证券代码：002320　　证券简称：海峡股份

海南海峡航运股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20261120

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	线上参与海峡股份（002320）2026年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2026年11月20日 15:00-17:00
地点	价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 王然 总经理 蔡泞检 总会计师 李儒平 董事会秘书 梁婕 独立董事 胡秀群
投资者关系活动主要内容介绍	**1.四季度北方同航线存在降价竞争的情况，请问该竞争对公司客滚业务收入、毛利率带来多大影响，公司后续有哪些应对举措维护航线经营秩序与盈利水平？当年高价收购中远海客运有限公司，如果出现亏损，该如何向股民交代？** 答:渤海湾航线旺季在夏秋季，四季度处于季节性淡季，航线运力供给充足、价格竞争加剧，对公司该航线收入及毛利率形成一定压力，公司将在定期报告中如实反映相关经营情况。公司应对举措主要包括：公司坚持理性差异化调价，不盲目跟降，通过分档船舶定价、稳住高端溢价货源、做好货车稳价策略平衡份额与收益，同

	时发力船上增值消费对冲运价下行影响；成本端通过落实经济航速、岸电使用、优化调价机制、精简营销投入，尽量对冲毛利压力。对于中远海客运收购事项，公司前期已充分论证交易合理性，后续将持续做好标的经营管控，落实上述经营举措，协同整合资源、改善经营质量，如实做好信息披露，保障全体投资者知情权。 **2.中远海和渤海轮渡价格战打得那么激烈，公司营收大幅下降。请问海峡股份管理层，在恶性竞争造成两败俱伤的局势下，如何保护中小股民的利益？** 答:中远海运客运有限公司系公司全资子公司，渤海湾航线的市场竞争主要发生在公司与该区域其他航运企业之间。2026年前三季度，公司实现营业收入约39.47亿元、同比增长0.63%，收入整体平稳，归母净利润下滑主要是西沙旅游航线、渤海湾航线市场整体冷淡导致业务量下降，以及燃油价格上涨、财务费用同比增加所致。公司将持续优化运力投放与服务品质，通过优化航速与航线设计、燃油集中采购、智能调度与数字化管理降低单耗和在港时间；发挥琼州海峡（冬春季旺季）与渤海湾（夏秋季旺季）南北运力的季节互补效应；并拓展西沙旅游、琼桂航线及商品车运输等新增长点，降低对单一航线、单一板块的依赖。公司上市以来连续17年实施现金分红，平均分红率53%，公司以提升经营质量从根本上维护股东权益。 **3.渤海湾已经卖一条亏一条，低价抢量何时收手？公司Q3单季归母净利润仅280万元，同比暴跌95.68%，扣非净利润196万元，几乎归零。而公司自己披露，收购中远海运客运交易完成前，渤海湾航线毛利率已经是-3.38%——也就是说，这条航线在并表前就是亏损的。请问管理层：Q3渤海湾航线的实际毛利率是多少？现在在烟大、连威航线上，单车单航次的边际贡献是正还是负？燃油成本不断上行，低价引流换来的增量，连油钱都覆盖不了，这种"装得越满、亏得越多"的打法，到底还要持续多久？** 答:Q3渤海湾航线毛利率为负数状态，主要受业务量下滑及燃油成本上涨影响。渤海湾航线执行市场化定价，公司根据市场供需、淡旺季和竞争状况动态优化运力投放与票价，以维持合理的舱位利用率和整体效益，并非以低于成本的价格单纯换量。公司无法就经营策略调整给出时间表，将通过自身经营策略的动态调整，努力促使航线市场竞争秩序恢复健康发展状态。 **4.杠杆拉满、财务费用暴增13倍，钱都花哪了？收购完成后，**

