

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：2018-03

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	长江证券、中信建投、中泰证券、天风证券、财通证券、川财证券、汇添富基金、保银投资、巨杉资本、中国人寿年金管理、天堂硅谷、冲和投资等机构	
时间	11月12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、财务总监陈自强、监事兼经营管理部经理雷邦景、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>公司董事长袁仁军、副总经理兼董事会秘书潘洁对公司近十年发展历程，目前主要经营情况及核心竞争力，未来发展战略及发展路径进行介绍。</p> <p>1、请问公司如何看待生产性服务业的行业发展前景？</p> <p>目前，资本市场对生产性服务业这个行业的理解和认识还不是非常全面和充分。近几年来，国家层面密集出台了一系列支持生产性服务业的政策。比如，2014年国务院发布《关于加快发展生产性服务促进产业结构》，2015年国务院发布《中国制造2025》，提出大力发展与制造业紧密相关的生产性服务业；2017年国务院办公厅出台《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，明确提出到2020年，培育100家左右全球供应链领先的企业；十九大报告中提出“现代供应链是中国经济发展的新动力”，国家对供应链的重视上升到前所未有的高度。</p>	

在刚过去的 10 月，我们公司成为商务部等 8 部委联合评选的“全国供应链创新与应用试点企业”之一，全国一共入选 266 家，试点结束（2020 年）时，根据试点企业绩效评估情况将授予 100 家企业为“示范企业”，有一个优胜劣汰的过程。这是我们国家对这个行业的一些政策性的支撑。

其次，生产性服务业这个行业的市场容量非常大，2017 年全年生产资料销售总额达到了 67 万亿。据测算，我们公司 2017 年钢材市场占有率只有 1.1%，还有非常广阔的市场空间。像煤炭、铁矿甚至油品，这些基础原材料的量也非常大。而从行业发展阶段来说，目前我国专业的、有集约化运营竞争力企业的现代生产性服务业可以说刚刚起步。我们认为生产性服务业大有可为，在进入浙江国资的十年里，我们向“产融一体、贸工一体、内外一体”转型发展，寻找并走出了一条可持续发展之路。从国际知名的生产性服务业企业的发展路径来看，如三井物产、托克集团等，这个行业的生命力很强，且很多都是百年企业。这也是我们看好这个行业的原因。

2、提问：请问公司要成为“行业领先的生产资料供应链服务集成商”关键在于什么？

答：要成为“行业领先的生产资料供应链服务集成商”，需要构建系统性优势，而并不依赖于单一的关键要素。各种要素有机整合，才能构建整体优势。人才、机制、资金、经验、配套布局、工具、时间都很重要。

如果说有诀窍，那么不遗余力地为客户提供高效、便捷、低成本的服务就是诀窍。公司一直以来奉行的价值观是“利他主义”，坚持为客户创造价值实现公司自身价值。这是公司作为生产资料供应链服务集成商的核心竞争力，也是良好客户关系的基础。

3、公司在打造一个供应链集成服务生态，构建生态需要

的能力是全方位、多层次的，公司如何构建这个生态，如何提升集成服务能力，哪些可以直接带来较大盈利点？

答：公司的商务模式，是为“基本建设”和“中国制造”两类客户，提供集咨询服务、原材料采购、库存管理、产成品销售、剪切加工、物流配送、信息化管理、风险对冲、资产管理以及各个环节中的供应链金融、融资租赁、商业保理等全方位、多层次、个性化的供应链集成服务。公司的产品就是“服务”，这一系列服务互相关联、彼此赋能，共同构建成为集成服务生态。针对提升大宗商品供应链集成服务能力所需要的各项能力，我们通过不断地丰富服务种类，拓宽服务区域，为客户定制个性化解决方案，提升每一项服务的性价比，确保我们的服务“又好又快又省”。每一项能力的提升，带来的成果一方面是原有业务的规模及运营质量的提升，另一方面是覆盖新的业务区域，运营新的业务品种及新的业务形态，还有这些业务共同带来的规模经济及集聚效应，这些都是直接的赢利点。尤其今年以来围绕“做专做精做强做大”的要求，各业务单元系统梳理商务模式，明确自身定位，做好经营聚焦，每个业务单位都争做细分市场的龙头，取得了很明显的效果。

