

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28日 15:00-16:00
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	中金公司、浙商证券、兴业证券、国泰君安证券、华创证券、世纪证券、中泰证券、野村东方证券、德邦证券、鹏华基金、华泰自营、海富通基金、中银基金、中银国际证券、中信保诚基金、阳光资管、兴证国际、亘曦资产、APG Investments Asia Limited、Alphahill Capital、WT Asset Management Limited 等机构的 26 名代表
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>一、林靖女士介绍 2022 年一季度经营情况</p> <p>2022 年一季度，公司实现营业收入 1,139 亿元，同比增长 27%；归母净利润 4.66 亿元，同比增长 32%；加权平均净资产收益率 3.23%，同比增加 0.44 个百分点；每股收益 0.20 元/股，同比增长 43%。</p> <p>营业收入结构方面，金属矿产类占比 65%、能源化工占比 26%、农产品占比 7%，其他类占比 2%，主要供应链经营情况如下：（1）金属矿产供应链方面，营业收入同比增加 152 亿元，同比增长 27%，其中铝产品供应营业收入同比增长 85%；（2）新能源供应链，镍、锂、钴等产品营业收入同比增长 128%；（3）能源化工供应链方面，营业收入同比增加 74 亿元，同比增长 34%，</p>

其中受印尼煤炭出口禁令和国际局势波动的影响，煤炭进口业务有所缩减，但公司加大了内贸煤开发力度，内贸煤经营货量超1000万吨，同比大幅提升；（4）农产品供应链方面，营业收入同比减少9亿元，同比下降10%，主要是考虑到俄乌战争对粮食价格的影响，公司策略性控制销售节奏，另一方面国内新冠疫情反复，北粮南运物流受阻，整体销售运输时间拉长，预计在二三季度释放经营量。

费用方面，销售费用、管理费用和财务费用同比有所增加，但增速低于营收增速。

资产运营效率方面，公司通过优化上下游合作模式，加强资产周转效率的考核管理，三项主要资产（应收、预付和存货）的周转效率水平均进一步提升。

总体而言，虽然国际环境复杂多变，公司一季度的经营仍然保持良好的发展势头，经营模式不断升级，服务链条不断延伸，商品结构持续优化，整体抗风险能力不断加强，经营质量不断提升。

二、互动交流

问题 1：三月份以来新冠疫情加重，对公司业务影响如何？

回答：疫情影响非常广泛，工业企业的生产经营受到一定影响，供应链服务需求有所延缓，同时物流运输不畅，对大宗供应链服务企业商品结构、客户结构、物流能力、风控能力等提出了非常高的要求。

多年来，公司持续优化商品结构、客户结构，夯实物流能力、风控能力，目前制造业企业服务量占比已达50%以上，且多是各行业头部企业，需求非常稳定；搭建了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，确保运输通道畅通；商品结构和区域分布多元，局部区域新冠疫情加重，对公司整体影响有限。

此外，新冠疫情加重，工业企业供应链服务需求只是延缓，不会消失，后续有望随着疫情缓解迎来反弹。

问题 2：新冠疫情加重后，公司对于货量和毛利率的增长，在战略上有调整吗？

回答：公司将持续推进提质增效，保持量的合理增长和质的稳步提升，不会因为新冠疫情调低经营目标。

首先，优化产品结构，加强内部资源统筹，严控黑色金属等低收益率业务，而收益率较高的铝产品、新能源供应链业务，加大资源倾斜力度。

其次，优化考核机制，在营业收入、净利润指标的基础上，强化总资产收益率、OPM、经营现金流、战略完成度等指标，大力扶持项目制业务，深化综合服务，提高公司整体经营质量。

此外，新冠疫情加重后，部分在规模、渠道、风控、物流等方面竞争优势不突出的中间商经营困难，市场份额会进一步向头部企业集中。

问题 3：未来分红政策的规划？

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。

虽然没有把 50%以上分红率写入《公司章程》，但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 4：象道物流未来资本开支计划？

回答：公司串联“公、铁、水、仓”，已形成覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，能够为客户提供具有针对性大宗商品物流服务和多式联运解决方案。公司未来考虑通过“在关键节点布局一定的仓库，购买一定的船舶形成自有水运运力资源”等方式进一步完善现有物流服务体系，但资本开支金额不大。

受到新冠疫情、国家公转铁政策局部反复等综合因素的影响，象道物流经营业绩尚未完全释放，但随着市场化客户拓展、数智化改造、人员梯队建设的持续推进，运输业务量持续增长，

未来盈利还有较大上升空间。

问题 5: 农产品板块的战略规划和利润预期? 农业互联网平台进展?