	公司有息负债从2024年的6亿跳升到19亿，资产负债率从18%飙到35%，2025年财务费用同比暴增13.4倍。Q3在营收仅下滑7.77%的情况下，归母净利润却暴跌95.68%——远超收入降幅。请问：Q3财务费用具体是多少？其中多少是收购贷款利息？在渤海湾业务本身不赚钱的情况下，这笔利息负担靠什么现金流覆盖？未来是否还有继续举债造船的计划？ 答:2026年1-9月，公司累计财务费用0.62亿元，其中收购相关贷款利息0.17亿元。公司依托下属子公司稳定的分红回流资金，覆盖日常经营开支及存量债务还本付息需求。后续船舶运力更新项目的资金安排，将结合经营积累情况统筹规划；公司将持续做好债务管控，审慎防范财务风险。 **5.南北两套体系融了一年，协同效应在哪？公司2025年6月完成交割，至今已一年半。当初宣传"琼州海峡+渤海湾淡旺季互补、管理协同、降本增效"，但现实是：Q3归母净利润环比再降78.66%，整合不升反降。市场传闻渤海湾内部存在航线调度效率低、人员臃肿、人效偏低、经营管理乱、随意性，非理性经营行为等问题。请问管理层：本次收购完成后公司利润明显下滑，市场普遍认为中远海运客运在渤海湾主动发起低价竞争，持续以低于合理成本的运价抢揽车客源，直接带动整个市场陷入恶性价格战，严重挤压全行业盈利空间。采取低价策略的目标是什么，预计何时恢复合理盈利水平？** 答:整合以来，协同效应主要体现在：一是运力统筹调度，公司西沙航线及琼桂航线部分船舶由渤海湾调度而来；二是管理体系融合，智能调度、集中采购、船舶物资管理等数字化体系已在渤海湾板块复制推广；三是船员方面，建立共享与交流机制，缓解高峰期船员配置压力，提升运输服务保障能力；四是数字化方面，完成办公、人力、安全等系统一体化升级，统一运维与安全标准，实现营销、售票等数据资源互通；五是营销方面，以联盟生态整合文旅资源，打造特色IP与一体化产品，升级船岸服务场景，丰富产品体系，提升出行体验与综合运营效益。前三季度渤海湾航线受市场整体冷淡影响业务量有所下降，叠加燃油价格上涨等因素，对公司业绩产生影响，公司对此高度重视。公司将坚持理性经营、合规竞争，持续优化运力配置、货源结构与运营效率，努力改善该板块盈利水平。 **6.海峡股份的资产主要分为琼州海峡轮渡公司和包括中远客运、新海港码头、广西航线、西沙航线等的其他类资产。根据三季报及往期报表测算（数据如有错误请更正），琼州海峡轮渡公司前**

	三季度累计净利润较去年同期增利1.04亿元，但第三季度净利润较同期减利0.15亿元，琼州海峡轮渡公司第三季度净利润变动趋势较上半年变化很大的原因是什么？ 不含琼州海峡轮渡公司的其他类资产前三季度累计亏损1.74亿，较去年同期增亏0.87亿元；第三季度其他类资产亏损0.64亿，较去年同期增亏0.57亿元。请问管理层其他类资产前三季度累计亏损的主要在哪些方面？尤其是第三季度较去年同期增亏近8.5倍，原因何在？ 考虑到海峡股份的主要盈利公司琼州海峡轮渡公司权益占比仅33.36%，其他类资产权益占比基本属于100%。按此趋势，其他类资产亏损额逐年扩大，不久会超过琼州海峡轮渡归母净利润，甚至可能会出现上市公司净利润大幅盈利但归母净利润亏损的极端情况，会导致各项会计报表数据指标失真情况。请问管理层对此有何措施？ 答:琼州海峡客滚运输旺季在冬春季，三季度为传统淡季，上年同期基数相对较高，第三季度车辆流量较上半年增速有所回落。其他业务对整体业绩造成影响的因素主要有：一是西沙旅游航线，受开放岛屿调整影响，游客人数下降，收入下降；二是渤海湾航线，市场整体冷淡、业务量下降，叠加国际燃油价格上涨带来的成本增加；三是前三季度财务费用同比增长。公司正通过以下路径提升归母净利润水平：一是提升琼州海峡板块业务整体业绩；二是开发新海港多元收入，提升港口板块盈利能力；三是拓展西沙旅游航线、琼桂航线等，提振渤海湾业务，降低对合资公司的利润依赖；四是优化债务结构，控制财务费用。 **7.公司收购的中远海运客运公司，收购之后经营业绩始终未达预期且每况愈下，主要是什么原因？** 答:公司并未就本次交易作出盈利预测或业绩承诺，不存在“未达盈利预测”的承诺口径。公司经营承压的主要原因为渤海湾航线车客运输市场景气度低迷，业务量下降，区域客货需求疲软，行业竞争激烈。同时，受地缘政治冲突影响，燃油价格同比大幅上涨；船舶折旧、人工等固定成本较为刚性，运量下滑时经营杠杆反向放大利润降幅。 **8.请问公司的渤海湾航线截至三季度，过海的车客流量中，刚需占比大约为多少？** 答:从航线基本面来看，渤海湾航线作为连通东北与华东、华北的陆路替代通道，货源结构上商用车、商品车、甩挂物流等流通需求是基本盘，叠加暑期自驾旅游客流，航线流量除受基础需求支撑