2015年到2017年三年时间，公司ROE从6.78%增至9.76%，实现了44%的增长，2018年前三季度ROE水平为9.06%，已接近去年全年水平，也是公司发展达到一定阶段规模效应的体现。

4、提问：公司在物流上有什么战略规划？

答：物流运营网络是公司转型升级的重要抓手，其建设之于公司的重要性就像国家基础设施建设（如高铁、电）一样。子公司中拓物流以“管控货权、降低成本、提高效率、支撑业务”为目标，打造仓储、运输、金融监管、剪切加工“四位一体”功能。我们的愿景是构建一个大宗商品的物流平台，致力于通过“互联网+物流”的无车承运人、无船承运人模式改变传统大宗商品物流行业模式，通过“管理信息化，商务电子化”，

极大地提升商务活动和内部管理效率，在节约企业成本的同时，积累大量的产业链数据，反过来指导行业的发展与布局。

目前公司在浙江、广东、山西、湖北、天津、唐山等地拓展了第三方社会化仓库、自营供应链网点 200 余家，其中具备剪切加工能力的自营仓库 10 余家，通过无车承运平台、无船承运平台已完成华东，华中，西南，华北，华南等重点区域布局，吸纳近 200 余家优质承运商及车队、船队，1600 余台车辆，100 余艘江海船队，为公司服务集成商的打造提供了有力支撑。未来物流布局总体以轻资产为主，但在重要节点上，如果流量满足重资产的布局要求，也可以重资产投资。公司物流现有定位是以服务公司内部业务为主，培育好队伍，锻炼好能力，并逐步向外部业务拓展，争取成长为公司新的利润增长点。

5、公司在废钢领域、能源（电力）领域也开始业务布局，请问是出于什么考虑？

答：布局废钢领域，是我们控制钢铁产业链上游资源的战略布局，也是实现上控资源、下建网络、中强服务的关键一步。在国家政策鼓励、环保限产引发废钢行业结构性变化、废钢资源储蓄充足以及国外超 50%的高废钢比背景下，公司通过布局废钢领域，从原材料的配送商成为原材料的资源提供商，从而与钢铁企业建立起更加紧密的产业链合作关系。

进入电力市场，对我们来说是增加一个经营品种，这个品种和行业具有很大的市场拓展空间，而且这个行业的客户可以与公司其他业务客户共享，具有协同效应，这也是公司集成服务能力增强的表现。目前，政策的推进力度低于预期，但我们认为这是未来的方向，所以提前做了布局，以此为切入点，还可以促进公司在能源领域的拓展和投资。

6、提问：能否请公司具体介绍下公司天网与地网的协同？

答：地网就是物流网，天网是信息网。物流网是供应链管

理企业的基础，但企业要生存与发展，没有信息化支撑，同样很难取得成功。天网的建设方面，公司于 2011 年即成立了湖南中拓电子商务有限公司，负责“中拓钢铁网”平台的打造及运行；内部还专门成立信息化领导小组，全面负责公司管理信息化和商务电子化工作。目前，公司信息化水平在全国同行中是领先的，SAP、CRM、资金系统、仓储管理、订单管理、OA 系统等已覆盖公司管理及业务全过程。中拓电商目标定位于在做好内部管理信息化和商务电子化基础上，打造成生产性服务业领域的信息化管理专家。线下匹配全国性物流网络，以及大规模可调度的运输资源。一站式服务的线上信息化平台结合庞大且智能化管控的线下物流网络，形成天网和地网有效融合。

