

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：2020-01

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金、巨杉资本、中信证券、中金公司、中信建投、华泰证券、广发证券、长江证券、中泰证券、招商证券、东方证券、财通证券、天风证券、川财证券、兴业证券，财富证券、浙商证券等
时间	2020年5月8日下午16:00
地点	杭州（腾讯电话会议）
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、财务总监邓朱明、总经理助理雷邦景
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1. 2019年，整个钢铁行业的钢材价格在下行，铁矿价格在上行，这样的背景下，公司供应链集成业务的毛利率同比看的话比2018年还是小幅上行的。请问主要原因是什么？公司从哪些方面做一些改进优化，实现了管理提升？</p> <p>答：我们公司是做大宗商品供应链集成服务的，大宗商品的价格涨跌与我们没有太大的直接关系。钢材价格下行，铁矿价格上行，会导致钢厂成本增加，产品销价下降，对钢厂利润有影响。而我们是给钢厂等制造业做供应链集成服务的，获取的是集成服务的收益。我们通过提供全方位、多层次、个性化的供应链集成服务，服务的品类不断增多，性价比不断提高，又能不断创造出满足客户个性化需求的解决方案，获取收益的能力就会提升。</p> <p>2. 公司今年一季度以及4、5月份，在供应链业务这一块，恢</p>

**复如何？**

答：今年一季度受疫情影响是整个国家经济相对停摆的一段时间，进入4月份以后，整体恢复应该说是非常不错的。公司4月份实物量销售同比是增加的。此外，公司目前以内贸为主，进出口都有，进口目前影响不大，出口有一定影响，但权重占比大的还是国内市场，所以总体上而言影响不大，业务恢复的还不错。

**3. 公司作为生产资料集成服务商这两年看到了净利润率的增长和提升，这提升的背后是否与我们集成服务个性化解决方案有非常重要的关系，能否介绍一下我们个性化解决方案的详细情况以及对我们净利率的影响？**

答：我们个性化的解决方案，首先是要从我们的服务能力去讲。我们为客户提供原材料采购、库存管理、产成品销售的同时，深化供应链金融管理与服务、物流储运、剪切加工、风险对冲等集成服务，满足了客户多样化、个性化的需求。

对一个生产企业来讲，这些服务都有需求。既有原材料采购、销售产成品、加工产品、流动资产库存保管，还有要扩大再生产规模的时候要做设备租赁，往来款项做商业保理等。这些需求都客观存在，公司这几年核心是提升这些服务的性价比，针对一个生产企业来讲，他同时会需要我们几种服务，叠加上去。这样一来我们的服务毛利，服务收入会提高。

**4. 大宗商品行业近年来发生巨大的变化，依靠价差来赚钱越来越难，所以想请教公司有没有感受到这种行业变化趋势，因为我们这几年好像收入增长非常快，这样的增长是否会存在天花板？**

答：行业集中度不断提升，应该说这是一个必然趋势，这种大趋势是不会变的。中国的大宗商品流通行业，十几年前仅钢铁流通行业的企业就有20万家。蛋糕在确定大小的情况下，公司做大了，自然而然有些小企业实力不行，或者原来的盈利模式、商

务模式不可持续了，便会逐步退出。在这十余年间，行业集中度的提升非常明显，但生产资料市场是高达二三十万亿的大市场，市场空间非常巨大。行业集中度即使提升到非常高的水平，如一些钢厂，几千万吨级别在行业中也只是很小的占比。公司即使1000亿的销售规模，与市场几十万亿相比，占比仍不是很高，所以行业空间非常大，且行业集中度提高是必然趋势。

**5. 整个工业材料价格波动比较大，经营过程中，公司是怎样降低这种价格波动风险？包括如何实现周转率的提升？**

答：这是价格管理的问题。大宗商品的价格波动是天然属性，只要是大宗商品，就会有价格波动。对于公司来讲，我们要避免价格波动对公司业绩产生的不稳定，原则上以销定采为主，不赌行情，会利用衍生工具对冲风险，并给客户提供风险对冲，来解决价格的波动问题。

具体到如何做基差贸易，有几种方案。比如说有色现在已经有比较成熟的点价模式，包括往前和往后点价。具体来看产品卖给客户以后，客户既可以产品往后一个月期货市场的价格计价，也可以当时的价格计价，也可以一段时间的平均价格计价。还有多种点价方式，比如说电解铜的冶炼厂，买铜精矿的同时，在期货市场上海期交所将电解铜卖出去，铜精矿买进的同时电解铜已经卖出去了，锁定了加工费，对于客户来讲，就稳稳的赚个加工费，冶炼厂都这么做，公司也如此。主要取决于客户需要什么样的服务，我们会利用期货市场和现货市场两个市场，给客户做组合，做价格对冲，将价格买卖风险对冲掉。