	外，也会受到油价波动、高速治超政策等因素扰动。 **9.董事会的职责是“定战略、作决策、防风险”，请问王总，贵公司在渤海湾航线逆势大幅降价是董事会的战略决策吗？公司高溢价收购的中远海运客运公司已经处于亏损边缘，其收益远低于收购所形成的债务成本，对于其业绩持续下滑的风险，公司董事会有何应对措施？** 答:今年以来渤海湾客滚运输市场整体冷淡、竞争加剧，经营层根据市场供需实施市场化运价策略，目的在于稳定货源、提升船舶周转率和舱位利用率。公司应对举措主要包括：公司坚持理性差异化调价，不盲目跟降，通过分档船舶定价、稳住高端溢价货源、做好货车稳价策略平衡份额与收益，同时发力船上增值消费对冲运价下行影响；成本端通过落实经济航速、岸电使用、优化调价机制、精简营销投入，尽量对冲毛利压力。 **10.在渤海湾客运市场车客流量减少、燃油成本上涨的情况下，贵公司大幅下调车客票价格无疑是有悖经营常理的，是出于什么考虑？效果如何？除了降价之外，中远海运客运公司还有其它提振市场、提升业绩的措施吗？** 答:今年以来渤海湾客滚运输市场整体冷淡、竞争加剧，经营层根据市场供需实施市场化运价策略，目的在于稳定货源、提升船舶周转率和舱位利用率。公司应对举措主要包括：公司坚持理性差异化调价，不盲目跟降，通过分档船舶定价、稳住高端溢价货源、做好货车稳价策略平衡份额与收益，同时发力船上增值消费对冲运价下行影响；成本端通过落实经济航速、岸电使用、优化调价机制、精简营销投入，尽量对冲毛利压力。 **11.目前渤海湾中远海运和渤海轮渡正在打的价格战什么时候能结束、船票价格会一直保持现状吗？作为物流企业我公司确实在价格战中短暂收获了更多的利润，但是马上到年终了，又到了2027年度投标的时间了，船票的价格波动将会影响物流运输企业明年一整年的经营，从长远看，作为物流企业我们更希望船票价格趋于稳定，而不是断崖式波动起伏。** 答:当前渤海湾客滚运输是市场化竞争格局，运价由运力供给、货源结构、成本、同业策略多种因素决定，价格实施动态调整。公司理解稳定运价对物流企业规划经营至关重要，公司将坚持自主经营，做好运价信息的提前告知，助力客户稳定经营预期，维护渤海湾滚装通道供应链平稳有序。

