

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	2023 年 04 月 28 日（周五）20:30-21:30
地点	福建省厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路 85 号象屿集团大厦 B 栋 11 楼
形式	电话会议
上市公司接待人员	党委委员、副总经理程益亮先生 财务中心总监林靖女士 董事会秘书廖杰先生
参与活动机构人员	<p>此次分析师会议，共有 66 家机构共计 85 位代表参会，机构详细信息如下：</p> <p>1. 券商（25 家）</p> <p>长江证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、海通证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、浙商证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、申万宏源证券有限公司、首创证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、上海证券有限责任公司、中银国际证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、德邦证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、国都证券股份有限公司、光大证券股份有限公司</p> <p>2. 境外机构（4 家）</p> <p>工银国际控股有限公司、凯基证券亚洲有限公司、Valliance Asset Management Limited、HD Capital Limited</p> <p>3. 公募基金（10 家）</p>

	<p>嘉实基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、富荣基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司</p> <p>4. 私募基金（15家）</p> <p>上海森锦投资管理有限公司、上海庐雍资产管理有限公司、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、上海利位投资管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、北京枫瑞私募基金管理有限公司、宁波时通运泰私募基金管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、福州开发区三鑫资产管理有限公司、浙江宝基股权投资管理有限公司、苏州龙远投资管理有限公司、苏州睿镒九润创业投资合伙企业(有限合伙)、国鸣投资管理有限公司、宇泽(武汉)私募基金有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司</p> <p>5. 保险资管（2家）</p> <p>平安养老保险股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司</p> <p>6. 信托公司（2家）</p> <p>中航信托股份有限公司、华能贵诚信托有限公司</p> <p>7. 券商资管（4家）</p> <p>上海光大证券资产管理有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、中金公司资产管理部</p> <p>8. 其他（4家）</p> <p>厦门国贸控股集团有限公司、狮头科技发展股份有限公司、北京和联共识科技有限公司、CHAIRFRM COMMITTEE</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、林靖女士介绍公司 2022 年度及 2023 年一季度整体财务指标及主要板块经营情况</p> <p>（一）2022 年主要经营情况</p> <p>1. 主要财务指标</p> <p>2022 年，公司营业收入、净利润等财务指标均保持稳定增长，并</p>

呈现出净利润增长速度仍然高于营业收入增长速度的态势，经营质效稳健提升。

报告期内，公司实现营业收入 5,381 亿元，同比增长 16.35%；净利润 37.78 亿元，同比增长 37.18%；归母净利 26.37 亿元，同比增长 20.18%；每股收益 1.1 元，同比增加 0.17 元；净资产收益率 18.06%，同比增加 0.92 个百分点；销售净利润率 7%，同比增加 0.1 个百分点；经营性现金流净流入达到 62 亿元，同比增加 8 亿元；三项主要资产（应收账款、存货、预付账款等）周转天数 53.71 天，同比增加 3.58 天，尽管受到物流不畅以及部分制造业企业生产放缓等原因的影响，公司上半年三项主要资产的周转速度有所减缓，但下半年已有明显提升。

2. 主要业务数据

（1）公司与客户签署一揽子协议，为其提供采购分销、物流、供应链金融、信息咨询、加工等在内的供应链综合服务，基于行业交易惯例，以上服务均以大宗商品供应为载体，服务收入、盈利均体现在核心商品的经营成果中。报告期内，核心商品累计实现经营货量近 2 亿吨，同比增长 631 万吨，总营业收入达到 5,207 亿元。毛利率方面，考虑到期货套保的整体影响，综合毛利率 1.73%，同比提高 0.01 个百分点。

金属矿产板块实现营业收入 3,491 亿元，同比增加 259 亿元，增幅 8%。不锈钢供应链和铝供应链规模均有所增长，其中不锈钢供应链实现营业收入 1,122 亿元，同比增加 346 亿元，增幅达到 45%；铝供应链实现营业收入 1,033 亿元，同比增加 48 亿元，增幅为 5%，铝制品出口额首次突破 1 亿美元。

新能源板块实现营业收入 250 亿元，同比增加 160 亿元，增幅高达 176%。

农产品板块实现营业收入 520 亿元，同比增加 58 亿元，增幅 12%。其中，谷物原粮供应链经营货量达到 1,446 万吨，同比增长 30%，营业收入达到 340 亿元，增幅为 27%。