**6. 公司提到未来的重点工作包括物流金融，请问物流金融模式是什么样的？公司基于什么考虑做物流金融，这种模式的优势在哪里？**

答：大宗商品供应链上中小企业普遍存在库存资金占用大、资金压力重、交易结算账期长等特点，故而其盘活企业库存、挖

掘存货和应收账款价值的需求很迫切。然而，因银行缺乏对大宗商品行业认知及客户信用风险控制手段，缺少上下游贸易渠道导致质押物处置能力不足，同时，物流金融业务流程标准化程度及仓储专业化水平低导致管理及基础设施建设成本高企。以上痛点遏制了银行等金融机构和仓储物流企业扩大物流金融规模积极性，供应链上中小微企业的迫切需求无法满足。

我们物流金融模式就是，公司在银行和实体企业、中小企业之间担任纽带和桥梁的作用，中小企业、实体企业将流动资产，即仓库里的原料、成品、半成品的仓单质押给银行，我们向银行承诺仓单的真实性，对仓单对应的货物进行保管，负责仓单对应的货物保管过程当中产生的损失，负责仓单对应的货物的变现等，设置大宗商品物流金融服务上“业务场景真实，资金专款专用，企业信息透明”三重保险，银行确认后，负责融资给中小企业和实体企业。这样就解决了银行和中小企业、实体企业之间信用不对称的问题，也解决了流动资产抵押的问题，解决了中小企业、实体企业融资难、融资贵的问题。对公司来说，我们通过对仓单的监管，让银行直接授信给我们的客户，这项业务不受公司权益资本限制，同时不会影响公司资产负债率。公司发展的“天花板”就被打开了。

物流金融的客户流量进来以后，我们的业务部门可以提供全方位的供应链集成服务，我们可以为客户采购、销售物资、加工、运输等。这样，物流金融业务成为客户流量的入口，叠加我们十多年来打造的以及未来还要继续打造的各种集成服务。

目前，公司已成立工作专班，统筹推进物流金融业务；打造中拓云仓集成物流 CRM 系统、仓储管理系统、视频监控系统、物联网应用系统等系统，实现全流程的智慧化金融仓储管理。我们与无锡农商行等合作的仓单证券化业务已经落地，与浙商银行、平安银行等金融机构的合作也在稳步推进。未来，物流金融将成为公司进一步强化供应链服务核心竞争力，提高客户粘性引流增量，做专做精大宗商品行业供应链集成服务，对接金融体系资金

与行业动产标准化管理的重要工具。

7. 公司年报里讲到了，聚焦数字化转型，加快数字中拓的建设，也提出了互联网大数据、区块链的信息技术和业务管理的融合，我想请袁董和管理层能够介绍一下案例，我们有哪些客户已具体跟踪使用了这些技术，产生了哪些效果？

答：数字化，或者说我们信息技术的普及，我的理解是社会的发展趋势，如同我经常讲的一个比喻，信息技术的普及，或者说数字化的这种趋势，就如同每家每户的用电，无法想象社会没有电的状态。现在社会的发展，如果公司的信息技术普及和应用不行，公司就无法在社会上、行业中生存下去。我们现在用的 ERP 系统是全球 500 强大部分企业在用的 sap 系统，在信息化方面我们公司投入很大，每年都会拿出利润的一定比例来做数字化建设。现在公司信息化的普及，包括公司所有的业务，管理者使用一只手机都可以搞定。公司所有的管理系统，所有的数据都体现在线上信息化系统中。同时，我们自己开发了客户关系管理系统，跟其他的系统是打通使用的。

我们的物流金融也全部通过线上操作，仓单是电子仓单，我们跟银行，如浙商银行，通过浙商银行的信息化系统与公司仓储系统进行无缝对接，公司直接开出的是电子仓单，通过区块链技术加密的电子仓单，直接推送到浙商银行的贷款系统里面，银行在系统内看到我们的电子仓单以后，就可以把钱放给我们的客户。

我们设立了软件公司，对软件公司的要求是围绕公司发展过程中各种信息软件开发需求，打造自身市场化的专业能力，逐步开发出大宗商品集成服务的专业软件。现在我们的软件公司已开始对外输出服务，满足公司信息化需求的同时，也为我们的客户提供服务，把公司已经使用成熟的软件卖给我们的客户。