	12.问董事长：公司收购的中远海运客运公司，收购之后经营业绩始终未达预期且每况愈下，主要是什么原因？ 答:公司并未就本次交易作出盈利预测或业绩承诺，不存在“未达盈利预测”的承诺口径。公司经营承压的主要原因为渤海湾航线车客运输市场景气度低迷，业务量下降，区域客货需求疲软，行业竞争激烈。同时，受地缘政治冲突影响，燃油价格同比大幅上涨；船舶折旧、人工等固定成本较为刚性，运量下滑时经营杠杆反向放大利润降幅。 **13.问董事长：董事会的职责是“定战略、作决策、防风险”，请问王总，贵公司在渤海湾航线逆势大幅降价是董事会的战略决策吗？公司高溢价收购的中远海运客运公司已经处于亏损边缘，其收益远低于收购所形成的债务成本，对于其业绩持续下滑的风险，公司董事会有何应对措施？** 答:今年以来渤海湾客滚运输市场整体冷淡、竞争加剧，经营层根据市场供需实施市场化运价策略，目的在于稳定货源、提升船舶周转率和舱位利用率。公司应对举措主要包括：公司坚持理性差异化调价，不盲目跟降，通过分档船舶定价、稳住高端溢价货源、做好货车稳价策略平衡份额与收益，同时发力船上增值消费对冲运价下行影响；成本端通过落实经济航速、岸电使用、优化调价机制、精简营销投入，尽量对冲毛利压力。 **14.作为共和国第二大岛屿两岸链接的重要桥梁，公司市值何时能到五百亿** 答:股价受宏观经济、市场情绪、行业周期等多重因素影响，公司不对股价做具体预判。公司将保障琼州海峡运输通道安全畅通、平稳有序，抓好客滚运输主业的降本增效，推动渤海湾航线整合后的协同效应释放，把握海南自贸港封关运作带来的人流、物流、车流增长机遇。公司通过持续做好经营，推动利润稳步增长，以实实在在的业绩回报广大投资者。感谢您对公司的关注与支持。 **15.请问中远海运客运前三季度实现利润总额和净利润及同比变动情况，海峡股份以25.15亿元现金收购中远海运客运100%股权，是否达到并购方案宣称的增厚业绩、协同增效与改善财务状况目标。** 答:公司未在定期报告中单独披露全资子公司中远海运客运有限公司前三季度单体的利润总额、净利润及同比数据。2026年半年度报告“主要控股参股公司分析”显示，中远海运客运上半年实现营业收入39,548.05万元、营业利润1,386.36万元、净利润1,250.02

	万元；中远海运客运相关财务数据请以公司届时披露的2026年年度报告为准。本次交易未设置业绩承诺及补偿安排，亦不涉及盈利预测或利润预测相关承诺。整合后，公司船队规模增至65艘，成为国内首家跨区域客滚龙头，抗周期能力得到增强，长期战略价值已逐步体现。琼州海峡客滚运输市场冬春旺，而渤海湾客滚运输市场夏秋旺，公司已开展运力统筹、北船南调、货源与营销资源整合。短期内中远海运客运受燃油价格、渤海湾市场竞争、行业周期等因素影响，影响了公司整体业绩，公司正在持续推进运力调度优化、货源结构升级、成本管控等整合工作，力争逐步释放协同效应。 **16.收购中远海运客运时采用的两种评估方法中，收益法（22.99亿元）低于资产基础法（25.15亿元），最终反而采用较高的资产基础法定价，在定价上采用最有利于控股股东的口径。2026年上半年渤海湾航线收入34,571.02万元、同比下降6.42%，营业成本35,738.29万元，收入不能覆盖成本，分部毛利率为-3.38%。是否涉嫌把未来盈利不达预期的风险留给上市公司及中小股东承担** 答:本次交易由符合《证券法》规定的资产评估机构独立评估，分别采用资产基础法和收益法进行评估，最终选用资产基础法评估结果，系评估机构依据资产评估准则，基于标的公司所处行业及资产特点独立作出的专业判断。主要考虑为：标的公司为客滚运输企业，属重资产行业，船舶运力等核心资产是其价值的主要载体；标的公司历史经营业绩波动，收益法结果对未来收益预测的依赖度高、不确定性较大，资产基础法结论更为稳健。评估方法选用及定价公允性已通过深圳证券交易所问询程序，公司已专项回复并披露；交易作价经公司董事会、监事会审议，并经股东会审议通过（关联方回避表决），决策程序完整合规。短期内中远海运客运受燃油价格、渤海湾市场竞争、行业周期等因素影响，影响了公司整体业绩，公司正在持续推进运力调度优化、货源结构升级、成本管控等整合工作，力争逐步释放协同效益。 **17.你好，董事长，今年你们的股价咋弄的，咋一直跌，跌到现在了，好像还要继续下去，你们也不问问吗？** 答:管理层持续关注股价表现，理解各位股东的担忧。二级市场股价是由宏观环境、交运板块整体估值、市场资金偏好、投资者预期，叠加公司自身经营基本面等多重因素共同形成的市场化交易结果，上市公司不能直接干预、托举股价，也无法预判短期涨跌，不能承诺股价走势。经营层面看，前三季度琼州海峡核心主业车客流

