

1. 為何罐箱的銷售量大幅下滑？

- 罐箱的銷售與全球經濟高度相關，尤其歐洲汽車及能源行業。
- 俄烏戰爭衝擊了歐洲之能源價格，連帶影響汽車產業，加上整體歐洲經濟及運輸設施亦大受影響，從而導致罐箱需求下降。

2. 於能源儲能集裝箱方面，集團是否僅負責整體零件組裝而沒有生產內部電池？公司與其他廠商之合作模式是怎樣？目前主要客戶來自哪些地區？

- 我們僅生產能源儲能集裝箱的箱體，而內部電池、電能調節系統(PCS)、防火牆系統、降溫系統等均由客戶提供，然後運送至我們的廠房進行安裝；
- 我們的部分廠房負責提供更深入的集成組裝服務。當電池送至廠房後，我們會提供電纜和進行連接，完成整合工作；
- 由於工程技術在過去一年顯著提高，在完成集成工作後，我們亦提供電腦測電等服務；及
- 我們在新加坡成立了 **Green Tenaga**，匯集了來自施耐德和 **ABB** 等公司之經驗豐富的業界專業人士。他們具有在海外市場經營太陽能發電場等領域的豐富經驗，有助擴展我們的服務範圍。**Green Tenaga** 能將集團於中國的經驗帶到海外市場，加上海外市場的競爭不如中國般激烈，價格亦比中國市場更具優勢，這都是我們大力鋪墊海外銷售網絡的原因。

3. 於 2025 年，若紅海危機於年內解決，預計許多航運公司將面臨虧損，因目前新船已供應過剩。就集裝箱製造業而言，行業在 2021 及 2024 年已出現產能過剩，相信於 2025 年將面臨長達 10 年的艱難時期。有鑑於此，集團有何應變計劃？乾集裝箱業務會否出現虧損？會否計劃將所有資源傾向於能源儲能集裝箱業務？投資者應對集團未來 3-5 年的中期表現抱持怎樣的預期？

我們當然亦關注這個問題。有關特朗普於 2025 年實施的新關稅政策將衝擊全球貿易，進而影響消費和通貨膨脹。有鑑於此，我們的應變計劃包括：

- 我們生產量維持約 270,000 個 20 呎標準集裝箱。在經濟景氣時，大型製造商能獲較高利潤，而不景氣時即遭受較大損失。我們在上海、廈門和惠州自設廠房，可以靈活地與青島、揚州和寧波等個別廠房合作，讓我們於承接更多訂單的同時能保持較低的營運成本；

- 雖然乾集裝箱業務佔公司去年收入的 **70%**以上，但我們對新業務的增長亦充滿信心。在租賃業務方面，**Triton** 最近以優惠的價格收購了 **GCI**；全球前兩大租賃公司 **Textainer** 和 **Triton** 均由基金持有，而基金是重視收入前景，故我們確信這項業務具有良好潛力。另外，作為一間規模較小的租賃公司，我們憑著靈活與優質的服務，已獲得地中海、長榮及赫伯羅特等主要客戶。亞洲需要像我們這類規模小但專業化的本地租賃公司，以滿足大型航運公司的需求，特別是像我們自設廠房的租賃公司；
- 在能源儲能集裝箱方面，我們利用現有的集裝箱廠房和工人，於五年前已投入定製集裝箱生產業務，並已發展了完整的生態系統。定製集裝箱業務的門檻很高，需要擁有完整的生態系統才可以發展成功，不是依靠簡單的廠房就可以進入賽道成為我們的對手。我們很自豪能擁有 **ABB**、中國華能和陽光電源等知名客戶，並正積極開發東南亞市場。
- 新加坡政府正專注發展新能源，目標是從東南亞輸入約 **6GW** 的電力，而這些電力需要轉換和儲存。集團位於新加坡的附屬公司 **Green Tenaga** 就抓緊機遇，槓桿勝獅在中國的基礎（包括與供應商的關係和生產廠房）為東南亞客戶提供新能源解決方案；
- 此外，能源儲能集裝箱的毛利率比乾集裝箱更穩定更高，銷售量亦持續增長。雖然銷售量於 **2024** 年下降，但總收入增加，意味著無論乾集裝箱市場表現如何波動，我們的能源儲能集裝箱業務仍處於持續增長階段；
- 對於大多數能源儲能集裝箱客戶來說，如果現有供應商的產品能符合他們的技術和安全要求，如其轉換至新供應商之成本相當高。因此，即使市場上有更低價的供應商選擇，客戶也會傾向繼續與我們合作。換句話說，勝獅的品牌、質量以及與客戶共同開發的解決方案，是難以被其他對手複製的；
- 我們一直為各種市場狀況做好準備。我們相信單一業務難以抵禦市場波動，故過去數年勝獅致力打造多元化業務，以開拓新的收入來源。事實証明，勝獅的新業務均錄得盈利。從事租賃業務三年來，我們仍有許多超過 **5** 年的合約，持續為集團提供穩定的利潤，優化了勝獅的盈利及收入結構，能有效舒緩製造業週期所帶來的波動。如公告所示，**2024** 年租賃業務的交易規模是 **2023** 年的兩倍多。即使來年沒有新的租賃合約，集團每月仍可維持約 **100** 萬美元的收入，這將有助於穩定乾集裝箱製造業務的波動。

