

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8月19日 11:00-12:00
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	副总经理程益亮先生 董事会秘书廖杰先生 财务副总监林靖女士
参与活动 机构人员	国泰君安证券、华创证券、光大证券、长江证券、兴业证券、华泰证券、浙商证券、中航证券、国信证券、中金公司、重阳投资、汇丰晋信、上海银行、亘曦资产、华安基金、华能信托、汉和资本、基明资管、海创基金、远致瑞信、云能资本、中信银行、兴业银行、CITI、Horizon China Master Fund、Skycus Capital、AXA Investment、GREENWOODS ASSET、TD Asset Management Inc.、HGNH International Asset Management (SG) PTE.LTD 等机构的 48 名代表。
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、廖杰先生介绍行业情况及公司最新经营进展</b></p> <p style="text-align: center;">（一）市场趋势及客户需求演变</p> <p>通过对标海外同行，我们发现国内大宗供应链企业在市场占有率及销售净利率提升，业务模式转型升级方面还有很大提升空间。而制造业企业客户从单纯追求价格低廉转为更加追求安全、高效的供应链服务，则为国内大宗供应链企业进一步打开了市场空间。</p> <p style="text-align: center;">（二）厦门象屿商业模式</p>

公司聚焦目标客群核心诉求，持续提供全方位、多层次、宽领域的服务和商品组合，并确保增长的可持续性和风险的可控性，从而实现公司长远发展。客户战略上，公司把制造业企业客户作为重点开发对象，同时充分利用贸易商在渠道方面的补充作用。公司制造业企业服务量占比达到 50%以上，其中黑色金属供应链占比达 60%以上、不锈钢供应链占比达 70%以上、新能源供应链占比达 90%以上。

商品战略上，公司从客户需求、企业性质、经营理念出发，将流通性强且易变现、标准化程度高且易存储、需求量大且服务环节多的大宗商品作为主营产品。公司产品组合多元、结构均衡，核心产品市占率大多在 2%-3%，具有更好的周期对冲能力和增长潜力。

业务模式上，公司完成了从“单点服务”向“综合服务”的模式升级。在此基础上，公司沿着产业链向上下游延伸“综合服务”，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，并在部分有赋能价值的领域切入生产制造环节，实践“产业链运营模式”，向国际龙头企业看齐。

盈利模式上，公司以“服务收益、金融收益、规模集拼收益、链条运营收益”为核心，其中服务收益和金融收益占比约 70%。

风险控制上，在完成由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型后，公司风险暴露大大减少，风险更为可控。在此基础上，公司通过提高制造业企业占比（客户角度）、优化商品组合（商品角度）、升级业务模式（模式角度）、完善风控体系（管控角度）等，形成组合拳，有效管控风险，确保经营稳定。2022 年上半年，行业经历了铝锭期货交割库暴雷、秦皇岛铜精矿违约等事件，上述事件对公司业务均未造成直接影响，进一步证明了公司模式转型后风控体系的安全、可靠。

## 二、林靖女士介绍公司 2022 上半年整体财务指标

得益于区域、客户、品类拓展，以及服务项目叠加，构筑起了稳定盈利的底盘，公司经营业绩保持稳定增长势头。

2022 年上半年，公司实现营业收入 2,542 亿元，同比增长 17%；净利润 20 亿元，同比增长 40%；归母净利润 14 亿元，同比增长 20%。剔除上年同期上海园区股权处置影响后，则公司净利润同比增长 58%，归母净利润同比增长 37%。2022 年上半年，公司实现每股收益 0.60 元/股，同比增加 0.11 元/股；扣非后每股收益 0.66 元，同比增加 0.16 元/股；加权平均净资产收益率 9.59%，同比增加 0.37 个百分点；扣非后加权平均净资产收益率 10.62%，同比增加 1.1 个百分点；净利润率 0.79%，同比增加 0.13 个百分点。

从上面的财务指标可以看出，在规模方面，公司继续保持平稳增长势头。在利润方面，公司继续积极践行提质增效要求，净利润增速始终高于营业收入增速，高质量发展持续深化。在运营效率方面，公司上半年应收账款、存货、预付账款的余额均较去年同期有所增长，主要有以下两方面原因，一是公司经营规模增长导致三项指标同比增加；二是受 4、5 月份全国多地疫情爆发影响，销售周期有所延长。