	量保持增长，基本盘稳固；但同时也客观面临压力，渤海湾航线、西沙旅游业务客流偏弱，燃油成本上行、财务费用增加，造成前三季度净利润同比下滑。公司将立足主业做实基本面：一是持续抓好琼州海峡客滚主业运营、航线优化，稳步拓展多通道布局；二是持续做好投资者关系工作，通过业绩说明会、互动易、机构交流等方式，及时传递经营信息，提升透明度；三是坚持稳定分红回报股东。 **18.三季报披露财务费用增加的原因主要是报告期公司存量资金减少影响利息收入同比减少所致，请问是否因收购中远海运客运导致存量资金减少？ 归母净利润下滑的原因系“西沙旅游航线、渤海湾航线市场整体冷淡导致业务量下降，燃油价格上涨以及财务费用同比增加”。收购中远海运客运导致财务费用增加及归母净利润下滑，请问该笔收购是否对上市公司产生负面影响，采用较高的资产基础法定价，是否损害中小股东的利益？面对渤海湾航线市场整体冷淡及燃油价格上涨，公司如何应对？** 答:收购中远海运客运是公司存量资金减少的主要原因。本次交易定价选取资产基础法结果，系结合标的资产以船舶等重资产为主的业务特点。相关评估逻辑、交易方案已经过问询回复、股东会审议，履行了关联交易回避表决、中小投资者单独计票等保护中小股东的程序，交易定价具备合理性，不存在损害中小股东利益的情形。本次收购是上市公司打造南北双客滚枢纽的战略布局，短期受渤海湾市场周期压力影响业绩承压，但长期有利于完善业务布局、实现南北运力淡旺季调配、管理与营销协同，具备战略价值，不能仅以单季度业绩波动判定交易对上市公司产生负面影响。公司主要从几方面应对：一是运力动态调控，结合客流淡旺季统筹南北运力池，调配船舶投放；二是燃油精细化管控，推行经济航速、智能调度优化航线，择机锁油对冲油价波动，扩大岸电使用；三是持续推进南北业务协同，打通营销体系、开发联票产品，拓展货运、增值服务提升收入结构；四是持续降本增效，优化船舶自修、采购管理，同时优化融资结构，压降融资成本，对冲财务费用压力。后续公司也会持续跟踪市场变化，动态调整经营策略。 **19.你好，董事长，当时花那么多钱收购中远海运，你是啥逻辑，那玩意要是挣钱，人家能卖给你，你咋不收购徐闻港，这账目咋不会算** 答:收购中远海运客运核心逻辑为南北双市场淡旺季错配，运力可以调度互补，共享维保、采购、管理体系，平滑周期，降低单一

	区域经营风险。关于徐闻港投资事项，公司当前仍然与交易对手方开展尽职调查以及谈判沟通工作，截至目前部分重要事项交易各方尚未达成一致意见。如后续发生根据规定需披露进展的情形，公司将严格按照深圳证券交易所的有关规定履行信息披露义务。 **20.公司拟1.5亿购"洺发宏远"投向南沙商品车运输，请逐项回复：1）购置前是否已锁定货源方或签运输长协？如有请披露客户及保底运量；2）合资平台已有4艘平板船且海安线平板驳淡季有闲置窗口，为何不优先内部租赁调剂，而由上市公司本部直接买船？是否做过租购比选？3）1.5亿中购置与改造分项金额？该船盈亏平衡所需月装载率？4）若南沙货流培育不及预期，退出或转用预案？请具体回复，勿以"战略协同"等套话概括，谢谢。** 答:公司拟购置“洺发宏远”轮投入南沙商品车运输，是基于粤港澳大湾区汽车产业集群和南沙整车物流枢纽的长期布局。关于货源锁定情况。南沙地处大湾区汽车产业集群核心区域，周边整车产能与出口规模持续增长，商品车运输需求具备坚实的产业基础。公司购置前已对货源市场进行系统调研，船舶投运前，会与各大商品车主机厂、承运商、代理商、二手车商等提前签订合作协议，做好船舶投运前货源储备。关于未采用内部租赁调剂的原因，主要基于船型适应性。海安线现有平板货船按琼州海峡短程航线运营工况设计，与南沙商品车运输在航区、航距、班期及载运规格要求上存在差异；本次拟购船舶将按商品车运输需求实施定制化改造，租赁船舶无法满足改造的自主性与针对性。二是服务稳定性。商品车货主对班期稳定性要求较高，需形成可靠的班轮化航期。三是治理与结算约束。合资平台船舶属合资公司资产、涉及合作方权益，调用须履行合资公司决策程序并按公允原则结算，并非可直接调配的自有运力。公司已就购置与租赁方案进行比选测算，综合航期保障、改造需求、长期运营成本与运力可控性，购置方案更优。项目投资金额不超过1.5亿，其中购船金额为7480万。该船盈亏平衡点平均月装载率为43%。若南沙货流培育不及预期，公司可通过调整航线布局、对外租赁、市场化处置等方式实现运力转用或退出，处置渠道畅通。公司同时建立项目跟踪评估机制，按期对装载率与经营效益复盘，动态优化运营安排。本次投资规模与公司资金实力及主业发展相匹配，风险总体可控。 **21.公司 11-19 回复该船由上市公司本部直接运营、100% 并表。请问：1）该船的货源如何组织？是否与控股股东旗下海南港航**

