

证券代码：000906

证券简称：浙商中拓

## 浙商中拓集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-04

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国泰君安交运物流首席分析师郑武、交运行业分析师陈金海 巨杉资本、建信理财、浦银理财、中华联合财产保险、中庚基金、 华宸未来基金、源乘投资等	
时间	2020年11月3日	
地点	杭州	
上市公司接待人员姓名	董事长袁仁军、副总经理兼董事会秘书潘洁、证券事务代表刘静、 吕伟兰	
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>董事长袁仁军首先介绍了公司所属行业生产性服务业及前景、目前国家政策对行业的支持力度，从公司所从事的大宗商品供应链集成服务的种类、区域、性价比、个性化解决方案等四个维度介绍公司业务情况及盈利模式，从公司强大的供应链集成服务能力、“全员、全面、全程、全体系”的风险控制能力、市场化的体制机制优势、良好的国有上市公司品牌形象等方面分析了公司核心竞争力，并总结了最近三年业绩增长情况及今年疫情情况下，公司有效应对并在三季度实现了较明显的业绩增速，较好平抑了疫情影响。</p>	

**投资者提问：**

**1、国内大宗商品供应链行业的特点以及未来发展前景是什么样的？**

答：大宗商品行业是一个既传统又现代的行业。它的传统在于，大宗商品的品种、属性基本不会随时间变化而变化，不像数码电子产品更新迭代速度很快，是相对稳定、传统的一种商品；它的现代在于，信息技术的快速发展，在大宗商品领域得到新的应用，商业模式得到不断进化。大宗商品的市場容量很大，在国内是几十万亿的市場，像钢铁、铁矿石等很多种类的大宗商品，国内的生产消费都占全球 50% 以上的比重。综上，大宗商品相对稳定的商品属性，巨大的市場空间以及在国民经济发展中占据的重要地位，这是行业的特点，也是我们看好这个行业前景的原因。

**2、公司未来的规划目标以及实现这些目标的路径是什么？**

答：我们公司的使命是“让产业链更集约更高效”，远景目标是打造“具有核心竞争力的产业链组织者和供应链管理”。现阶段公司的目标是通过不断提升供应链集成服务的种类、区域、性价比以及个性化解决方案这四个维度的能力，不断提升风控能力，提高经营规模、市场占有率及盈利水平；在此基础上，公司逐步向产业链

两端延伸，可以选择常年服务的合适产业链客户做股权投资，以股权绑定商权，获得投资收益的同时提高客户黏性；同时，基于大宗商品的周期性波动属性，我们可以在周期低谷适当做一些资源端的投资布局，增强行业话语权，不断提升对客户的集成服务能力。

### 3、公司相较同行企业有哪些竞争优势，公司与行业内头部企业的差异化体现在哪些方面？

答：首先，我们的发展思路是在大宗商品领域不断做专、做精、做强、做大，深耕大宗商品行业。公司团队上下有很多行业内资深从业人员，从业经验丰富，对行业有很深的理解。公司目前已经具备较强的大宗商品供应链集成服务能力，包括资源采销全球化、仓储运输网络化、加工服务定制化、供应链金融平台化、价格管理体系化等，各项业务协同发展，客户拓展能力不断增强。其次，是公司在多年经营管理中形成的制度化、流程化的全面风险控制体系，公司风险控制已覆盖“全员、全面、全程、全体系”，对于客户信用风险、市场价格风险、货物监管风险、操作风险等业务开展过程中常见的四大类风险均构建了有针对性的技术解决方案，同时通过嵌入物联网、区块链等新技术，不断提升公司智能风控水平。再次，我们具有市场化的体制机制优势。公司具有国有企业背景，但兼具民营企业灵活的市场化机制，

二者结合使公司在激烈的市场竞争中更有优势。公司在股权激励、市场化考核方面，始终走在前列。公司核心管理团队 2015 年参与了公司定向增发、2017 年及 2019 年分别实施了限制性股票激励计划和期权激励计划。目前为止，限制性股票激励计划和期权激励计划仍是浙江国有上市公司中的第一和唯一，还包括新设子公司管理团队持股，可以说我们已经打造了较为完善的经营管理团队中长期激励约束机制；再就是公司已经创建了先进的信息化及智能化管理体系，极大提高了运行效率及风险识别化解能力，已开发包括“中拓钢铁网”，客户关系管理（CRM）、配供配送、智慧仓储（WMS）、价格风险管理（PRM）等系统，与公司内部 SAP、OA 等管理信息化系统互联、互通，并不断推动物联网、区块链等新技术应用，致力于成为生产性服务业领域的信息化管理专家。未来公司还会持续加大信息化投入和建设，为公司打造新型商业模式提供技术支撑。

目前，同行业中有几家规模体量很大的公司，公司目前的规模与之相比还有一定差距。但大宗商品市场空间巨大，每一个品种都可以去做专做精、做强做大。公司选择这样的差异化战略，不盲目追求规模的快速扩大，而追求高质量的经营发展。通过将现有品种、现有区域不断做专做精，不断提高公司在行业内的综合实力和核

心竞争力。目前，公司在净资产收益率（ROE）、总资产收益率等指标上相比同行已经具有较强竞争力，这也与公司差异化战略、做专做精密不可分。

#### **4、公司在拓展新业务品类、区域时如何把控风险？**

答：风险控制能力是我们公司的核心竞争力。风控的好坏决定了企业经营发展的质量和可持续发展能力。对于“四新业务”，即新的模式、新的品种、新的区域、新的团队，公司的动态管理链条涵盖业务开展前的综合评审、业务开展中的培育辅导、稳定运营后转入常态业务的全过程，已形成闭环管理的长效机制，能有效把控“四新”业务风险。

