

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4月20日 10:00-11:35
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	副董事长、总经理兼财务负责人齐卫东先生 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	中金公司、长江证券、广发证券、华泰证券、兴业证券、国泰君安证券、华创证券、光大证券、浙商证券、山西证券、国信证券、国元证券、南方基金、华夏基金、博时基金、中庚基金、上海宁泉资产、从容投资、万方投资、锐方基金、汇升投资、福建豪山资管、上海景领投资、中海基金、瀚亚投资、上海路添资管、东吴资管、丹羿投资、平川资管、上海东方证券资管、中航信托、南京银行、上海白溪基金、上海天猊投资、唐融投资、金元顺安基金、远信投资、北京禹田资本、西部利得基金、吉富创投、海富通基金、红土创新基金、嘉实国际、中银资管、亚太财险、鹏扬基金、兴业银行、合众资管、北京凯读投资、润洲投资、国联证券资管、中信信托、拾贝投资、银河金汇、长见投资、中银基金、浙江永安国富资管、富安达基金、厦门双泓元投资、厦门市石智投资、江西彼得明奇资管、Y2 CAPITAL PARTNERS LIMITED、EFG Asset Management、Alphahill capital、Eastspring Investments、Power Corporation of Canada、VALUABLE

	CAPITAL SPC – SHERWOOD STRATEGIC GROWTH FUND SEGREGATED PORTFOLIO、HD Capital、FIL HK-CHAPLT 等机构的 83 名代表。
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、林靖女士介绍公司 2021 年整体财务指标及主要板块经营情况</p> <p>2021 年度，公司实现营业收入 4,625 亿元，同比增长 28.40%；归母净利润 21.60 亿元，同比增长 66.22%；加权平均净资产收益率 17.14%，同比增加 6.38 个百分点；每股收益 0.93 元/股，同比增长 72.12%；经营活动产生的现金流量净额 54.20 亿元，同比增加 41.40 亿元。2021 年末，公司资产负债率 67.31%，同比减少 2.35 个百分点，处于同行业较优水平。2021 年度，公司归母净利润、每股收益增速均超 65%，超过营业收入增速，提质增效成果显著，开拓“六五”（2021-2025 年）战略规划高质量发展新局面。</p> <p>公司主要板块经营情况详见年报正文。</p> <p>二、齐卫东先生介绍公司 2021 年经营举措及未来展望</p> <p>（一）公司 2021 年经营举措</p> <p>2021 年是公司“六五”（2021-2025 年）战略规划开局之年，公司持续对“客户结构、商品组合、业务模式、盈利模式”进行优化升级，强化资产收益率、OPM 水平、经营性现金流等指标考核，落实战略规划和提质增效，重点开展了以下工作：</p> <p>1. 平台化方面</p> <p>公司构建了物流服务、智慧科技、金融服务、风险管控四大支撑平台，培养了一批市场化、专业化的“地推团队”，一方面通过平台在战略引领、考核约束、服务支持、产业研究等方面赋能业务团队，另一方面通过“地推团队”发掘、对接、服务终端客户个性化、多样化需求，开拓战略客户、深化综合服务，形成了成熟有效的“服务平台+地推团队”运营模式。</p> <p>2. 国际化方面</p>

公司围绕“国内国际双循环”，通过“聚焦核心产业链、布局核心海外市场、构建国际物流网络”，大力推动业务国际化，打开国际化发展格局，深化“一带一路”沿线业务布局，不断提升海外供应链服务能力。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，产能利用率大幅提高，公司配套供应链业务开始放量，利润贡献大幅增长。以服务该项目为契机，公司整合印尼当地仓库、清关、驳船等资源，为三一重工、力勤集团、魏桥集团、锦江集团等多家中资企业印尼项目提供内贸海运、驳船运输、报检清关、仓储配送等服务，逐步构建起东南亚大宗供应链服务能力。

3. 数智化方面

公司在“六五”（2021-2025 年）战略规划的基础上，完成了数字化转型战略规划的制定，董事长牵头组建数字化转型委员会，下设执行部门数字化转型办公室（DTO），确保数字化转型规划的有效执行和落地。我们重点推进了农业产业级互联网平台、“屿链通”数字供应链金融服务平台、智慧物流服务平台、网络货运平台等项目的开发建设，助力公司进一步拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式，强化核心竞争力。