綜合以上因素，並加上勝獅擁有強勁的資產負債表及自設廠房等優勢，我們相信勝獅能渡過這次危機。

4. 請問製造業務收入和租賃業務收入的比例是多少？

於 2024 年租賃業務佔集團總營業額約 1.5%。

5. 在製造業務方面，公司如何與同業競爭？公司的競爭優勢是什麼？關於中美議題，公司如何減低相關風險？

- 競爭優勢方面，價格和地理位置固然重要，但勝獅較同業更勝一籌的關鍵是在於誠信。我們所有訂單通常都能按照對客戶的承諾準時交付，這對客戶來說非常有價值。
- 客戶有意訂購集裝箱時，我們會根據客戶的需求先評估排產，避免延期交付而影響客戶的營運。這個做法，顯然比其他公司更可靠。
- 另一優勢是我們能為客戶提供一站式服務。由於我們同時經營租賃和銷售業務，因此我們有足夠的庫存能滿足客戶緊急需求，這對客戶極具吸引力。
- 關於中美議題是全球性的問題。我們將更審慎規劃採購、產能配置和信用風險管理。
- 我們在這個行業深耕多年，與部份大型製造商已競爭了 30 年。雖然他們的規模大，但我們意識到客戶需要的是靈活性和可靠性。如前所述，我們已與部份志同道合的工廠夥伴合作，這個做法使勝獅無須在每個港口都建立廠房，工廠夥伴亦無須於上海、廈門或惠州建立廠房，但又可以接獲更多新客戶訂單。這個「輕資產」模式，自集團去年五月啟動以來，已逐步顯現成效，就如赫伯羅特和馬士基多年都不曾向我們下單的大客，現在又成為勝獅的客戶。
- 勝獅相比於大型製造商亦有優勢。大型製造商雖在規模上具有單位成本優勢，然而，在大訂單不足的情況下，他們也會面臨很大的營運開支壓力。
- 勝獅的多元化業務，包括租賃業務及能源儲能集裝箱業務正蓬勃發展。我們的首席營運總監蕭慧儀女士憑藉其專業的租賃背景，已為勝獅帶來眾多客戶。

6. 能源儲能本是常規技術，為什麼要存放在集裝箱中？為什麼能源儲能需要集裝箱化？

- 能源儲能系統集裝箱化後，最明顯的優勢是它可便於搬運，並可在任何地方進行裝卸。當儲能箱運送到現場後，即可動工，完工後就能將儲能箱運走。勝獅其中一款太陽能儲能箱，可透過安裝於集裝箱頂的光伏板直接收集太陽能，實現晝儲夜放，直接提供電力的功能。
- 另外，集裝箱化後，集裝箱能保護儲能電池及零件。例如，勝獅運往西藏及新疆等地區的能源儲能集裝箱，就針對高海拔、低溫、低壓、凝露、風沙等環境因素，採用了雙層絕緣設計。此外，集裝箱外層亦採用發泡一體化工藝，使箱門和開孔具有防塵及防沙性能，確保集裝箱結構緊密，能於極端環境下正常運作。