随着 6 月份疫情好转，整体销售进度有所加快。二季度单季实现经营性净现金流入 66 亿，同比增加了 7 亿，也在一定程度上证明了公司所经营的大宗商品有着极强的流通性和变现能力。

公司主要板块经营情况详见半年报正文。

### 三、互动交流环节

**问题 1：二季度营收增速放缓，但净利润表现比较强劲的原因？**

**回答：**二季度，受到上海等多地疫情爆发的拖累，公司营收增速有所放缓。

二季度利润表现较一季度有明显提升，主要是因为二季度农产品加快销售节奏，预计三季度、四季度的销售节奏还会继续加速；新能源、煤炭、不锈钢等品类二季度利润贡献明显提升。

**问题 2：公司利润季节性大幅波动是否会成为一种长期趋势？**

**回答：**公司通过业务结构调整、客户结构优化、商品品类拓展以及服务叠加构筑起稳定盈利的底盘，降低利润的周期性波动，实现经营业绩的持续稳定增长。

**问题 3：公司目前及未来会如何通过供应链服务模式 3.0 进入生产制造环节？专注于哪些行业？**

**回答：**公司从客户需求出发，整合各流通要素，完成了由单点服务向综合服务模式的升级。在综合服务模式方面，公司除了为客户提供原辅材料采购供应、产成品分销服务外，还叠加了物流、金融、资讯，以及生产计划安排、风险风控等服务。在此基础上，公司沿着产业链向上下游延伸“综合服务”，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”。

在形成了完善的全产业链服务渠道和能力以后，公司会在整个产业链条上顺势切入有赋能价值的生产制造环节，形成产业链运营模式。

通过这样的模式，有利于优化公司的整体利润结构，提高对上下游的议价能力，熨平周期性波动，改善公司整体的现金流状况，提高综合盈利水平。

公司已在粮食领域实践产业链运营模式，公司考虑将该模式拓展到金属、新能源等领域。

**问题 4：公司有无向上游进行一些延伸性的股权合作？**

**回答：**公司近期与嘉能可及托克等国际大宗贸易商进行了充分的交流与探讨，未来会考虑在供应链有增值价值的关键领域及关键环节加大投资，结合自身情况进行一些延伸性的布局。

**问题 5：公司下半年盈利增长性驱动的点会来自哪几个板块？**

**回答：**公司在下半年会抓住市场机会，采取更为积极的客户挖掘、区域拓展、商品丰富、模式复制策略，进行适当地逆势扩张，预期盈利的主要驱动力会来自新能源、铝、农业以及煤炭、物流等板块。

**问题 6：定增最新的进展及时间的预期？**

**回答：**公司于 2022 年 8 月 3 日对外披露了《关于厦门象屿股份有限公司 2022 年度非公开发行 A 股股票申请文件反馈意见的回复》，根据证监会的相关要求，公司正在更新相关披露资料。

公司本次非公开发行预计在年底前完成证监会审核并发行，具体以证监会的审核结果以及公司对外披露的信息为准。

**问题 7：在引进招商局集团、山东港口集团战略投资后，公司与战略投资方未来的合作方向以及合作项目？**

**回答：**招商局集团与公司的合作是全方位、战略性的。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。目前正在探讨在物流资源、客户流量、供应链等资源上的整合。

山东港口集团与公司原本就是合作伙伴，业务往来密切，年业务合作量 1000 万吨以上。除业务合作外，双方在供应链管理、风险控制等方面也有密切互动。

展望未来，招商局集团、山东港口集团会与公司在港区物流、多式联运物流、大宗商品经营、数智化仓储等方面展开战略合作，能够大幅促进公司市场拓展，推动实现公司销售业绩提升。

**问题 8：公司在码头、铁路、堆场以及船舶等资产方面未来有无布局的规划？**

**回答：**公司始终坚守以核心能力为半径的企业规模边界，在国内，依托于招商港口系、中远海系等优质港航资源，可以很好地满足公司在国内的运力需求，因此，公司在国内暂无大规模购

置船舶的计划；在海外，比如东南亚市场，基于一些产业布局，公司会通过融资租赁而非资本支出的方式补充一定的运力，而在非洲市场，出于对当地政治、经济环境的谨慎性考虑，暂无相应资产的布局规划。