#### **5、公司未来资产布局方向，是否会有重资产布局？**

答：公司主要还是轻资产发展，发展过程中如有回报率不错的重资产项目，公司也会增加重资产投入。例如，公司目前与山西立恒钢铁集团合作推进的“工业服务综合体”项目，可以为客户提供全流程、全链条的综合服务。未来，公司将继续在适合区域推广建设“工业服务综合体”项目，做到品牌化、连锁化、信息化、标准化。

**6、“工业服务综合体”项目是在客户旁边投资建设一个园区？还是建一个仓库？**

答：是建设在钢厂附近的园区，不是简单的一个仓

库，类似“城市服务综合体”。工业服务综合体是一个高度开放的平台，通过综合运用互联网、物联网等现代信息手段，为客户提供仓储运输、加工配送、物流金融、信息化等“一站式”集成服务，满足产业客户多种类、大流量、集约化的服务需求，是公司与上游钢厂深层次合作，增强客户黏性的有利尝试。

**7、公司未来品类扩张的规划，是否会考虑布局化工、原油、有色、农业等品类？**

答：公司目前已在黑色金属、有色金属、能源化工等产业链上开展广泛布局，涉及几十个细分品种，现阶段以黑色金属产业链为主，经营品种包括钢材、煤炭、铁矿石以及废钢等。比如，目前我们的不锈钢产业链已经布局完善，从镍矿、镍铁合金到不锈钢制品，整个不锈钢链条已经打通，包括化工、原油，都是我们已经覆盖的品种。未来五年的规划中，我们暂未有布局农产品的计划，因为对于工业品的大宗商品，我们在公司层面已经打造了完善的核心能力，包括资金、价格管理、风控、信息化、物流网络、团队建设，事业部、区域子公司、业务单元可以直接复制打造出供应链管理优势。当共性的能力实现标准化和体系化后，公司业务便能实现稳定、快速、高质量、持续的横向扩张。

**8、2020年上半年境外业务的营收占比有较大提升，**

**境外业务营收实现了 119%的增幅，是由于疫情影响还是公司海外业务拓展实现的？**

答：国际业务有较大提升主要是两方面原因：第一是大宗商品上游资源很多从国外进口，随着国内市场业务的深入及大宗商品需求的提升，对于海外原材料进口的需求也同步提升；第二是公司目前服务的客户拓展国际业务时，希望由我们来做国外的配套集成服务，所以我们为“走出去”的国内企业的境外投资项目开展原料进出口业务，把供应链服务延伸至海外。

**9、公司经营业绩持续加速增长，是因为新客户拓展还是因为原有客户服务的加深？**

答：两者兼有，目前公司活跃客户总数已超过 5,000 家。对于公司而言，“服务”就是公司的“产品”，业绩的持续提升主要在于服务种类、服务区域、服务的性价比和个性化的解决方案这四个维度，我们会深挖客户痛点，不断创新商业模式，在满足客户需求中不断提升自身服务能力。以华东区域某不锈钢龙头生产企业为例，我们通过融资租赁解决其资金缺口问题，利用上下游资源优势为其代理采购及销售，同时在建设物流、仓储、加工一体化基地，结合物流金融，盘活其资金，为其业务发展深度赋能。

**10、公司与上游钢厂营销部门是否存在利益冲突？**

**如何理解公司与上游钢厂营销部门的关系，是合作还是竞争？**

答：钢厂自己的营销部门主要满足钢厂内部的需求，我们的目标客户群体更广，我们可以提供的服务种类多、区域覆盖广、性价比高，并能够为客户定制个性化解决方案，二者定位不同，目标客户也有区别，服务模式也有差异。

**11、公司毛利率与周转率之间的关系是什么？**

答：在大宗商品领域，毛利率和周转率两者在一定程度上是此消彼长的。高毛利率可能对应较低的周转率，因为里面会包含更多维度的服务、更长的周期，比如说代理采购和配供配送，毛利率水平是有较大差异的。

**12、未来 5 年，公司员工数量有什么规划，员工数量是否会持续增加？**

答：公司始终以开放包容的企业文化结合市场化体制机制，持续整合有利于创业成功的各种要素资源实施平台化战略，致力于成为创业者的平台、创业家的乐园；始终坚持市场化的绩效机制，深化“人员能进能出、职位能上能下、薪酬能多能少”的选人用人机制，“强人”“能人”一人一策；实行严格竞争淘汰机制，激发组织内部活力，每年末位淘汰人数占比约为 5%。公司目前有员工约 1800 人，未来几年公司将根据业务发展需要，预



	<p>计将持续净增加 100 人-200 人/年。</p> <p><b>13、公司未来团队激励措施的计划是什么？</b></p> <p>答：我们公司核心团队中长期激励约束机制在市场上是相对领先的，刚才已经做了介绍。从限制性股票激励计划 2018 年、2019 年两个考核期业绩完成情况来看，公司已超预期完成考核指标，股权激励实施效果明显。未来我们将持续用好中长期激励机制，在满足国资监管要求的前提下，有效将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起，保障公司可持续发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 11 月 5 日