（二）未来展望

据专业研究机构测算，近几年大宗供应链市场规模稳定在 40 万亿左右，中国 CR4 市场占有率不足 4%，对标欧美仍有巨大提升空间。同时，国家提出“加快建设全国统一大市场”“保产业链供应链稳定”，大宗供应链行业的重要性进一步凸显，头部企业有望凭借规模、服务、风控、资金等综合优势，进一步提升市场占有率。

展望未来，公司将以“六五”（2021-2025 年）战略规划为引领，深化提质增效，保持量的合理增长和质的稳步提升，确保销售净利率、净资产收益率、OPM 水平稳步提升，重点开展以下工作：

1. 立足金属矿产、农产品、能源化工三大核心板块，在巩固不锈钢、铝、煤炭、玉米等原有优势产品供应链基础上，进一步拓展具有发展潜力的产品，将资源向新能源、油脂油料等供应链倾斜，打造成公司新的利润增长极。

2. 目前制造业客户服务量占比已达 50%，在此基础上，进一步优化客户结构，延伸服务链条，拓展服务环节，升维业务模式，确保销售净利率和总资产收益率水平稳步提升。

3. 目前“全程供应链管理服务（虚拟工厂）”项目数量已达 12 个，经营规模超千亿元，未来将进一步推动模式跨产业链复制，并推广利润分成合作方式，稳步提升经营规模收益率水平。

4. 以“越南、美国、新西兰、新加坡”等海外子公司为依托，以服务“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”为契机，持续开拓印尼乃至东南亚大宗供应链服务市场，助力国家打造“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局。

5. 以线下资源、能力为依托，推进农业产业级互联网平台各模块的开发建设，平台直连关键用户（种植户、仓点库点等），以业务沉淀数据（稳定粮源、订单农业等）、以数据反哺业务（农资集采、金融超市等）。公司力争实现 2023 年覆盖黑龙江 20 万种植户。

6. 进一步提升象道物流管理能力、业务开拓能力，提高运力利用率，深化物贸联动，提升利润水平。

公司将持续完善激励机制，资源分配机制，把更多资源倾斜到服务环节多、综合收益高的业务上。

三、互动交流环节

问题 1：象屿和其余供应链企业的不同？

回答：1. 经营商品有机组合，具有更好的风险防控和增长潜力；2. 高度重视风险控制，风控文化深入经营，确保未来走得更稳走得更远；3. 团队管理和激励高度市场化，吸引更多团队到象

屿平台创业和展业；4. 拥有覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，综合服务能力更强；5. 以制造业客户为主（服务量占比50%以上），且多是行业头部企业；6. 没有房地产和金融业务，是一家纯粹的供应链上市公司。

问题 2: 公司对大宗商品价格的判断以及相应的应对策略?

回答: 公司预计大宗商品价格仍将保持高位震荡态势。

公司从贸易商转型为供应链综合服务商，为实体企业提供供应链综合服务，赚取服务费，包括物流服务、采购分销服务、金融服务以及相关延伸服务。客户结构上大部分是终端客户，需求稳定，收益结构上以服务收益为主，大宗商品价格波动对公司整体经营的影响相对有限。

对大宗商品价格波动的应对策略：1. 通过提高制造业企业占比、打造商品组合、完善风控体系，有效管控风险；2. 通过动态保证金管理，灵活客户结算，运用风险管理工具，应对商品价格风险；3. 依托庞大的业务体量，通过集中采购获得成本优势，在上游拿到更好的价格。

问题 3: 玉米、煤炭的敞口比例? 大宗商品涨价，公司是否能享受一定盈利弹性?

回答: 公司一直在推动业务模式的优化，在上游资源的整合、管理和把控方面下功夫。煤炭方面，公司持续加强海外上游资源获取能力，未来将进一步开拓国内动力煤、焦煤业务；粮食方面，公司持续提升服务能力，强化粮源掌控，2021 年末库存粮食超 330 万吨，2022 年 3 月末库存粮食近 700 万吨。

公司以“服务收益、金融收益、规模集拼交易收益、链条运营交易收益”为核心（其中服务收益和金融收益占比约 70%），构筑起稳定盈利的底盘，通过区域、客户、品类拓展，服务叠加，实现经营业绩的持续增长，辅以价差收益（主要为玉米、煤炭），如大宗商品价格上涨，公司预计能享受到一定的价格弹性。