	物流签订运输或舱位协议？2）若是，是否构成日常关联交易，定价依据是什么？3）预计年收入、净利、投资回收期分别是多少？ 答:该船未来服务进出海南各大主机厂商品车为主，船舶投运前，会与各大商品车主机厂、承运商、代理商、二手车商等提前签订合作协议，做好船舶投运前货源储备，同时借助控股股东系统内物流渠道资源协同拓展。若业务往来构成日常关联交易，将遵循市场公允原则、参照独立第三方可比价格定价，履行相关审议程序，在年度预计额度内实施，接受独立董事和审计委员会监督。经测算，预计运营期平均年收入为4580.62万元，船舶仍需进行改造，涉及技术合规与验收，项目实施进度、最终投资金额及预期效益存在不确定性，请投资者注意投资风险。 **22.请问王董，现股价这么跌，公司会回购吗？如果不会，那“交通强国”如何体现呢？** 答:公司将结合自身融资进展、资金需求及市场情况审慎研究运用资本市场工具包，兼顾投资者合理回报与公司可持续发展的资金保障。如有相关方案，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务，敬请投资者注意投资风险。 **23.公司前三季度经营现金流 13.5 亿元、货币资金 15.2 亿元，是否具备继续维持 50% 以上分红率的能力？** 答:公司始终高度重视全体股东，尤其是中小股东的合法权益和合理回报，一直秉持积极回馈股东的理念，致力于在保证公司可持续发展的前提下，为股东创造稳定的股息收益。公司未来分红政策将继续采用剩余股利政策，在符合法律法规和公司章程的前提下，统筹考虑公司发展资金需求，同时综合公司的盈利状况、现金流状况、所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、债务偿还能力、未来投资计划以及股东的合理回报预期等因素进行现金分红，做到应分尽分，力求实现公司与股东的长期共赢。 **24.公司目前是否满足回购、中期分红的条件？《市值管理制度》是否授权管理层在特定条件下启动回购？** 答:公司将结合自身融资进展、资金需求及市场情况审慎研究运用资本市场工具包，兼顾投资者合理回报与公司可持续发展的资金保障。制度未直接授权管理层在特定条件下自行启动回购，回购方案仍需严格履行董事会、股东会对应的法定决策程序。 **25.公司股价持续暴跌，管理层是否有干预措施预案？如公司本身自己觉得二级市场明显商估，从去年高点16元跌至今日4.99，为**