能源化工板块实现营业收入 919 亿元，同比增加 238 亿，增幅为

35%，其中煤炭供应链全年进口货量达到 2,642 万吨，同比增长 11%；内贸煤炭经营货量为 2,754 万吨，同比增长 39%。

(2) 公司物流体系除响应内部供应链业务团队需求外，还对外提供市场化服务，该部分经营成果独立核算，报告期内实现营业收入 77 亿元，同比增加 3 亿元，增幅为 5%；毛利率 11.81%，同比增加 1.12 个百分点。其中，**综合物流**实现营业收入 64 亿元，同比增加 6 亿，增幅为 10%；毛利率 9.97%，同比增加 0.98 个百分点。**农产品物流**实现营业收入 3 亿元，同比减少 0.6 亿元，降幅为 16%；受益于毛利较高的省储粮业务和期货交割库仓储业务的增长，农产品物流毛利率 60.76%，同比增加 9.73 个百分点；**铁路物流**实现营业收入 9.8 亿元，同比减少 1.8 亿元，降幅为 15%；得益于边际贡献的提升以及高价业务比重提升，铁路物流毛利率 8.31%，同比增加 1.95 个百分点。

(二) 2023 年一季度主要经营情况

2023 年一季度，公司实现营业收入 1,292 亿元，同比增长 13.43%；净利润 7.58 亿元，同比增长 7.09%；归母净利润 5.46 亿元，同比增长 14.52%；每股收益 0.23 元，同比增加 0.03 元；净资产收益率 3.43%，同比增加 0.2 个百分点；销售净利润率 0.59%，同比减少 0.03 个百分点；三项资产周转天数小幅增长至 65.1 天，现金流呈流出状态，主要原因是公司加大力度拓展市场，增加商品采购支出，这与公司业务节奏和历年情况相符。

2023 年一季度，公司参股的哈尔滨农商行计提不良贷款减值准备，公司按股比确认的投资损失为 1.48 亿元，将该部分投资损失还原后，公司净利润为 9.07 亿元，同比增长 28%；归母净利为 6.94 亿元，同比增长 46%。

2023 年一季度，公司非经常性损益同比增加 7.22 亿元，主要是在大宗商品价格波动和汇率波动的背景下，公司运用期货工具和外汇合约对冲大宗商品价格及汇率波动风险，相应产生的公允价值变动损益及处置损益，该损益与主营业务经营损益密切相关。

二、互动交流环节

问题 1：公司未来的分红计划以及融资规划？

回答：公司始终坚持与长期投资者共同分享公司成长红利的理念，连续四年分红率保持在 55%以上。基于对未来现金流的信心和对投资者负责任的态度，公司未来将秉承连续一贯的分红政策。

考虑到公司战略愿景的实现需要一定的资本金支撑，公司于 2022 年启动了向特定对象非公开发行股票项目，未来还会考虑通过多种方式增厚公司资本金和所有者权益，早日成为“大宗供应链行业龙头，世界一流的供应链服务企业”。

问题 2：如何理解公司公允价值变动收益和资产减值损失这两个科目的变动情况，以及这些变动反映公司什么样的经营状况？

回答：公司为配套主营业务现货经营，运用期货工具和外汇合约对冲大宗商品价格及汇率波动风险，相应产生公允价值变动损益及处置损益，该损益与主营业务经营损益密切相关，建议投资者在查看公司报表时，可以将这些损益合并起来综合分析。从公司角度而言，归母净利是分析内部业绩质量的更有效指标。

公司 2023 年一季度非经常性损益变动较大，主要是①汇率工具对冲汇率波动影响；②期货工具对冲各类大宗商品价格下行波动影响此外，公司粮食业务存在一手粮的种、收、储、运、销等多环节、季节性特征，现货业务在一季度尚未充分体现。该损益与主营业务经营损益密切相关。

公司根据会计准则要求，在季末对存货跌价进行确认，并不意味着亏损已经真实发生或已经体现在账面上，只是在谨慎性原则下的资产减值确认。

问题 3：公司锁价定增的进展情况？

回答：根据股票发行注册制制度的要求，公司此前向证监会提交的申报材料均需平移至交易所。目前公司非公开发行股票事宜已被交易所受理，属于序列较为靠前的在审项目，如有相关进展公司会及时公告。

问题 4：当前市场普遍关注数字化和人工智能对大宗商品供应链

领域的影响，公司如何看待这一趋势对未来行业发展的影响？

回答：公司在探索供应链一体化服务过程中，通过对物流体系的数字化改造，搭建“屿链通”数字供应链服务平台，运用区块链、大数据、智能监控等手段，解决银行在大宗商品价格盯市、货权管理、质押货物处置等方面的痛点，实现银行与中小客户资金需求的对接。“屿链通”数字供应链服务平台不承担任何的担保责任，但通过提供技术服务，可以收取稳定的平台服务费。

截至 2022 年底，“屿链通”服务平台已为客户取得专项授信近 90 亿元，客户累计用信超 11 亿元。2023 年，公司计划成立专门的科技公司来发展该业务，随着“屿链通”服务平台业务的快速发展，公司资产负债结构和整体收益水平有望持续改善，供应链金融行业生态有望得到重塑。

