

1. 勝獅的乾箱平均銷售價格低於我們預期。市場資訊顯示，二零二四年上半年乾箱的價格約在 2,000 至 2,200 美元左右，而 貴司二零二四年上半年的乾箱平均銷售價格卻只有 1,900 美元，這是什麼原因呢？你們在年初的時候，亦有表示過乾箱價格已達 2,000 美元的水平……這是否意味著市場價格上升將會反映在第三季度或第四季度裡？

- 勝獅第一季度的訂單主要是在二零二三年第四季度收到的，而第二季度的訂單則是在今年年初收到的。價格在二零二四年六月左右開始大幅上漲，並在七月達到高峰。因此，第二季度集裝箱價格的上升將會在第三季度反映出來。

2. 目前的訂單排產如何？

- 勝獅目前的訂單基本上分為乾集裝箱和能源儲能集裝箱兩種。
- 乾集裝箱方面，由於許多新貨船即將下水，故市場對集裝箱的需求有所增加。目前，乾集裝箱訂單已排產至第四季度。
- 能源儲能集裝箱方面，憑藉勝獅在內地市場的先驅優勢，勝獅的定制集裝箱訂單（包括能源儲能集裝箱和數碼資料集裝箱），已排產至九月底。

3. 下半年整體利用率如何？

- 勝獅今年的利用率將達到 80% 左右。

4. 今年是否有特別股息？

- 特別股息並不是常設的財務安排，並非每年均會發放。目前，集團正為租賃業務的發展儲備現金。
- 如果一家公司持續發放特別股息，那麼這可能意味著該公司並未積極追求增長。目前，勝獅正進一步發展能源儲能集裝箱業務和租賃業務，以提高勝獅的盈利能力。

5. 勝獅的損益表中大約有 900 萬美元的利息收入，請問相關成本為多少？公司的利潤為 1,700 萬美元……如果其中有 900 萬美元是利息收入，那麼是不是意味著業務所產生的利潤，僅約為 800 萬美元左右？

- 從公告第 8 頁的「其他收入」部分裡可以看到，600 萬美元的利息收入乃銀行存款的利息，並沒有成本。這 900 萬美元裡，也包括勝獅在廈門的投資收益。該項投資每年的收益不同，今年為 110 萬美元，去年為 180 萬美元。
- 此外，勝獅的利息收入略為下降，是因為年內作出的投資需要使用現金所致。

6. 我看到公司未來的戰略重點將放在租賃業務上。從資產負債表上看，勝獅用了 3,500 萬美元來發展這項業務。然而，在業績推介材料第 16 頁上，你們提到長期租賃費率預計「將在 2024 年上升，並在 2027 年之前逐漸調整，然後預計從 2027 年再次上升」。這是否意味著你們認為在接下來的三年內不會像現在這樣積極發展租賃業務，但在 2027 年又會再次積極起來？

- 勝獅業績推介材料中引用的市場租賃費率乃來自具權威性的行業報告。該報告使用未來幾年的集裝箱價格來預計租賃費率，而未來幾年，集裝箱價格預計將保持在 2,000 - 2,200 美元的區間。
- 至於勝獅內部預期的租賃費率，則較上述估算略高，主要原因是勝獅的租賃需求有部份是因為客戶的意外用箱情況而被帶動，此類情況的租賃費率亦會較市場為高。
- 目前，勝獅的租賃業務發展得很順利。全球二十大船公司裡的三分之二，已與勝獅有業務來往。當租賃業務達到一定規模時，勝獅的盈利能力將更加穩定，也更具韌性。
- 除了租賃業務之外，勝獅也一直致力發展更能平衡行業周期的業務，例如：勝獅兩年前就將中國大陸製造的能源儲能集裝箱帶到新加坡和東南亞，開拓了專為客戶提供集裝箱解決方案的新業務。

7. 勝獅目前的租賃業務規模為 56,000 個廿呎標準租賃集裝箱，那未來這塊業務的增長規劃是怎樣？

- 按勝獅目前約二十二萬個廿呎標準集裝箱的生產規模而言，集團的租賃資產組合在未來五年希望可達到 10 億美元的水平。
- 勝獅的租賃業務雖然小型，但由於擁有自己的生產工廠，所以在及時交付方面和回應客戶特定需求方面，具有優勢。