	何没有交易风险提示 答:公司持续跟踪二级市场走势，内部建有股价监测与应对预案机制，但不存在违规直接干预二级市场交易的安排，公司核心抓手仍是深耕主业、提质增效，持续做好投资者交流、现金分红、信息披露等常态化价值维护工作。现有规则下，并非股价自高点大幅回落就必须强制发布交易风险提示，股价受宏观环境、板块估值、资金情绪、行业预期等多重市场化因素影响，请投资者注意投资风险。 **26.海南封关后车客流量增长，公司现有运力是否偏紧？新增平板驳船和客滚船投入后，单船效率是否提升？** 答:封关后车客流稳步增长，常规时段运力总体可满足需求，节假日高峰存在阶段性压力。新增平板驳船重点服务新能源车专班运输，公司统筹兼顾新能源车辆运输安全与运转效率，配套上线智能调度系统，提升船舶周转水平。实际运营效能受天气、货源结构、港口调度等因素影响。公司将紧跟市场需求，稳步推进运力更新、优化航线布局，保障通道运输供给。 **27.近期消息称，公司购船由上市公司本部运营、100% 归母，是否意味着项目投运后对归母净利润的增厚更直接？公司是否会把商品车运输作为“十五五”的重点方向？** 答:购置1艘货船项目由上市公司本部直接运营，相关收入、成本、利润均纳入合并报表，由全体股东享有，不存在少数股东权益分流。公司已在海安、琼桂、南沙、渤海湾等航线推进商品车补舱、整车订舱、“陆改水”等业务，该业务属于客滚主业框架内持续培育的细分市场和新增长点之一。 **28.公司是否与渤海轮渡等同行就运力投放、运价进行过沟通？是否向交通运输部或地方政府反映过恶性竞争？是否考虑减少渤海湾运力或退出部分航线？** 答:渤海湾客滚运输属于实行运力宏观调控、受行业主管部门管理的特定市场。公司严格遵守相关法规，未与同行企业就运价水平、调价幅度、运力投放数量等经营事项达成任何协议、决定等行为。公司保持正常的政企沟通，客观反映渤海湾市场供需变化、成本压力及行业共性诉求。渤海湾航线是公司南北协同战略的重要组成部分，运力投放依市场需求、季节峰谷及船舶检修更新计划动态调配，未出现重大运力调减或退出航线安排。 **29.请问新船投入、还有海口到广州南沙这条货船新航线，预计什么时候贡献利润，大概能带来多少增量收益？**

	答:购买1艘船舶项目尚需提交2026年12月3日召开的第五次临时股东会审议，经测算，预计运营期平均年收入为4580.62万元。船舶改造涉及技术合规与验收，项目实施进度、最终投资金额及预期效益存在不确定性，请投资者注意投资风险。 **30.2026 年是否实际执行过琼州与渤海湾的南北运力调配？节省了多少成本？2027 年是否扩大？** 答:2025年6月完成中远海运客运整合后，公司形成琼州海峡与渤海湾南北联动的经营格局。依托两地航线淡旺季天然互补，公司已搭建统一运力调度池，2026年春运期间实际调派船舶及船员支援琼州海峡疏运，“共享船员”机制已常态化运行。上述协同措施有效提升了南北两地运力资源配置效率和旺季保障能力。公司未对协同节约成本进行单独量化核算，相关效益体现在整体运营效率提升中。2027年，公司将在依法依规下持续深化南北运力统筹调度与经营协同，推动协同效应转化为经营贡献。 **31.今天的回复中提到的“琼桂航线”，具体是海口至哪个港口？使用什么船型、何时开通、投资多少？是否已完成可行性研究？** 答:琼桂航线包含海口至北海、海口至防城港两条航线，均从海口新海港始发，分别抵达北海国际客运港、防城港马鞍岭码头。北海航线 2017 年 12 月开通，当前由 “长乐公主” 轮执航；防城港航线 2025 年 5 月开通，当前由“棋子湾” 轮、“万荣海”轮执航。三艘均为公司自有船舶，船舶建造阶段已完成可行性研究。公司航线网络丰富，会结合各航线市场需求变化、船舶适配情况等因素对运力实行动态统筹调配。 **32.新增平板驳船服务新能源车专班，是否已成为公司新的增长点？公司是否会继续加大新能源运输投入？** 答:公司已形成“绿源”系列专用甲板货船组成的新能源汽车运输船队，以“专船专班、人车分装”模式应对高速增长的新能源汽车过海需求。随着新能源汽车渗透率持续提升叠加自贸港封关后进出岛车流增长，该业务景气度确定性较强，是公司车源结构优化的重要方向。公司将结合市场情况，完善相关专用运力布局。 **33.封关后车客流稳步增长，请问这一趋势是否已延续到四季度？公司对 2027 年车客流继续增长是否有信心？** 答:2026年初至今，公司海安航线车客流量保持了平稳增长趋势。受益于封关政策红利释放，公司对2027年琼州海峡车客流量继续增长保有信心，但也请投资者客观看待不确定性，注意投资风险。

	34.12月3日购船议案，管理层是否有信心通过？ 答:本次购船议案为公司补充南沙方向商品车运力的重点投资，项目资金来源为自有资金、风险可控；最终能否通过，取决于12月3日股东会股东表决情况。
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11月20日