问题 5：新能源供应链，公司预期未来的市占率能达到多少？

回答：公司在新能源供应链领域的市占率水平较低，未来将致力于依托物流优势和全产业链布局优势，进一步拓展核心客户，做大核心产品，提高市场份额。公司不追求在行业竞争中形成垄断地位，希望保持一个合理的市占率水平。

问题 6：公司在国际化方面的规划和安排？

回答：公司国际化布局主要围绕一带一路沿线国家和地区，通过聚焦核心项目和核心客户展开。在东南亚地区，公司以象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目为契机，开拓长协矿源，深化渠道能力。在此基础上，抓住中资企业在东南亚布局的机遇，拓展和满足其供应链服务需求。在非洲、南美洲等地区，公司以国内半成品委外加工、下游客户长协供应锁定为基础，获取当地矿山资源，打造新能源全产业链运营通路，具体项目的投资情况我们会在适当的时候进行公告披露。

问题 7：公司 2022 年经营业绩实现稳健增长的原因？

回答：公司以自有铁路、仓储资源为核心，整合水路、公路运输资源，形成网络化物流服务体系，结合强大的全球化渠道体系，为客

户优化采销结构和服务节奏，实现采购价格和服务价格的削峰填谷，降低客户综合成本，提高客户粘性，进而进一步做大公司的业务量和服务量。

此外，公司也非常注重满足用户全方位的服务需求，为不同领域客户提供量身定制的供应链服务。公司商业模式相对稳定，盈利结构对价格变化的敏感性较低。通过近几年始终聚焦客户核心诉求，不断迭代业务模式、盈利模式，丰富和优化商品组合，公司营业收入增幅、净利润增幅和经营效益水平均高于行业平均值。

问题 8：公司在新能源供应链的竞争壁垒？

回答：公司在新能源行业具备一定的先发优势，包括信息渠道优势、资源整合优势、国际化物流优势等。公司作为国内大宗供应链领军企业，能够利用自身国际物流体系的优势，为客户提供全球范围的资源调拨和配送服务。公司已在非洲、南美洲、澳洲、东南亚等地组建了专业的地推团队进行业务拓展，为新能源产业链中的核心企业提供供应链服务。

问题 9：公司农产板块的经营规划？

回答：在种植方面，公司与多个供销社展开合作，丰富农药、化肥、种子等产品的采销渠道，帮助公司更好的满足种植户的服务需求。在区域和品种方面，在原有玉米品种优势的基础上，公司将稳健拓展其他品种（如大豆、小麦），覆盖黑龙江、河南、辽宁、吉林、山东等地，利用数字化技术巩固在同行中的领先地位。此外，公司还计划在辽宁、广西以及新疆等地拓展油料生产加工基地，实践“供应链服务+生产制造”的产业链运营模式。在国际化方面，除已有的新西兰市场外，公司还考虑拓展美国、加拿大等市场。

三、程益亮先生展望公司 2023 年经营战略

2023 年，公司聚焦“平台化、国际化、数智化”以及“组织优化、能力提升”，着力拓展客户，拓展区域，优化服务，丰富品种，完成预算目标。

首先是数智转型方面，公司将成立科技子公司，负责“屿链通”

数字供应链服务平台的研发及运营，并将组建专业的地推团队，大力拓展客户和金融机构资源，实现客户用信规模倍数级增长。公司将在构建稳固盈利模式的基础上，加速构建农业产业级互联网平台产业联盟生态，推动粮食流通产业联盟平台在绥化区域落地，并辐射至依安、富锦等区域。

其次是国际拓展方面，公司紧紧跟随“一带一路”、“金砖国家”和“RCEP”等政策，拓展海外渠道和国际业务规模。另外，公司将深化“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，在上游构建稳定的海外镍、铬及煤炭采购渠道，在下游进一步拓展海外增量客户。根据国际化布局战略，公司还将加强国际物流通道建设，拓展海外仓，提升综合服务能力。

再次是资本方面，公司将力争尽快完成非公开发行 A 股股票项目，以增厚公司资本金，扩大归母净利润在净利润中的占比。

最后是能力提升方面：公司将完善项目型业务培育机制，推动重点项目提质增效，围绕供应链整合国内外物流资源，打造专业、综合的铝、农产品等供应链物流平台。与此同时，时刻关注风险管控，保持高度的警惕性和敏锐性，将风险管理前置，完善风控数字化体系，实现风险事项控制的内嵌和自动预警。

最后，感谢所有支持公司的股东和合作伙伴，公司将砥砺前行，以更好的经营成果回报各位投资人的信任和支持。

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。