我们与企查查进行战略合作，所有客户的信用、信息都可以直接在我们系统中体现。我们打开客户的档案，所有的数据都可以直接运用，包括与客户所有的交易记录，在信息化系统里面全

部能够查到，通过大数据分析，我们可以发现这个客户处于什么样的状态，与我们合作处于什么样的状态，这样无缝对接可以及时发现问題，更好地做好客户关系管理。

**8. 公司对服务能力打造的重视度我们都已经看到，那我们能否请你们帮我们拆分一下，各类的服务对公司的业绩的贡献度，尤其是在金融服务这一块，在咱们公司未来的业绩中的占比？**

答：目前关于营收统计方面会计准则有新规，不承担任何风险的业务，就可不作为营业收入在报表中反映。如果我们将来纯粹提供服务，帮客户做价格管理、价格风险对冲的业务，将来我们的营收不一定增加很快，但是我们的服务收入会增加很快，该类型业务的毛利率会有所提升。

金融服务方面，我们原来的服务收入是体现在贸易价差中，因为各种集成服务综合叠加在一起，没法分拆。金融服务收入尤其是“物流金融”服务收入，未来在净利润中占比应该会扩大。

**9. 请董事长介绍一下山西工业服务综合体的情况？山西工业服务是试点，在公司的规划，全国适合做这样的综合体大概是会有一个怎样的体量？**

答：为什么叫做工业综合体？我是从城市服务综合体衍生出“工业服务综合体”的。城市里的服务综合体，包括了餐饮、娱乐、购物、休闲等，基本需求在综合体里都能得到满足。我们服务的客户是制造企业，因此我们工业服务综合体会选择工业园区，建在大型制造企业附近。在山西的临汾市，附近有不少这样的实体企业，他们有共性的服务需求，比如说原材料采购、原材料仓储、原材料运输、产成品加工、产成品销售，包括我前面讲的物流金融等，这些都是共性的服务需求。我们通过打造工业服务综合体，把这些服务叠加在一起，利用信息化系统把这些服务链条之间全部打通，以通过信息化实现的各种服务满足一个客户的所有需求。如果周边还有这样的客户，我们可以实现合并同类项，

以此来提高服务的性价比，同时体现规模效应。

我们通过工业服务综合体整合服务资源，像运输，原材料进来，产成品出去，如果资源整合做得好，可以降低运输车辆的空驶率，提高使用效率，降低运输成本。同时通过我们的综合服务平台，可以解决中小企业融资难、融资贵的问题，中小企业的融资成本可以有效降低。对于综合能力不是很强的中小企业，通过我们这样的一个综合服务叠加进去以后，可以聚焦其本身的强项，把弱项分包给我们做，这个模式发展空间应该很大，我们在山西试点成功后，会在全国甚至全球推广工业服务综合体。

全国适合做工业服务综合体的体量非常大，因为中国仍是制造业大国，还不是制造业强国，其中一个很重要的因素即我们这类为生产性企业服务的专业公司，以及专业公司提供的专业服务都还不够多，专业服务多了以后，我们会直接支持这些实体的中小企业做专、做精、做强、做大，那时制造业将会形成良性的社会分工以及高度协同。这样的需求在浙江，特别是板块经济、区域经济是很多的。如浙江每一个县基本上就是一个区域经济，每个区域经济基本上又都是一个行业，可以把行业整合起来做，提升行业效率。我们在全国各地已开始布局，现已有近 50 个仓储基地，通过标准化、信息化、连锁化、品牌化的“四化”要求，叠加“可视化”的信息系统打造，满足以上“四化”要求，这类基地的建设具有非常强的可复制性，未来可以在全国进行复制。

#### **10. 我们公司与其他对标企业差异化优势在哪里？**

答：我们认为，公司与同行公司的差异化优势在于：

首先，我们的企业使命是让产业链更集约、更高效。我们的价值取向，是通过为客户创造价值来实现自身价值，是先利他再利己。这是企业使命以及价值取向的不同。

其次，秉承做专、做精、做强、做大的原则，我们聚焦于大宗商品集成服务行业，因为大宗商品市场很大，我们聚焦于大宗商品领域的服务来做事情。2019 年，公司进行了事业部制改革，

