

东方航空物流股份有限公司

关于举办“走进上市公司”活动情况的公告

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法律责任。

2023年4月19日，东方航空物流股份有限公司（以下简称“公司”或“东航物流”）组织了“走进上市公司”主题投资者交流活动。本次活动旨在加强公司与机构投资者的沟通交流，增进机构投资者对公司及航空物流行业的理解，增进上市公司市场认同和价值实现，提高上市公司质量。活动相关情况公告如下：

一、沟通交流活动基本情况

1. 时间：2023年4月19日

2. 地点：东航物流浦东西区货站（上海市浦东机场河滨西路 1577 号）、上海浦东机场华美达广场酒店（上海市启航路 1100 号）

3. 调研机构（排名不分先后）：兴全基金、交银施罗德、光大保德信基金、恒越基金、杭银理财、浦发银行、景顺长城、高毅资产、巨曦资管、浙商基金、诚通基金、Himalaya Capital、泰康资产、中泰资管、朱雀基金、万家基金、华富基金、中海基金、永赢基金、中金公司、中信证券、华泰证券、长江证券、申万宏源、中信建投、招商证券、兴业证券、华创证券、花旗银行、安信证券、中银证券、光大证券、信达证券、国联证券、海通国际、天风证券等

4. 公司出席人员：总经理李九鹏先生，副总经理、财务总监范尔宁先生，总经理助理、董事会秘书万巍先生以及部分业务部门负责人

二、交流的主要问题及公司回复概要

问题一：当前空运运价相较于 2019 年有较大涨幅，各个区域的货运需求发生了哪些变化，如何看待今年后续空运运价的趋势，公司未来如何加强前端获客能力？

回复：

需求方面，从货物品类看，空运货物以高科技、机器设备零部件、原材料、化学医药品、机电设备、汽车及零部件等为代表的工业品物流为主，近年来，跨境电商保持较快增长态势，成为航空货运量增长的重要驱动力；从区域上看，东南亚属于新兴市场，公司的航网兼具欧美和东南亚航线，在新加坡、曼谷、东京、大阪都有全货机定班航线，未来公司将根据市场需求开展更多国际中转业务。

运价方面，短期来看，由于欧美国家通胀水平高企、居民消费重心转为线下服务消费以及地缘政治冲突等因素，海外市场投资和消费需求转弱，空运运价趋向正常水平；长期来看，我们认为中国航空物流处于大有可为的重要战略机遇期。

截至 2022 年末，公司自有 15 架宽体全货机，17 条全货机定班航线，独家经营东航股份近 800 架的客机腹舱资源，航网通达 184 个国家及地区的 1088 个目的地，在全国范围内拥有 17 个自营货站，覆盖了国内核心航空货运枢纽区域。公司以全球航线网络和货站资源作为流量入口和重要支持，为公司跨境电商解决方案、产地直达解决方案、定制化物流解决方案等业务持续赋能，是公司拓展直客的重要保证。同时，公司积极开展数字化转型，打造东航物流“橙燕”平台，实现信息透明化，提升获客能力。

问题二：如何看待鄂州机场和公司未来货站布局之间竞争或协作的关系？

回复：与美国孟菲斯机场相比，由于中美两国在地理经济分布、国民经济发展阶段、航空货运发展路线、空域资源管制等方面存在较大差异，鄂州机场货运枢纽的构建仍需要时间和市场的进一步验证。

公司逐步形成以华东为核心枢纽，以华北、西北、华中、西南、华南为核心节点，辐射全国的地面网络布局。未来将通过两个方面提高竞争力：一是加大科技投入，推进 EOS 系统应用，实现生产操作无人化、生产数据可视化、货物状态跟踪及时化、流程管理线上化，逐步由劳动密集型向科技引领型转变。二是创新商业模式，点线联动，优化升级“一体化”物流业务。

问题三：如何看待我国航空物流行业竞争格局？公司有哪些竞争优势？

回复：目前我国航空物流产业链已经初步建立起较为完善的产业链上下游配套体系，拥有全球第二的市场规模，形成了中国特色的航空运力结构和产业链生态企业。与国际头部航空物流集团相比，中国航空物流企业的国际航空货运运营能力与运力规模还存在较大差距。从运输量占比来看，中国航司承运的我国国际

