

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03月26日（周日）19:30-20:30
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 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59家机构共计76位代表参会，机构详细信息如下：</p> <p>1. 券商（21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、申银万国证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、首创证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、星展证券(中国)有限公司、中航证券有限公司、中信建投证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、德邦证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、中天国富证券有限公司、光大证券股份有限公司、华西证券股份有限公司。</p> <p>2. 境外机构（2家）</p> <p>花旗环球金融亚洲有限公司、海通国际资产管理(香港)有限公司、</p> <p>3. 公募基金（8家）</p> <p>贝莱德基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、红土创新基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、富</p>

	<p>荣基金管理有限公司。</p> <p>4. 私募基金（18家）</p> <p>深圳市创新投资集团有限公司、北京市星石投资管理有限公司、上海森锦投资管理有限公司、厦门益亨投资管理有限责任公司、上海歌斐资产管理有限公司、深圳市明己投资管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、深圳瑞福资产管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、海南银通富生私募基金管理合伙企业(有限合伙)、寻常(上海)投资管理有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海方物私募基金管理有限公司、浙江旌安投资管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司</p> <p>5. 保险资管（3家）</p> <p>太平洋资产管理有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司</p> <p>6. 券商资管（1家）</p> <p>浙江浙商证券资产管理有限公司</p> <p>7. 银行及银行系子公司（5家）</p> <p>汇华理财有限公司、杭银理财有限责任公司、南银理财有限责任公司、建信金融资产投资有限公司、三井住友银行(中国)有限公司</p> <p>8. 其他（1家）</p> <p>长沙高新区上市公司协会</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、程益亮先生分享对大宗供应链服务市场发展趋势的看法</p> <p>第一，市场集中度料将继续提升。制造业企业客户的服务需求正逐渐将由原来的成本导向型逐步转变为对供应链稳定性和效率的需求，迫切需要综合服务能力更强的头部供应链企业介入到供应链服务的更多环节中来。一些中小贸易商以及服务能力较弱的服务商，由于缺乏一体化的供应链服务能力，将面临新一轮的市场出清。</p> <p>第二，客户结构情况将成为行业未来重要的评判标准之一。目前，全球供应链商品价格波动的频率越来越快，依靠赚取价差的贸易商模</p>

式已难以抵御市场的风险，市场迫切需要一体化供应链服务商，转型势在必行。未来，制造业企业客户服务量的占比情况不仅彰显了企业向供应链服务商转型的决心和效果，由于制造业企业客户稳定且多元的服务需求以及优质的资信情况，它更决定了公司未来业务的稳定性和成长性。

第三，商品组合要更加多元、结构占比要更加均衡。不同的商品在不同的经济周期、产业周期和库存周期，价格波动的周期显著不同。因此，需要搭建完善的商品组合体系，为客户提供多元商品服务的同时，通过内部商品组合的对冲，调增或者调降部分商品的经营规模，甚至是开拓新的品类来实现更好的对冲周期的效果。

第四，物流基础设施事关核心服务能力。随着供应链与物流服务能力以及资源协同整合能力的不断强化物流资产在部分环节具有先占性和稀缺性，能否在关键环节做到有效布局，关乎到产业链供应链服务的安全、稳定和高效。

第五，供应链服务企业数智化程度决定其核心竞争力的强弱。数智化手段的加入可以极大地提升供应链服务在各个物流环节的协同效率和协调成本，一体化供应链物流将开始走向以大数据为驱动要素的更高阶阶段，将极大的提升制造业企业客户的服务体验，助力制造业企业客户高质量、可持续发展。

二、互动交流环节

问题 1：公司如何看待今年大宗商品主要品类价格变化趋势对公司的影响以及农产品板块未来的战略规划？

回答：过去几年，接连不断的疫情冲击和地缘政治风险导致全球供应链恢复缓慢、供求矛盾加剧，23 年大宗商品会逐步从过去的供需错配的短缺预期之中走出，价格中枢会出现下移，但由于基本面的支撑，会呈现相对高位震荡的走势。由于近 5 年来公司积极推动业务模式的转型升级，提高以服务收益为核心的全链条综合服务模式业务占比，公司盈利并不依赖大宗商品价格暴涨带来的价差收益，大宗商品价格波动对公司业绩影响有限。

农产品方面，公司积极进行开拓新的区域、新的品类以及对商业模式进行不断地打磨。具体来看，经营品类方面，公司在东北地区主要经营品种为玉米以及部分水稻和大豆，不断巩固公司在玉米这一品类的市场话语权的同时，未来将着力提高水稻、大豆等品类的经营货量，并积极拓展其他品类；业务区域方面，公司目前经营主要集中在黑龙江地区，未来将依托数字化的手段和工具，将黑龙江成熟的运作模式快速复制到辽宁、吉林、内蒙古、河南、山东等地区；商业模式方面，公司将进一步深化全产业链运营模式在农产品板块的实践，打造贯通产前、产中、产后等环节的农业全产业链一体化服务能力。公司认为，未来公司农产品板块在数字化手段和工具的加持下，将极具潜力。