新设 11 个事业部，通过事业部进行专业化分工，事业部下设每一个业务单元都是专业化平台。每一个业务单元，都明确界定主攻的产品品种、市场以及服务。

再次，除了公司专注主业，具备强大的供应链服务集成能力、健全的风控体系，“天网”“地网”融合支撑等竞争优势外，公司市场化的体制机制优势比较明显，在创新企业中长期激励模式方面一直走在市场前列。目前公司做到了浙江的三个第一：2015 年，管理团队设立合伙平台参与公司定向增发；2017 年实施浙江国有上市公司第一单限制性股票激励；2019 年又再次率先实施股权激励计划，授予期权 4588 万份，占总股本 6.8%。三次团队持股计划，团队持有公司股份将达 10%左右，目前前 100 位股东中很多都是公司的核心骨干。子公司层面，公司实施团队持股，实施小股东股权质押及个人房产抵押，以激发子公司团队积极性的同时强化风险控制，创新子公司激励约束机制。

**11. 关于资产出售和收购的相关问题。最近公司考虑发行股份收购浙江海运资产；另外也在准备卖掉部分资产，主要是汽车板块资产以及与供应链集成主业相关度低的资产。请问收购浙江海运目前的进度如何？未来公司考虑收购的资产主要聚焦在哪些方面？**

答：这个问题是关于公司资产结构优化，即公司将来需要什么样的资产。公司围绕供应链集成服务主业，遵循“战略性、协同性、匹配性”原则，积极开展产业链相关及协同互补领域的资产及股权投资，通过并购、合作经营等方式，实现外延式拓展，不吻合公司主营业务发展方向的资产将会不断被优化、调整、变现，而有助于公司主营业务发展的资产将考虑并购注入或者投资设立。最终目的是通过资产的优化，使公司所有资产服务于公司的主营业务；在主营业务打造过程中，要提升公司主营业务的集成服务能力需要匹配一些资产，例如山西工业服务综合体项目，公司已经匹配各种资源到该项目，目前正在建设中，建成后将打造出更



强的集成服务能力。公司还在江西购买土地，打造废钢“加工+贸易”基地；还将位于长沙的闲置房产将变现处置等等。

关于公司发行股份收购海运资产项目，目前已经通过了第一次董事会，尚未召开第二次董事会、股东大会，股东大会审议通过后，还将提交证监会核准。公司将严格按照并购重组的相关规定、按照有利于上市公司整体利益的原则推进该项目。浙江海运的主要资产是 24 艘船舶，属于运输工具。公司上下游客户存在大量运输需求，从公司长远发展角度考虑，匹配一些船舶资产有利于提升公司未来对客户的服务能力。

**12. 年报里提到说，2019 年新成立了从事废钢业务的子公司，并且要将废钢业务在全国做拓展推广。请问公司在废钢业务这一块的规划和展望？**

答：先解释公司为什么要布局循环经济领域，开始涉足废钢产业链。传统的以大量进口的铁矿砂为原料，经高炉、转炉冶炼成钢材的长流程炼钢方式，实际上造成了国内的环保压力是很大的。而废钢是可以经过分拣加工以后，直接在电炉里融化冶炼出钢材的。无论是从环保角度亦或是从化解铁矿石资源对我国经济安全威胁的角度出发，我国的废钢铁利用都有较大发展空间。而且，从发达国家的炼钢工艺经验来看，目前欧美发达国家基本上炼钢废钢比（指废钢用量与粗钢产量的比重）在 60%-70%左右，我国的炼钢废钢比约为 20%。但因欧美是发达国家，经济走在前列，市场上的钢材保有量保障了较高的废钢产出量。我国目前的钢铁保有量已经超过了 100 亿吨，每年约 10 亿吨的速度增加。我国几乎占了全球钢产量的 50%，消费量的 50%也在中国，去年的废钢产出量约 2 亿吨左右，并且每年在以 1000 万吨到 2000 万吨的速度增长。我国现阶段炼钢废钢比相较于全球平均炼钢废钢比 35%-40%而言仍然较低，废钢的循环回收利用大有可为，废钢行业的发展空间巨大，若干年后，我国也会像欧美国家一样，炼钢废钢比增长到 60%-70%。

为什么公司以前没有涉足？因为我们国家的废钢供求关系一直都处于相对不规范的状态。在 2017 年供给侧改革取缔地条钢以前，大量的废钢资源通过各种途径流入到一些不规范的冶炼企业用于生产地条钢。在这些业务过程中，废钢的采购和销售往往采用不开票的现金交易，作为国有上市公司业务规范性要求，以及规范运作的成本劣势使得公司无法介入该行业。2017 年地条钢被取缔以后，所有的废钢都必须进入国家规范的钢铁生产企业，后端（销售端）规范了，就要求前端（采购端）也要规范。对于我们来说，市场空间就出来了。公司全年 1000 多万吨钢铁实物量基础，在多年的发展积累中，与超过 100 余家钢厂资源建立了良好的合作关系，给钢厂供应废钢只是增加一个合作品类，钢厂都很乐意。