回答: 农产品板块方面战略和利润预期: (1) 品种上, 以玉米为基础, 逐步拓展至水稻、大豆等其他品种; (2) 区域上, 以黑龙江、吉林、辽宁为基础, 逐步拓展至华北、西北甚至海外地区; (3) 方式上, 线下线上相结合, 搭建农业互联网平台, 提高覆盖面和服务效率。2021 年, 农产全产业链经营主体象屿农产实现营业收入 301 亿元, 同比增长 11.50%; 净利润 4.04 亿元, 同比增长 15.74%。随着品种持续丰富、区域持续拓展、方式逐步升级, 有助于象屿农产营业收入和净利润继续保持增长势头。

农业互联网平台进展: 公司与阿里团队共创的农业产业级互联网平台项目, 种植产业联盟模块已完成核心内容的建设, “兴兴象农” APP 已上线, 可以快捷高效地为农户提供订单种植、农资、粮食销售服务; 已启动粮食仓点联盟模块的建设, 首次提出 WaaS 模式, 目标是实现自有仓库与第三方仓库的标准化。目前, 平台在试点区域覆盖农户比例超 30%, 同步组建了“铁军”地推团队, 以黑龙江绥化为试点区域, 逐步向全省铺开, 目标覆盖黑龙江农户达三分之一以上, 并向吉林、辽宁等省份拓展。

问题 6: 2021 年度, 大宗商品经营板块黑色金属经营量下降较多, 农产品量增加较多的原因?

回答: 近几年, 公司持续调整商品结构, 形成了金属矿产、农产品、能源化工三大主营产品, 组合多元, 结构均衡, 核心产品市占率大多在 2%-3%, 具有更好的风险对冲能力和增长潜力。

公司聚焦附加值高的业务和产品, 引导资源向高利润率的业务倾斜。针对黑色金属行业部分产品的业务, 因市场竞争激烈, 服务环节单一, 导致利润率相对较低, 公司整体上进行了产品结构的优化, 重点在于复制推广“全程供应链管理服务模式

（虚拟工厂）”，为客户提供一揽子服务，赚取综合收益，提高盈利水平，并辅以总资产收益率、OPM、经营现金流、战略完成度等考核指标，对业务团队形成有效引导；农产品行业，公司贯通产前、产中、产后，已形成集种肥服务、农业种植、粮食收储、物流运输、原粮供应、粮食加工及农业金融等于一体的服务布局，具有更为突出的竞争优势，利润率相对较高，在内部资源上给予更多支持，增速较快。

问题 7：虚拟工厂未来展望？

回答：公司针对中小制造业企业，通过规模赋能、管理赋能、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模式（虚拟工厂），已在钢铁、铝、煤炭等产业链实现应用，2021 年项目数量增加至 12 个，经营规模超 1000 亿元，同步探索利润分成合作方式，部分项目销售净利率明显提升；2022 年以来，模式复制持续推进，项目数量和营业收入继续保持增长势头。

展望未来，公司会持续复制推广全程供应链管理（虚拟工厂）模式，保持利润贡献持续稳定增长，效益持续提升。

问题 8：厦门国企改革，象屿集团在厦门国企中的定位是否有变化？对上市公司而言有什么协同效应？

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，公司将积极参与供应链相关资源整合，并发挥建设性作用。

问题 9：大宗产品经营板块中服务费占比是多少？大宗商品价格上涨对公司的影响？

回答：公司已转型为供应链服务商，为上下游终端客户（服务量占比 50%以上）提供供应链一揽子解决方案，形成全产业链服务能力。公司的盈利结构以服务收益为主，兼具金融收益和交易收益（服务收益、金融收益合计占比 70%左右），盈利稳定性得到了较大的提升。交易收益中包括“规模集拼交易收益”“链

	条运营交易收益” ¹ “价差收益”，如大宗商品价格上涨，公司预计能享受到一定的价格弹性。
--	---

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。

¹ 链条运营交易收益：以粮食产业链为例，公司深度介入“种、收、储、运”各个环节，在各个环节发挥专业化运营优势和规模效应，大幅降低边际运营成本，获取交易收益。