

证券代码：600057

证券简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2022年5月17日 10:30-11:30
地点	福建省厦门市湖里区厦门国际航运中心 E 栋 9 层
形式	电话会议
上市公司 接待人员	董事长邓启东先生 副总经理程益亮先生 董事会秘书廖杰先生
参与活动 机构人员	兴业证券、中金公司、招商理财子公司、银华基金、粤开证券、招商期货、正谊资本、中航证券、中粮信托、中银基金、中银理财、星石投资、太保资管、太平洋资管、天风证券、同方全球人寿、西部利得基金、世纪证券、上海新泉投资、上海元泓投资、汇丰晋信、交银施罗德、平安资管、华创证券、华泰证券、华安基金、华宸未来基金、东吴证券、工银瑞信基金、广发证券、广发资管、广银理财、国泰君安证券、海南谦信基金、海通证券、创金合信基金、东方财富证券、东方基金、东海基金等机构的 70 名代表
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、廖杰先生介绍非公开发行 A 股概况</p> <p>本次采用向特定对象非公开发行的方式，引入招商局集团有限公司（以下简称“招商局集团”）、山东省港口集团有限公司（以下简称“山东港口集团”）两家战略投资者，控股股东象屿集团也将出资参与，预计募资总额 35 亿元，其中招商局集团 10 亿元，山东港口集团 10 亿元，象屿集团 15 亿元。</p> <p>本次非公开发行股票的价格为定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%，发行价格为 7.03 元/股，发行数量</p>

为 4.98 亿股，占发行前公司总股本的 23%。

二、程益亮先生介绍引入战投、非公开发行 A 股的意义

1、公司近年来保持高质量增长，通过本次融资将继续引领行业转型升级

公司是国内领先的大宗商品供应链企业，2015-2021 年营业收入、归母净利润 CAGR 分别为 33.9%、33.3%。2021 年实现营业收入 4,625 亿元，同比增长 28.40%，归母净利润达到 21.60 亿元，同比增长 66.22%，继续保持了良好增长势头。公司长期专注于大宗商品供应链服务，在服务模式创新方面始终走在行业前沿，不断推陈出新，逐步实现了由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型，并依托自身资源禀赋向“产业链运营商”进一步升级。

通过本次融资，公司将利用自身物流服务网络和数智化服务能力，借助投资者的强大战略资源，继续探索供应链服务行业的新业态、新模式，更好地满足广大制造业企业供应链服务需求。

2、通过引入招商局集团及山东港口集团，丰富核心物流资源和渠道资源

（1）物流网络

公司凭借铁路货运场站和专用线优势，整合港航、公路资源，形成了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系。基于网络化物流服务体系，公司打造了“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多个多式联运物流线路。

通过本次融资引入招商局集团和山东港口集团，公司能够与招商局集团、山东港口集团拥有的物流资源实现战略对接，深化合作层次，进一步丰富公司的网络化物流服务体系。

（2）产业链渠道

公司在金属矿产、农产品、能源化工、新能源等产业链均积累了一批优质的头部合作企业，构建了成熟稳定的全球化业务

渠道。

通过本次融资引入招商局集团和山东港口集团，公司将进一步丰富产业链渠道资源，做大业务规模。例如，招商局集团在氧化铝、铅锌等产业链拥有较多的渠道资源，山东港口集团在铁矿石、铝土矿、煤炭、焦炭等产业链拥有较多的渠道资源，通过战略合作，公司能够把自身服务能力输出至更为广阔的制造业企业。

3、公司供应链综合服务模式得到市场验证和投资者认可

公司已建立了具有厦门象屿特色的全产业链服务模式，形成了“以服务收益为主，兼具金融收益和交易收益”的盈利模式。公司供应链综合服务模式的成功，离不开多年建设并逐步完善的强大的网络化物流底盘、卓越的风控管理机制、数智化供应链底层技术和长效的股权激励机制。

本次融资显示了招商局集团及山东港对公司商业模式的充分认可，他们将继续支持公司横向拓宽产业链领域，纵向延展服务触角，深入挖掘供应链服务潜能，促进公司经营业绩的持续稳定增长。

4、本次引入战略投资者将助力公司盈利水平再创新高

本次融资引入招商局集团和山东港口集团，公司一方面与其加深战略合作，依托各方资源实现强强联合，优势互补，另一方面扩充净资产，显著提升资金实力，打开增长空间，进一步提高盈利水平。

三、互动交流

问题 1：发行后的业绩目标？业绩增长的驱动因素？

回答：本次融资资金预计年底到位，对 2022 年业绩影响较小。展望 2023 年，根据 Wind 研究机构一致预期，公司归母净利润为 31 亿元（年化增速约 20%），若按 2021 年度净资产收益率 17%测算 35 亿元募集资金的增量利润贡献约 6 亿元，按研究机构预测逻辑公司 2023 年归母净利润可达 37 亿量级（此非业

