

证券代码：600057	证券简称：厦门象屿	公告编号：临 2021-046 号
债券代码：163113	债券简称：20 象屿 01	
债券代码：163176	债券简称：20 象屿 02	
债券代码：175369	债券简称：20 象屿 Y5	
债券代码：175885	债券简称：21 象屿 02	

## 厦门象屿股份有限公司

### 关于投资者交流会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

厦门象屿股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 7 月 14 日 15:30-17:30 在厦门总部会议室以现场会议方式召开了投资者交流会。公司与会人员介绍了公司经营情况，并就广大投资者关心的问题进行了互动交流。现就本次会议的召开情况及交流的主要内容公告如下：

#### 一、会议召开情况

- 1、会议时间：2021 年 7 月 14 日 15：30—17：30
- 2、会议地点：厦门国际航运中心 E 栋 11 楼 3 号会议室
- 3、会议形式：现场会议
- 4、公司与会人员：董事长张水利先生、副总经理程益亮先生、董事会秘书廖杰先生、财务副总监蔡圣先生。

5、其他参会人员：长江证券、交银施罗德、工银瑞信、嘉实基金、兴证全球、华安基金、安信基金、德邦资管、中泰资管、银华基金、华安基金、鹏华基金、中泰证券、世纪证券、浦发银行资管、长城自营、天风固收、人保资产、中天国富、广发证券、兴业证券、天风证券、申万宏源证券、国联证券、德邦证券等机构的 25 名代表参加了本次交流会。

#### 二、会议议程及主要内容

本次会议由公司董事会秘书廖杰先生主持，议程如下：

##### （一）蔡圣先生介绍公司上半年业绩预告情况

经财务部门初步测算，公司预计 2021 年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为 10.40 亿元~11.60 亿元，较上年同期相比，增加 3.73 亿元~4.93 亿元，同比增长约 56%~74%。扣除非经常性损益的归属于上市公司股东的净利润为 10.80 亿元~12.00 亿元，较上年同期增加 6.26 亿元~7.46 亿元，同比增长约 138%~164%。公司上半年归属于上市公司股东的净利润增加的主要原因是：公司聚焦下游核心终端客户，持续深化供应链综合服务，粮食、煤炭、金属等板块营业规模稳步增长，盈利能力进一步提升，提质增效成效逐步显现。

除归属于上市公司股东的净利润实现较大增长外，公司销售净利率、总资产收益率、净资产收益亦有提升。

## **（二）张水利董事长介绍公司经营理念、发展战略**

过去五年（2016-2020 年），公司秉持“夯基础、控风险、提质量、促发展”的经营理念，战略聚焦扩大规模，丰富产品线，构建“服务平台+地推团队”，成功由“区域性供应链服务商”蝶变为“中国领先的供应链投资运营服务商”。

未来五年（2021-2025 年），公司将经营理念升级为“提质量、控风险、谋创新、促发展”，更加注重经营质量、经营效益的提升，更加注重通过创新驱动公司发展。公司的愿景是“成为大宗供应链行业龙头，做世界一流的供应链服务企业”。公司物流、金融、研究等平台已构建完成，业务模式日趋成熟，服务粘性日益强化，议价权持续提升，国内经济持续恢复，大宗商品迎来景气周期，也为公司业务拓展创造了良好的外部环境。公司将持续优选业务、优选客户，释放平台效益，激发团队活力，提质增效。

2021 年半年度，公司实现良好开局，秉持的经营理念、发展战略在财务指标上也得到了充分验证。

## **（三）互动交流环节**

问题 1：面对行业  $\beta$  行情，公司如何提高客户黏性及认知，是股权投资还是做一些其他的合作？同时公司是否可以从商品、资金、物流、风控、客户结构等方面分享下对大宗供应链行业的认知？

回答：股权投资目前是欧美，特别是日韩商社比较惯用的做法，通过股权投资，获取资源。目前公司正在推动国际化战略，需要加速拓展上下游渠道资

源，会积极寻找有价值、有意义的并购机会，但股权投资不是唯一方式。另一方面，公司借鉴市场优秀经验并融合公司特色管控，持续复制推广“全程供应链管理服务模式”，为实体制造业企业提供一体化供应链综合服务，在增强黏性的同时加强了客户与公司双方的深入了解，为未来业务拓展、合作创造更大可能。