7. 公司在特定區域是否有優勢？公司和合作夥伴在哪些港口的區域市場份額較大？

- 我們在自有工廠及有合作夥伴的區域均具有優勢。在華東，公司在揚州有合作夥伴，並覆蓋目前工廠不多的南京、張家港、蕪湖及揚州一帶。
- 另一方面，我們在廈門也居於領導地位，當地所有業務大多數已由勝獅包攬。

8. 關於租賃業務，公司提到市場波動時可穩定業績，可否進一步講解嗎？

- 我們的客戶所簽的合約均為長期租賃合約，大部分客戶擁有多艘船舶，5年期租賃合約需求盛行，並沒有客戶停止租賃的跡象，因此，勝獅面對的營運風險有限，而租賃業務能讓勝獅更具韌性。
- 縱觀全球大多數的租賃公司均長期錄得盈利。
- 集裝箱是標準化的產品，其使用的鋼材高度標準化，使其流動性很強，無論於哪個國家，都可以作為當地貨幣，亦可以用於融資。它們的處置價格也非常優惠。例如於中國，一個使用了 14 年的二手 40 呎集裝箱售價可達 2,200 美元，而新集裝箱僅售 3,000 多美元而已。
- 勝獅既擁有資金、集裝箱，自設工廠以及研發能力，使勝獅比其他租賃公司更具優勢。

9. 撇除 2023 年派發的特別股息，公司的派息率約為 30%-60%。然而，2024 年的比率增至約 75%，公司能對此作出解釋嗎？未來的政策是什麼？

- 我們的股息分派比率通常維持於 30%-50%之間。鑑於過去兩年現金流情況穩定，董事會決議通過提高股息分派以增加股東回報。撇除 2023 年特別股息，2023 年及 2024 年派息率分別為 78%及 72%。
- 展望未來，我們會繼續評估資本支出之需求及現金流狀況。在可行情況下，我們將為股東提高更高的回報。

10. 未來 1-2 年的資本支出計劃是什麼？

- 租賃業務是我們主要的資本支出之一，因為它能產生持續的未來收入。勝獅將保留部分現金流用於租賃業務，亦會為這項業務籌集資金以擴大規模。
- 就工廠增設儲能生產設施也是另一項主要的資本支出，因儲能箱也是勝獅主要的業務增長領域。

11. 資本支出是多少？

預計 2025 年的資本支出將超過 1 億美元。當然，若遇優質投資項目，這會是投資的最佳時機。

12. 2024 年年度之稅項撥備是否增加？今年的遞延稅項撥備比平常多，當中之原因是什麼？

- 中國公司的實際稅率為 25%，另計及為派發股息預提 5%的稅款，故導致正常稅率約 30%。
- 由於我們的一家附屬公司是高科技企業，因此惠及了 15%的優惠稅率。另外由於我們的罐箱業務持續虧損，故實際稅率略高。

13. 對明年有什麼預期？

- 預期明年市場將會非常艱難，但相信勝獅仍能保持盈利。
- 勝獅是採用輕資產模式經營，擁有強勁的資產負債表，儘管生產規模有限，但仍能降低營運成本。

14. 2024 年年底之庫存相比 2023 年年底增加了約 4,200 萬美元，這是由於製成品增加所致嗎？

庫存增加主要是製成品增加所致。由於部份租賃訂單已於 2024 年年底確認，且這些集裝箱需於 2025 年交付予客戶，故這些集裝箱於 2024 年年底被定為庫存。

張松聲先生總結：

感謝各位的參與及提問。

集裝箱行業與經濟循環共舞，殊不容易。根據市場報告顯示，去年全球共生產了約 800 萬個集裝箱，實屬意料之外。另一方面，全球集裝箱的產能，彈性十分充足，同業之間的競爭激烈。我經常向團隊表示，勝獅固然要爭取訂單，但當市場過於低迷時，也不宜妄自菲薄，低價接單，造成惡性競爭。到目前為止，我認為勝獅的綜合表現不錯。

我相信勝獅於今年仍能維持盈利。長期關注勝獅的投資者都明白，在集裝箱行業裏“要麼挨餓，要麼吃滯”，但我認為勝獅的租賃業務和新能源業務，將有效幫助勝獅渡過這次的難關。