绩承诺，具体盈利结果以公司披露定期报告为准）。

业绩增长主要有以下几个驱动因素：（1）通过再融资增厚资本，提升资金供给水平，优化财务结构，降低少数股东权益占比，减少财务费用；（2）引导资源优化配置，向高收益、高增长业务倾斜，如新能源、铝、农产品等供应链业务；（3）招商局集团通过全球化布局，积累了庞大海外客户群，山东港口集团在山东省拥有不可替代的物流资源和丰富的客户资源，协同公司在山东省庞大业务体量，公司与两家战略投资者深入合作，可为公司导入客户资源，拓宽产业链渠道，提高供应链服务效率，降低物流成本，提高供应链综合服务收入和利润。

问题 2：招商局集团和山东港口集团为什么选择厦门象屿，并作为战略投资者参与非公开发行？

回答：（1）公司的战略愿景、业务模式、盈利模式得到招商局集团和山东港口集团充分认可。（2）公司业务体量庞大，市场影响力不断加强。厦门象屿是大宗供应链头部企业，2021 年营业收入达 4625 亿元，市场规模稳居中国前 4，市占率持续提升（2016 年至 2020 年由 0.28%提升至 0.91%，复合增速 35%）。

（3）公司已构建完善的供应链综合能力，核心竞争力强，通过战略合作，公司能够将自身服务能力输出至更为广阔的制造业企业。（4）招商局集团和山东港口集团看好公司业绩持续增长，公司股票估值合理偏低，分红率高，具有较好投资价值。

问题 3：两家战略投资者具体用什么平台出资，是否有业绩承诺？

回答：两家战略投资者均以集团名义参与，本次融资无业绩承诺。

公司与山东港口集团原本就是合作伙伴，年业务合作量 1000 万吨以上，保持了密切的业务往来；公司在大连港、营口、锦州港地区都与招商局集团有业务合作，公司与招商局集团旗下中外运的合作规模也很大。战略投资者看好公司未来发展与市值

表现，与公司战略合作所产生的业务协同和利润贡献，没有要求业绩承诺。

问题 4：分红政策是否发生变化？

回答：为与所有股东共享公司发展成果，2018 年起，公司分红率就维持在 50%以上，这也彰显了管理层对公司未来发展的信心。

近三年实际分红率都在 50%以上，公司在未来实际操作中仍然会坚持积极且稳定的分红政策。

问题 5：非公开发行后续进度？

回答：公司将在 6 月召开股东大会审议该事项，如股东大会通过，预计同月上报证监会，我们希望年底完成发行。

问题 6：随着国内制造业的集中，象屿在过去几年做出了哪些努力？以及未来的发展战略？

回答：公司拥有完善的商品经营体系和物流网络体系，打造了四流合一供应链综合服务平台（物流、商流、资金流和信息流）。公司通过通过内部联动实现客户价值深度挖掘，取得了比较明显的突破和成效。不断复制农业全产业链服务模式，在黑色金属、有色金属、煤炭、新能源材料等产业链实现模式应用，取得了较大突破，实现了量的合理增长和质的稳步提升。

公司致力于成为世界一流的供应链服务企业，以平台化、国际化和数智化为主要抓手。

1) 平台化方面，公司将依托核心客户，推进综合性营销，满足客户多元化需求。

公司内部有不同品种的产品销售团队，通过客户服务的专项协作机制，把这些团队整合到一个平台上，结合目标客户的需求来实现专项服务。通过整合式营销、一站式服务来帮助目标客户提升运营效率、降低运营成本、实现可持续增长。同时，在客户降低成本、提升效率的过程中，客户的收益率得到提高，公司进行适当的分成，公司收益也得到提高。

公司搭建公、铁、水、仓物流体系，把商品经营作为流动载体，依托完善的供应链综合服务能力，实现对核心客户的平台化、一站式服务。这种模式是公司这几年得以快速发展、并且具有竞争优势的核心典范，未来在平台化逻辑上，公司将继续推进。

2) 国际化方面，公司近两年的进出口增长比较快。①公司布局了东南亚、一带一路沿线国家，在越南、新加坡、印尼设立了分支机构，实现物流和贸易的协同发展。②随着“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”逐步投产，公司配套供应链业务开始放量；以此为基础，公司进一步加强、完善印尼以及东南亚整个冶炼行业的供应链管理体系和综合物流保障体系，未来将产生新的增量。③中欧班列在中亚、俄罗斯沿线取得了不错的进展。