7、公司已经实施了股权激励，此举对公司产生了哪些实质的益处？市场化的激励机制，表现在哪些地方？

答：今年公司实施的限制性股票激励计划，参加股权激励的 87 名激励对象，除了 7 名公司高管外，其余都是公司中层管理人员及优秀业务骨干。参与对象都是公司发展的中坚力量，公司向这部分员工授予限制性股票，可以充分保障团队稳定性及业务连续性。此外，2015 年公司非公开发行，也引入了管理团队持股，通过持股平台合众鑫荣、合众鑫越参与定增。上述两项管理层持股合计达到 4.5%。

公司通过高管团队和中层业务骨干持股，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益有效捆绑在一起，形成利益共同体和命运共同体，对于优化公司股东结构，稳定市值也具有一定作用。

公司考核机制的市场化程度在同行国有企业中处于领先，可以说几乎很难找出比我们更市场化的国有企业。对子公司的考核是全方位的，我们的业务团队年度考核奖金，几乎不设上限，这极大激发了业务团队的积极性。同时，由于我们的子公司遍布全国，故公司新设立的子公司均要求团队持股，这一方

面有利于公司业务管控，另一方面有利于促使管理团队关注企业长远发展，与公司风险共担，利益共享。

作为国有上市公司，我们还保持每年 5%的淘汰率，向员工传达国有上市公司并不是铁饭碗的理念，必须按照公司的发展理念认真做事。营造了这样的氛围之后，就会进入到良性循环。

8、公司旨在打造创业者的平台、创业家的乐园，这个平台有哪些因素作为保障，作为国有企业又是因何有这样的考量？

答：我们作为国有控股上市公司，希望能将有相同理想信念以及共同价值观的人才吸引到公司，打造一个共创共享的生态平台。公司员工目前平均年龄 32 岁，比十年前平均年龄 42 岁年轻了 10 岁；目前经理助理级以上中层干部 127 人，其中 80 后中层干部 60 人，可以说，我们的团队是一支充满活力、具有战斗力和凝聚力的队伍。

对公司来说，我们一直致力于积极整合并持续优化有利于创业成功的各种要素资源，不断提升平台的综合实力，提供更先进的思路理念，创造比其它平台更容易创业成功的各种条件，让公司真正成为创业者的平台、创业家的乐园。

公司已经建立了全面的要素保障，包括企业文化、人才及团队建设、资本资金、商业模式、市场化机制、风控体系、专业分工与协作、信息化等等。开放包容的价值取向结合全面制度保障，公司将不断积极引进认同公司发展理念且有成功潜力的人才，真正“聚天下英才而用之，让更多千里马竞相奔腾”。

9、问：这几年行业都是高速增长的发展态势，但如果宏观经济下行，会不会对公司有比较大的影响？

答：关于行业周期性的问题，这个行业从市场经济开始一路走来，或许有存活不下去的企业，但这个行业始终存在，

	<p>并且越来越受到国家层面的重视。这个行业周期性是比较弱的。我前面也提到，从国际经验来看，这个行业里百年企业是比较多的，可见行业的生命力很顽强。</p> <p>我们认为周期的涨跌不是一个主要的问题，主要的问题在于风控。当我们的客户出现经营困难或风险的时候，我们怎么不受客户影响并保持健康发展，周期并不是主要原因，是风控能力的问题。现在做的好的企业，风控能力一定很强，风控水平差的企业，一定存活不下来。</p> <p>此外，风控还要兼顾效率及成本，不能给客户带来很多不便，还增加了客户成本，这样反而失去了我们的竞争力。所以，我们既要做好风控，又要提高效率、降低成本，这三件事都做好，才能有竞争力。</p> <p>10、在浙江省凤凰计划的大背景下，再融资环境有所放松，公司投资布局有什么考虑？</p> <p>答：在浙江省凤凰计划的大背景下，浙江国资鼓励上市公司加强并购重组。公司始终将提升资本运作能力作为需要提升的三大核心能力之一。我们的投资并购主要围绕主业产业链开展，近年来一直致力于寻找产业链相关的优质投资标的。未来，公司将不断夯实主业，加强投资并购能力，促进企业转型升级，争取早日成为行业领先的生产资料供应链服务集成商。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018年11月12日