

证券代码：300013

证券简称：新宁物流

河南新宁现代物流股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1. 华安证券 李庆录、杨苗苗 2. 个人投资者 陈红升 3. 财达证券 王霖 4. 河南巨之裕 张云梅 5. 河南世家金服 谢真真 6. 银泰证券 侯战营、边文明 7. 上海牧月私募基金公司 仝胜利 8. 深圳市新阳私募证券投资基金管理有限公司 王开然 9. 金瑞达基金 潘树林
时间	2026年10月15日 14:30-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监 张克 证券事务代表 孙颖菲
投资者关系活动主要内容介绍	副总经理、董事会秘书、财务总监 张克先生首先简要介绍了公司基本情况，调研活动主要内容如下： 1. 公司货运代理收入占比已超七成，但毛利率只有4%。这个利润率能稳住吗？公司业绩增长主要来自中欧班列，其驱动因素是否主要是海运受阻、海运成本上升等外部因素？ 答：公司结合自身战略规划部署，正加快构建国际服务网络，

	打造端到端供应链服务能力，提升公司国际货代能力，以适配核心客户对跨境物流的全链路需求。整体多式联运业务涵盖铁路业务（中欧、亚班列业务）、航空货运业务、海运业务、公路运输业务等。今年公司已加大班列开行数量，稳步推进实现规模优势。对于班列业务，公司统筹整合铁路、公路短驳、场站、报关等上下游资源，提供“海运价、空运速”的稳定运输，航空货运满足高时效、高价值货物需求，二者结合提升客户服务弹性和粘性。以中欧班列、航空货运为骨干，联动海外仓与枢纽，构建一体化跨境物流网络，提升物流效率，降低综合成本，增强盈利能力。公司将持续深化铁路干线运力资源整合，稳步拓展中欧、中亚、东盟等核心跨境物流大通道，提升班列运营效率与经济效益，另一方面积极拓展班列增值服务，推动公司班列业务量质齐升。 2. 控股股东与上市公司之间的同业竞争问题如何解决，国资是否有资产注入的可能性？ 答：公司控股股东大河控股有限公司在《关于避免同业竞争的承诺函》中承诺在完成向特定对象发行股份的交易之日起五年内解决同业竞争问题，即在2029年12月底之前完成，控股股东及公司也将根据国有资产相关规定，结合公司发展阶段及实际情况，择机解决同业竞争问题。大河智运为互联网物流运输公司，主营业务为国际货物运输，主要向河南投资集团内企业提供运输服务，运输产品以浆纸、熟料混凝土和煤炭等大宗货物为主，公司主要涉及仓储物流运输业务，运输产品主要为电子产品，两家公司服务定位有一定差异。 3. 公司上半年净利润转正，但经营现金流为负。为什么利润和现金流背离？ 答：公司班列业务是依据与国际班列供应商签订的运输服务协议，向其采购班列运力，并据此为客户定制运输服务方案、提供全程运输服务。受行业政策及业务模式影响，部分资金的结算存在一定回收周期。下一步，公司将持续深化国内外战略合作，着力补齐全国上门集疏、中亚末端配送、境外自主清关、自有箱源管理四大核心能力，同时，持续优化双向货源结构，压降运营成本，提升盈利能力，推动中欧、中亚班列业务实现高质量、可持续发展。 4. 公司已公告了珠海冠宇案件的进展，执行结果是否影响公司今年的报表？ 答：根据珠海冠宇案件的最新进展，二审判决维持原判，但目
--	--

	前判决尚未执行完毕，对公司本年度或期后的影响以经审计的年度报告为准。 5. 公司有没有市值管理的相关措施？ 答：自纳入国有体系管理以来，公司持续推进改革，并结合自身战略定位，在深耕核心基本盘，激活存量价值基础上全力拓展新业务，优化结构，培育新动能。围绕3C电子元器件及核心客户，公司积极延链补链，推动一体化供应链业务模式落地，持续提升客户粘性与业务附加值；培育多元业务集群，国际货代业务在稳健运营现有航线的基础上探索新增长点，为出海企业提供从国内生产基地到海外终端的“端到端、门到门”跨境供应链解决方案；推动最新技术与业务场景深度融合，使“数智化”成为新商业模式与差异化竞争力的核心引擎。通过上述举措，公司将进一步优化业务结构、增强发展韧性，形成新旧动能协同发力的良好格局。 市值管理是一项长期性、持续性工作。公司将在持续提升经营能力、为客户创造长期价值的同时，构建系统化、常态化的投资者关系管理与品牌价值传播体系，创造更多与投资者面对面交流的机会，更好地传递公司长期价值。 6. 公司未来有没有收并购计划，收并购的方向是什么，是否会并购冷链物流、集装箱公司？ 答：河南是物流大省，有交通枢纽区位优势，公司作为全省唯一一家物流上市企业，也将服务好省内各基础产业，充分利用好物流行业政策优势，挖掘公司发展潜力，运用好上市公司这个资本运作平台，聚焦物流行业主业，结合公司战略，持续完善公司一体化供应链体系建设。 7. 公司定位与其他物流公司有何区别，作为上市公司，如何突显优势，有哪些其他物流公司不具备的核心优势？ 答：公司面向工厂端客户，而非面向C端客户，长期深耕仓储物流行业近三十年，深入工业制造业企业，能为客户提供定制化一体化的供应链服务方案，目前客户范围已拓展至新能源汽车和消费品供应链，公司依托国资股东背景，在资金、政策及产业资源等方面具备优势，此外，公司也将技术创新作为重塑行业格局的核心驱动力，通过打造数智化供应链平台，根据客户需求打造定制化、智能化的产品，深度赋能企业发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。

附件清单（如有）	
日期	2026年10月15日