大宗供应链企业实现长期稳健的发展，需要谨慎的选择上下游客户及商品品类，全面加强风险管控。公司牢牢把握住风险管控体系的基础：①将中国广大的制造业企业作为目标客户，构建起稳定的上下游渠道，确保经营需求和客户信用可控，目前公司客户中多数是实体制造业企业，且多是行业头部企业；②将“流通性强且易变现”的大宗商品作为主营产品，确保经营产品可通过自有渠道快速变现，保证流动性和高周转；③通过对主要业务板块、主要经营产品进行多维度组合，避免单一业务、单一产品占比过高带来的系统性风险。此外，公司对资金实行严格的分块管理，结构合理、长短配合。

问题 2：请简要介绍公司铁路物流布局，协同性和利润贡献如何？

回答：象道物流是公司铁路物流经营主体，是公司“公、铁、水、仓”网络化物流服务体系的重要一环，虽然目前自身经营效益偏低，但对于公司整体业务经营具有边际贡献和综合效益，对于货权风险管控具有重要的支撑作用，有效促进了公司煤炭、铝产品供应链业务的发展壮大。

2020 年，象道物流经营不及预期，主要是受到疫情、高速公路过路费减免、国际油价低位震荡等不利因素的影响。未来，在“碳中和、碳达峰”、“蓝天保卫战”的大背景下，随着公转铁政策的进一步强化落实和经营团队业务能力的持续提升，铁路物流的优势会日益凸显。

问题 3：象屿集团印尼镍铁项目情况如何，未来可以带来多少收益？

回答：印尼镍铁项目归属于控股股东象屿集团，公司依托自身的供应链服务优势，为该项目提供硅铁、硅锰、无烟煤等原辅材料的供应，钢坯、镍铁等产成品的销售以及配套物流服务。目前该项目产能已达到 60%，未来，如该项目全部达产，公司服务该项目的收益会持续提升。此外，公司以服务该项目为契机，加速布局东南亚物流资源，服务国家“一带一路”发展战略，有望带来海外物流业务增长点。

问题 4：公司未来如何保持盈利的稳定性。

回答：公司将中国广大的生产制造业企业作为目标客户，为其提供具有针对性的供应链解决方案，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、信息咨询等全价值链流通服务，赚取“价差、息差、服务费”。公司业务模式日趋成熟，服务费的占比持续提升，经营业绩与商品价格波动的相关性在减弱。未来五年，公司将持续优化客户结构，提高服务费占比，深化提质增效，确保经营业绩保持稳定增长势头。

问题 5：请公司举例说明供应链服务模式。

回答：以能源化工客户为例，公司为其提供从原辅材料采购供应链至产成品分销的全价值链服务，除获取商品买卖价差外，还可以获取进口奖励、物流运输等收入，业务模式和盈利模式和传统贸易商单点服务、单点收益已有本质不同。目前公司客户多数是实体制造业企业，且多是行业头部企业，公司发挥集采集供优势、信用优势，为实体制造企业提供采购分销、物流、供应链金融、信息咨询等综合服务，原则上不增加客户成本，同时公司又可以获取可观收益，实现了共赢。

问题 6：公司如何看待大宗供应链企业资产负债率较高的问题，未来是否会采取措施降低资产负债率？

回答：资产负债率具有行业特性，对大宗供应链企业资产负债率应该辩证看待。公司根据行业特性及行业资金的流动性、可变现性，对公司资产负债率进行严格控制，目前保持在合理水平。公司会在确保资产质量、资产流动性及可变现性的前提下，备妥充足的经营资金，同时做到资金切块管理，通过提高资产使用效率及资金周转率等多种举措，将公司资产负债率控制在合理水平。

问题 7：公司未来 ROE 提升的目标。

回答：公司有信心在 10%基础上稳步提升，并以 15%作为阶段性目标。

### 三、风险提示

本次投资者交流会相关内容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，公司将根据相关要求及时履行信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

厦门象屿股份有限公司董事会

2021年7月16日