问题 2：公司未来在“一带一路”倡议上是否有进一步战略布局？

回答：公司围绕“一带一路”倡议积极参与全球化发展，重点布局东南亚地区，目前公司在越南、印尼、美国、新西兰、中东等区域都设有分支机构，未来公司会考虑把办事处的分支机构升级为分公司，并且扩大物流和贸易团队人员的规模。未来，随着越来越多的中资企业参与到“一带一路”进程，进入到以印尼等为代表的新兴国家市场，这将进一步催生庞大的原材料采购、运输和服务需求。公司因此在海外成立物流及船舶公司，并借助新加坡、香港等地区的平台公司，为中资企业提供供应链及物流整合服务，服务于中国制造业企业的出海。“国际化”战略将会持续助力公司的高质量、可持续发展。

问题 3：能否介绍“屿链通”业务目前的进展情况？

回答：“屿链通”数字化金融服务平台是公司在探索供应链一体化服务过程中的一大创新。公司通过对物流体系的数字化改造，搭建“屿链通”数字化金融服务平台，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传统痛点，实现银行与中小客户资金需求的对接。

“屿链通”数字化金融服务平台不承担任何的担保责任，但可以收取稳定的平台服务费，23 年公司计划成立专门的科技公司来发展该

业务。

问题 4：大宗商品价格周期会否影响公司业绩？

回答：公司在开展业务过程中，灵活运用上下游价格对锁、期货套保等方式开展业务，极大程度规避了价格波动对公司业绩的影响，目前大宗商品价格周期对公司业绩影响有限。

问题 5：公司的“屿链通”业务能否被同行快速复制？

回答：模式复制方面存在一定的难度。公铁水仓等基础设施的重新复制需要花费较长的时间周期，仓储等物流各环节的管理体系是否具有可信力、能否通过银行端的考核也都存在一定的未知性。

问题 6：公司过去几年始终保持着营收和盈利的稳定增长，未来这种势头是否会得以延续

回答：公司未来还会继续保持该种增长势头。主要有以下几点原因：①国内大宗供应链服务市场的规模在 30-50 万亿，目前头部的 4 家企业市场占有率尚不足 5%，行业竞争格局较为分散，对标海外头部企业 30-40%的市占率水平，未来行业还有极大的提升空间；②海外头部企业的销售净利率水平普遍在 2-3%，而国内以公司为代表的头部企业销售净利率水平尚不足 1%，提质增效未来还有很长的路要走③未来通过拓展新的区域、新的品类，公司的盈利规模还将得到进一步提升；④公司还会有进一步股权激励的计划和安排，并且在考核难度方面将会进一步提高要求，最大化激发组织活力。

问题 7：公司国际业务、粮食、新能源业务发展情况如何？未来会不会成为托克、ADM、三井物产、伊藤忠、ABCD 等四大粮商那样的公司？

回答：公司会借鉴托克、ADM、三井物产、伊藤忠等国际大宗供应链巨头在上下游延伸、业务模式复制推广方面的经验，力争成为大宗供应链行业龙头，世界一流的供应链服务企业。但这种学习借鉴并不是 100%的照抄和复制，公司在未来一定会走出一条全新的、高质量的可持续发展模式。

具体来看，国际化业务方面，公司有信心与同行在友好竞合中共

同发展；农产品板块方面，公司会积极通过品类拓张、区域复制、模式创新等策略进一步提高公司在市场的话语权；铝板块方面，公司将运用在上下游的渠道优势以及物流运输的优势，做大在氧化铝、电解铝等环节的业务规模，并向铝模板等终端产品上延伸服务链条；新能源方面，公司将继续坚持全产业链服务模式，形成锂电+光伏双轮发展的业务布局。

问题 8：少数股东权益，未来的演变趋势？

回答：公司由于成立时间较晚，净资产基础较为薄弱，同时银行及国资委等相关监管机构对资产负债率有明确的要求和限制，因此，公司业务发展过程中需要通过合资等方式来增加净资产规模。未来，公司会通过资本市场融资等方式进一步增厚资本金，减少少数股东权益对归母净利润的影响，助力公司业务的拓展及市占率的提升。

问题 9：公司锁价定增的进展情况？

回答：根据股票发行注册制制度规则的要求，公司此前向证监会提交申报的材料均需平移至交易所审核。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。

三、廖杰先生总结公司经营战略

公司将继续坚持深耕大宗商品供应链一体化服务这一核心主航道，满足制造业企业客户多样化服务需求，参与其更多供应链服务的节点，打通“国内、国际”双循环，并以数智化为引擎、平台化为服务支撑，持续加码投入，降本增效，提升整个供应链条的协同效率。

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。