

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：2020-06

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	中信建投交运行业首席分析师 韩军 浦发银行资产管理部 姚苏莉	
时间	2020年12月17日	
地点	杭州	
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书潘洁、证券事务代表吕伟兰	
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、 公司中长期业绩驱动来源是什么？</p> <p>公司业绩驱动的来源是多维度的。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，深耕大宗商品供应链集成服务行业。公司有很多行业内资深的从业人员，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。第二，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</p>	

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。**第三，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。上市公司母公司层面，公司核心管理团队2015年参与了公司定向增发、2017年及2019年分别实施了浙江省第一例限制性股票激励计划和期权激励计划，团队持股目前已占总股本10%左右；子公司层面，公司新设子公司均实施管理团队持股，可以说我们已经从多个层次打造了较为完善的经营管理团队中长期激励约束机制；**第四是公司前瞻性地创建并持续打造的先进信息化及智能化管理体系**，信息化、数字化极大提高了运行效率及风险识别化解能力，公司已开发包括“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。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。**第五是轻资产为主自建物流体系，逐步实现仓储运输网络化，牢牢把控货权。**公司2016年设立中拓物流科技公司，专注于“地网”建设。目前，公司已在广东、浙江、天津、河北、江西、湖北等十余个省市布局仓储网点，供应链项目库、自管、监管仓库55个，基本覆盖公司业务主要集散区域。公司打通内外部信息流，实现从货主方、承运方等用户平台入驻，从订单发布、运力匹配、发运在

途到货物入库的全环节数字化，实现物流配送可视化管
理；同时，打造“中拓智慧物流运营平台”，“网络货
运”整合 260 家运输平台 4000 多辆运输车辆，并完成“无
船承运人”平台建设。

这些要素也构成了我们的核心竞争力，是公司中
长期业绩的驱动来源。

2、 与同行企业比较，公司竞争力体现在哪些方面？

目前，同行业中有几家规模体量很大的公司，经营
质量也很强，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。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。再
就是每家公司的
发展思路有所不同，中拓的愿景是成为具有核心竞争力的
产业链组织者和供应链管理者，我们深耕大宗商品供应链
集成服务领域，以让产业链更集约更高效为使命，围绕
产业链上下游不断做专做精、做强做大。中拓作为国有
企业，决策效率较高，体制机制也比较灵活，商业模式
创新能力强、速度快，比如我们创新提出了工业服务综
合体模式、厂库供应链模式、物流金融模式等，提前在
全国布局废钢领域，加速工贸一体化等，应该都是公司
差异化的竞争优势。

3、 行业发展趋势？公司受益程度如何？

大宗商品行业目前存在几个方面的外部机遇。首先是
国内国外“双循环”的市场特征，将带动供给侧和需

求端的高质量发展，为大宗行业创造新的基本面。其次是国家推动城镇化、乡村振兴、新基建，有利于大宗商品供应链集成服务商的发展。还有非常重要的一点，在供给侧改革、大宗制造业兼并重组背景下，上游制造业集中度提升，上游寻求更大规模供应链企业合作以提升流通效率，降低成本，致使流通行业集中度以更快的速度提升。大宗商品供应链业务将向资金实力雄厚、配套服务完善、集成服务能力强的大企业集中。正如日本钢铁业 20 世纪 90 年代兼并重组后，供应链头部前五大企业市场占有率实现了从 26% 飞跃至 71%。公司目前已经在行业内具备较强的供应链集成服务能力和风控能力，新客户拓展能力及客户黏性不断增强，公司将紧抓产业链上下游盈利机会，实现经营规模和质量稳定提升。

4、 能否介绍一下公司的风控机制？

风险控制不仅是资本市场对我们行业关注的核心问题，也是我们经营过程中关注的核心问题之一。我们所指风控能力，是广义的风控，包括与客户合作中，客户可能面临的风险，我们与客户的合作过程中，会产生哪些风险，我们自身会有哪些风险，这三重维度。公司经营理念为“风险第一，效益第二，规模第三”，日常坚持“全员、全面、全程、全体系”的风控指导思想，不断树立“经营企业就是经营风险”的风控文化。公司每年定期召开集成服务年会及风控年会，盘点公司服务能力，风控年会上盘点风险警示案例及当年风控重点。对于“四新”业务，我们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，形成闭环管理长效机制。

除了风控机制的建立外，我们通过建设智能风控能力，嵌入物联网、区块链等新技术提升风控水平，针对业务开展过程中常见的四大类风险构建有针对性的技术解决方案。**首先是客户信用风险**，我们通过 CRM 系统，对客户基本面及信用情况、历史经营数据进行全方位分析，向银行客观反映客户现状。CRM 系统上线至今，已累计管理客商数据八万余条，做到客户全生命周期管理并形成客户 360 视图。**第二个是市场价格风险**，系统将期货和现货经营数据有效整合，结合策略模型跟踪，交易效果评估，有效减少错失风险对冲的机会，配合风险实时预警等功能，以此提升公司价格风险管控能力。**第三是货物监管风险**，实现物流信息全程在线管控和共享，搭配物联网技术，解决库存可视、容量监控、数据精准、风险预警等问题，全方位规避货权监管风险漏洞。**最后是操作风险**，通过标准化、自动化的库存作业流程，结合 PDA+条码技术，实现一物一码精细化管理和库内无纸化作业，提升盘点效率、降低出错率。且单据的盖章引入了电子签章技术，有效防范了传统物理章管控风险。

公司风控体系建设水平可以从风控数据上得以印证。2016 年以来，公司未发生重大风险事件，未发生重大预付款和应收款损失，未发生重大货权管理事故；新发风险事件数量、规模大幅下降，且集中表现为公司为挽回正常经营损失所主动提起的诉讼/仲裁，案件结果以我司胜诉或双方达成调解为主。公司风控实力得到进一步体现。

	<p style="text-align: center;">5、 公司股权激励方案动因及效果？</p> <p>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。实施股权激励计划，主要是实现对团队的中长期激励和约束，并促使团队关注母公司整体经营情况。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。未来我们将持续实施中长期激励机制，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> <p style="text-align: center;">6、 今年公司业绩的增速与大宗商品价格上涨的关系？</p> <p>大宗商品价格上涨，主要影响资源端、生产制造企业，对供应链集成服务商的营收会有一些影响，但利润的影响并不明显。公司从事大宗商品供应链集成服务行业，产品是“服务”，主要为生产制造和基本建设两类客户提供多层次、全方位、个性化的解决方案，利润来源于服务能力及风控能力的提升，服务的收费相对是稳定的，而并不是靠博行情涨跌赚取利润。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 12 月 18 日