问题 4: 请公司介绍对业务团队的考核和激励机制

回答：公司团队考核和激励高度市场化，激发团队活力。在考核方面，以战略规划为指引，在单纯考核净利润的基础上，进一步增加了 ROA、经营活动现金流、OPM 等考核指标，引导资源向高收益、高增长业务板块倾斜。

问题 5：新冠疫情是否对公司业务经营造成不利影响？与客户合同价格是否因新冠疫情有所调整？

回答：公司受疫情影响有限，经营业绩持续稳定增长，主要得益于：（1）公司客户以制造业企业为主，且多为头部制造业企业，他们需求稳定性高，受新冠疫情影响小；（2）公司客户遍及全国，个别城市或区域发生新冠疫情，对公司整体业务影响不大；（3）新冠疫情只是延缓制造业企业需求，而需求不会消失，有望在疫情缓解后迎来反弹。

公司客户大多为长期合作的战略型客户，不会因为新冠疫情调整与其的合同价格。

问题 6：公司如何看待货量增速的变化，对未来货量和毛利率有何预期？

回答：公司经营货量保持平稳，是由于公司聚焦附加值高的业务和产品，主动优化产品结构、业务结构及服务模式，引导资源向高利润率的业务倾斜，例如新能源供应链业务、象屿集团 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目供应链业务。公司通过“物流-贸易联动”，为客户提供高效的采购分销、物流配送一体化服务，延伸服务环节，提高毛利率。

展望未来，公司将持续优化客户结构，提高战略型制造业客户占比，优化业务模式及盈利模式，延伸服务链条、拓展服务环节，深化综合服务，保持量的合理增长及质的稳步提升。

问题 7：“虚拟工厂”经营情况及未来展望？

回答：公司针对中小制造业企业，通过规模赋能、管理赋能（管控生产制造、库存管理等环节）、金融赋能、物流赋能，为其提供原材料采购供应、产成品分销、物流运输等服务，打造出

全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式，项目数量已达 12 个，覆盖产业链从钢材拓展到铝、石油焦、锰矿、焦煤，经营规模超千亿元。

2021 年，公司对“虚拟工厂”模式进一步升级，一是探索利润分成合作方式，部分项目销售净利率明显提升；二是在山东梁山建设全国专用车钢材供应基地，为各大钢厂提供物流、仓储、销售服务。

展望未来，公司将进一步推动全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式跨产业链复制，并推广利润分成合作方式，稳步提升经营规模收益率水平。

问题 8：象道物流经营情况及未来展望？

回答：2021 年，象道物流完成铁路发送量 508 万吨，同比增长 2%；到达量 769 万吨，同比增长 97%；仓储量 384 万吨，同比增长 157%；实现营业收入 18.70 亿元，同比增长 45%；净利润 523 万元，同比增长 41%。

展望未来，公司将抓住“建立全国统一大市场”“公转铁”的政策机遇，加大业务拓展力度，在巩固煤、铝等产品运输优势的基础上，拓展钢材、棉花等新的运输品类，深化与公司大宗商品经营板块的物贸联动，多措并举提高运力利用率。同时持续推进精细化管理降本增效，实现经营业绩全面提升。

问题 9：新能源供应链经营情况及未来展望？

回答：公司专注锂电和光伏两大赛道，聚焦钴、锂、镍、硅片、电池片及组件等产品，新能源供应链业务快速发展，最近三年净利润复合增长超 100%。

锂电方面，公司着重打通“矿石—镍、锂盐、钴产品”委托加工环节，构建非洲、印尼、南美物流网络，强化海外资源获取能力。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛屯矿业、国轩高科等企业形成了紧密合作关系，其中钴原料进口市场份额占比达 15%，碳酸锂年经营量约 1.55 万吨。

光伏方面，公司聚焦上游隆基股份、通威股份、中环股份、晶科能源、晶澳科技等龙头企业，下游优质 EPC 客户、电站投资项目，提供采销、物流、金融等一揽子解决方案。

展望未来，公司将在锂电领域整合海内外矿山资源，提升物流服务能力，在光伏领域拓展 EPC 一体化项目，深化全产业链服务模式，加强资源投入，将新能源供应链打造成公司新的利润增长极。

问题 10：国企改革的推进情况？在集团整合的过程中享受到的协同效应？

回答：根据厦门市委、市政府决策部署，厦门市将整合港航资源，把象屿集团打造为港口航运建设和发展平台，公司将积极参与并发挥建设性作用。

问题 11：股权激励情况？

回答：公司分别于 2020 年、2022 年推出股权激励计划，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%。

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。