 月 19 日