航线货邮运输量占比不到百分之四十。我国亟需打造能与国际头部航空物流集团相媲美的航空物流国家队，具备自主可控的国际物流供应链服务能力，从而服务国内国际双循环的新发展格局。

从区位来看，东航物流主基地位于长三角地区中心城市上海，具备地理优势，同时在北京、西安、昆明、南京等枢纽机场均有布局，并将继续巩固和扩大这些优势；从资产结构来看，公司在全球第三大航空货运枢纽——上海拥有丰富的货站资源，其为公司提供稳定优质的枢纽地面服务和稳定的收益；从业务布局来看，公司已转型成为专业的航空物流公司，拥有航空速运、地面综合服务和综合物流解决方案三大业务板块，其中综合物流解决方案收入贡献超过 30%，未来公司将继续重点拓展该业务板块。

问题四：航空物流运价今年会有下滑，那么从经营常态来看，公司有无设定净资产收益率大概要稳定在什么水平？

回复：净资产收益率与净资产规模等因素有关，在净资产增加的情况下，净资产收益率可能会有所下降。公司目标是力争该指标在行业平均水平之上。

问题五：我国对航空货站收费的监管政策是怎样的？

回复：从公司角度来看，针对航空公司客户，在上海虹桥机场、上海浦东机场等一类机场采取市场调节价，由公司与航空公司客户综合考虑货邮操作量、历史合作关系、业务合作情况、市场竞争情况等因素协商而定。针对货运代理人客户，货站使用单价均为市场调节价，综合考虑货邮操作量、市场竞争情况等因素而定，公司制订了《东方航空物流股份有限公司货站服务价格表》，视具体市场变动情况及自身业务需求不定期修订、更新并于公司官网对外发布。

问题六：跨境电商这几年虽然发展很快，但是产品结构普遍价格较低，而航空运输成本较高，这个怎么平衡？跨境电商物流领域有不同的玩家，公司如何未来如何应对市场竞争？

回复：从成本角度看，干线运输成本占跨境电商全流程成本比例较高，公司根据市场变化灵活调整自有运力与外采运力的结构，优化干线运输成本；从价值角度看，除成本外，时效和服务也是客户要考量的重要方面，公司积极为客户提供稳定时效和优质服务的产品；从客户角度看，公司向大客户 provide 定制化产品，向中小客户提供标准化产品，客户结构良好，有效平抑市场波动。

未来，公司将从以下两个层面提升市场竞争力：一是产品层面，围绕跨境电商端到端的服务，从“揽、仓、关、干、清、配”六个环节去建设和获取相应的资源，打造一站式物流解决方案的能力；二是客户层面，与头部跨境电商平台等大客户开展合作，提供定制化服务，同时为中小卖家客户提供标准化服务。

问题七：公司“十四五”期间机队规划达到 15-20 架，截至 2022 年末公司机队规模达到了 15 架，如何看待目前行业中竞争对手都在加速引入飞机？公司如何拓展成都、郑州等上海以外的市场？

回复：考虑到行业供需的动态变化情况，公司采用灵活的方式调整运力持有结构。截至 2022 年末，公司自有全货机架数为 15 架，同时通过 ACMI、包机等方式灵活掌控外部运力资源。

以产地直达为例，公司长期运营郑州-芝加哥/迈阿密、宁波-洛杉矶、郑州/宁波-胡志明/大阪/首尔等多条定期生鲜航班和“环 RCEP 生鲜快线”。近期，公司在成都开通了三文鱼等生鲜产品的包机航班，未来将在生鲜进口产业链上增加口岸代操作服务、生鲜暂存暂养及分包分割等服务，打造“一条航线，一个产业，一个生态圈”的模式。

问题八：公司未来是否有实施股权激励的计划？

回复：公司上市之前已实施员工持股计划，人员范围覆盖公司管理层以及核心业务骨干，充分实现了员工利益与公司利益的深度绑定。

三、风险提示

公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息以公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）和法定信息披露媒体刊登的相关公告为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

东方航空物流股份有限公司董事会

2023 年 4 月 21 日