公司一方面把海外的产品引进来，尤其是初级产品，响应国家号召，保障国家初级产品的供应安全；另一方面，要把中国的制成品输出去，促进国内制成品的生产和运营。依托制成品的生产经营，公司的原辅材料供应和物流服务进一步向上下游纵向延伸，形成整个产业链上的大循环体系，实现通过供应链贯穿全产业链的业务模式拓展。

3) 数智化方面，公司从 2020 年开始，加大了数智化方面的投入力度，包括研究投入、供应链金融、智慧物流、无人操作、远程监控等，还包括内部的网络安全、数据治理、业务协同交互。

在仓储方面，公司正在对仓库进行智慧化改造，通过智慧物流服务平台，可以实现所有的仓库互通互联，实时监控。在公路运输方面，公司组建了网络货运平台，实现了公路运输的实时动态跟踪和全程溯源。公司正在上线网络水运平台，目的是整合长江流域和珠江流域小散乱的水上运力，未来在此平台上也能做到实时跟踪和溯源。

公司将进一步完善智慧物流建设，真正实现公、铁、水、仓

的全程动态可跟踪、可溯源，并通过智慧物流服务平台，对接客户和银行，实行供应链金融服务。2021年下半年开始，供应链金融服务平台已经上线，跟部分银行完成系统对接。公司将通过数智化项目，更好、更及时、更有效地为包括银行在内的合作伙伴搭建一个大型交互式平台，为大家提供更好的综合型服务。

总体来讲，公司将帮助整个产业链降低成本、提高效率，进而促进整个中国的工业企业再次发展。

问题 7：定增引入战投，集团认购金额较高的原因？

回答：控股股东象屿集团认购金额较高的主要原因为：1）大股东对公司未来发展及价值充满信心；2）进一步增厚上市公司资本金，为公司未来发展提供了有力资本支持。

问题 8：激励机制

回答：公司团队管理和激励高度市场化，并分别于 2020 年、2022 年推出股权激励计划，完善公司长效激励机制，激励总量合计达总股本的 8%，激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜，激发员工再创业热情。

2022 年新一期股权激励计划提高了考核目标，2022、2023 年每股收益考核要求较上一期股权激励计划分别增长约 42%、30%。

问题 9：战略投资者能够提供哪些资源，未来有什么合作计划？

回答：招商局集团是综合性的大型国有企业集团，世界领先的港口投资、开发和运营商，运输航线遍布全球，物流服务网络覆盖全国，遍及全球主要经济带；山东港口集团在山东省拥有丰富且不可替代的基础设施资源，在港口、集装箱航线、黄河流域内陆港等方面拥有丰富的资源。

未来合作主要体现在以下几方面：

（1）在客户渠道方面，招商局集团和山东港口集团依托其长期积累的大量客户资源，例如其物流客户，也是公司潜在的供

	<p>应链客户，可为公司导入客户需求，拓宽客户渠道，促进品类扩充，增加业务体量，提高供应链综合服务收入和利润。a) 招商局集团通过港口、航运、物流网络的全球化布局运营，积累了国内外庞大客户群，助力公司拓展在全国以及海外的客户服务广度；b) 山东港口集团在山东省拥有不可替代的地区资源优势，在当地积累了丰富的客户资源，与公司在山东省庞大业务体量协同整合，实现业务模式推广升级，延伸产业链上下游，助力公司拓展在山东省的客户服务深度。</p> <p>(2) 在物流服务方面，招商局集团和山东港口集团能够依托其在中国沿海完善的港口网络群、丰富的航运、仓储和干线运输资源，为公司在多式联运、全程物流、智慧物流、供应链金融等方面提供重要核心资源，完善物流网络体系，提升物流交付能力和管控能力，延展供应链服务触角，直接提高公司物流服务效率和供应链综合服务能力。</p> <p>四、邓启东先生做总结展望</p> <p>感谢投资者对象屿的关心、关注、支持！</p> <p>展望 2023 年，根据 Wind 研究机构一致预期，公司归母净利润为 31 亿元（年化增速约 20%），若按 2021 年度净资产收益率 17%测算 35 亿元募集资金的增量利润贡献约 6 亿元，按研究机构预测逻辑公司 2023 年归母净利润可达 37 亿量级（此非业绩承诺，具体盈利结果以公司披露定期报告为准）。</p> <p>公司推出两期股权激励计划，行权/解禁要求远超行业平均水平，激励总量达总股本的 8%，充分调动了公司管理层和员工的积极性，我们与广大投资者同一诉求、同一目标。</p> <p>公司将以此次引入战略投资者为契机，落实战略合作协议，把握加速发展机遇期，提高资源利用效率，实现业务量的稳定增长和经营质量的稳步提升，助力公司“六五”战略规划达成，成为世界一流的供应链服务企业。</p>

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划

等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。