**问题 9：公司对新能源板块发展体量的展望？**

**回答：**公司专注锂电和光伏两大赛道，秉持全产业链服务模式进行新能源板块业务布局。锂电方面，与海外矿山战略合作，构建非洲、印尼、南美物流网络，强化海外资源获取能力，同时巩固国内锂盐渠道，未来将向终端电池领域进行延伸。光伏方面，注重光伏和储能板块的模式升级，考虑在生产环节的增值服务上有所投入。

得益于行业的高景气，公司前瞻性的布局，未来公司新能源供应链有望继续保持高速增长势头。

**问题 10：公司在新能源产业上的商业模式相对传统大宗商品是否有创新或者迭代？**

**回答：**和传统大宗商品供应链相比，新能源供应链竞争格局较优，未来发展空间广阔，是公司重点开拓的业务板块。公司在新能源领域秉持全产业链服务模式，高起点、全方位进行布局：①锂电方面，公司秉持“上整资源、下拓渠道、中联物流”的经营理念，着重打通“海内外矿山资源获取、国内半成品委外加工、下游客户长协供应锁定”的全产业链运营通路。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛屯矿业、龙蟠科技、融通高科等企业形成了紧密合作关系，碳酸锂年经营量超 3 万吨。②光伏方面，与头部光伏企业在渠道建设、供应链管理、国际物流、海外市场等方面建立良好的合作关系。

**问题 11：印尼 OSS 工厂今年业务贡献量有多少，产品销售去向占比？**

**回答：**OSS 项目产能目前仍处于稳定的爬坡阶段，供应链服务主要由公司来提供。此外，公司也在积极拓展海外的销售渠道，例如东南亚、韩国等地区。

截至报告期末，公司为 OSS 项目保障原料供应超 1,000 万吨，实现营业收入近 80 亿元。

**问题 12：房地产行业信用风险频发，公司在相关账款回收以及客户选择上是否针对性有所调整？**

**回答：**2022 年上半年，房地产行业信用风险多发，行业出现的铝锭期货交割库暴雷、秦皇岛铜精矿违约事件，未对公司业务产生直接影响，这主要得益于公司先进的风控核心理念、多年的风控经验、谨慎的客户和商业模式选择策略。行业风险事件发生后，公司也对钢材库、化工库、粮食库等进行了系统盘查，优化和调整操作环节确保公司在货权上整体风险可控。

受行业影响，公司整体收款阶段性偏慢，但没有涉及到风险事件，整体经营保持稳健。

**问题 13：2022 上半年公司存货跌价损失金额较大，主要是什麼产品？**

**回答：**公司存货跌价金额较大主要是因为公司根据整体的品种的市场价格变动情况进行滚动计提，不代表实际亏损，而且主要集中在金属矿产等品类。

#### **四、程益亮先生介绍公司下半年经营目标**

2022 年下半年，公司将着力做好以下重点工作：

风险控制方面，针对经济增长承压、大宗商品价格宽幅震荡可能带来的客商资信风险、商品价格风险，以及异常事件，重点强化客商筛选和动态信用评估，加强衍生品管理，规避高风险业务，完善风险清单，实现重大风险有效预警，确保风险整体可控。

数智转型方面，确保重点数字化项目按序时进度推进，其中农业产业级互联网平台项目加快构建线上运营中心，完善和升

级农资、农技、商城、物流、保险理赔、金融服务等模块功能，推出多样化产品组合，加快推动构建 WaaS 粮食仓点联盟系统。

全程供应链管理服务项目方面，复制推广“虚拟工厂”模式并持续优化，加强采销渠道整合，导入优质上下游资源，在帮助工厂降本增效的同时提升公司在渠道和行业的影响力，与客户开展多领域深化合作，通过综合服务增强客户粘性与话语权，发挥产业链规模效应，打造平台式供应链综合服务体系。

农产方面，一方面要借助订单种植等种植产业联盟、期货交割、国储粮轮换等手段，在新产季进一步扩大产区收购，保障秋粮收购；另一方面对存粮加快去库存，提高资金和资产运营效率。

国际拓展方面，一方面沿着“一带一路”及 RCEP 成员国等地区，在泰国、南美、南非等地进一步挖掘金属矿产、新能源、农产品等的国际业务机会，拓展海外渠道和国际业务规模；另一方面全力推进重点国际化项目，深化“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”的全方位供应链服务，加大力度构建以该项目为依托的海外仓，拓展海外销售渠道，提升库存周转能力。

资本运作方面，争取 2022 年年内完成非公开发行 A 股股票项目发股登记。

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。