我再讲一下废钢行业中公司具有的优势以及我们具体的做法。公司作为国有控股上市公司，具有其他废钢行业参与者（民企居多）难以获得的品牌优势、资信优势、政策优势和资源优势，因此跟钢厂合作供应废钢，钢厂都是非常愿意的。我们选择在国内主要的废钢资源地和消费地投资布局标准化的废钢回收加工配送基地，采用“基地+贸易”的工贸结合业务模式，以真实业务为前提，通过发挥公司全国性物流网络的运力优势、仓储优势以及公司自建的智慧仓储系统（WMS）的信息化优势，通过智能化监控系统确保废钢从采购-加工-出库均全程监控，确保业务过程中的物流、票据流、资金流“三流”的真实、完整、一致，做到依法合规经营。

**13. 公司前期投资者交流活动中多次提到过“中拓钢铁网”，但是在 19 年年报中这块内容没有过多体现，这块目前的收入有多少？请简单介绍下钢铁电商板块的具体情况。**

答：“中拓钢铁网”已经并入公司“数字中拓”范畴中。近年来，公司大力推进“数字中拓”建设，持续加大以商务电子化和信息管理信息化为核心的“两化”建设，2019 年引进全球知名咨询公司

德勤 (Deloitte)制定“数字中拓”顶层设计方案,明确建设的“路线图”。公司目前已建立了以 SAP、 EC、CRM、OA、PRM、WMS 为主的行业领先的信息化体系,并实现了核心系统的互联互通,有效支撑了公司发展。此外,公司下设的软件公司在市场化服务方面取得有效突破,为战略客户提供了信息化管理系统开发建设服务。

“中拓钢铁网”作为公司“数字中拓”的组成部分,今年未将其在年报中单独列示。

**14. 翻看公司历史,前身是湖南上市的南方建材,后来几经变更后物产集团入主,直到现在控股股东为浙江省交投。公司目前的收入主要集中在湖南还是浙江?**

答:公司控股股东变更为浙江省交通投资集团后,原来禁锢公司全国化拓展的同业竞争完全解除,开始快速进行全国化布局。目前,公司已在全国适合做大宗商品相关业务的城市构建了完善的服务网络,共设立了 46 家全资/控股子公司及 21 个业务部门,主要分布在中西部、长三角、珠三角、环渤海等全国大部分区域,并在中国香港、新加坡拥有 3 家国际化平台公司。

目前,公司湖南和浙江两地的营收占公司总营收的比例都不算高。

**15. 公司 2020 年第一季度债务增长较快,资产负债率已经达到了 80%。公司未来是否会考虑增发股份等手段增加权益资本已降低资产负债率?**

答:资产负债率偏高,是大宗商品行业共性的问题。降低资产负债率主要有两种途径:1. 提高权益资本。增发股份是相对较快的方式,公司也一直将资本运作能力作为公司要着力提升的三大能力之一,但增发会稀释现有股东股份,增发时机的选择也很重要;同时可通过每年公司的盈利逐步积累;2. 拓展不受净资产额度限制的业务,降低资产负债率。公司现在及未来要力推的“物流金融”业务,我们认为可以有效解决公司发展“天花板”的问

题。“物流金融”业务将不需要占用公司的权益资本，凭借公司信用、风控能力、价格管理能力、渠道优势等为客户提供集成服务。

**16. 公司年报中提及“无车承运人和无船承运人”，这是目前国内较多物流公司都在大力发展的业务。请问公司目前“无车”和“无船”打造的进展情况以及取得的效果，谢谢。**

答：公司已经具备“无车”“无船”承运的资格，并一直在持续拓展中，尤其是“无车承运”这一块。公司每年有价值七百多亿的实物量的运输需求，且实物量还在持续增加。公司打造“无车承运”平台，整合社会车辆资源，通过信息化系统优势，整体提升公司的集成服务能力。目前公司无车承运人业务已覆盖全国大部分区域，“无车承运”能力将会随着物流金融、工业综合体、废钢基地等项目的发展而不断提升。

**17. 公司未来供应链集成服务主要涉及的领域有哪些，以钢材、铁矿、煤焦等为主，还是会往其他的大宗商品或者其他领域拓展，具体是哪些以及公司有哪些优势，如何去实现？**

答：大宗商品品类很多，中国很多大宗商品占了全球 50% 的市场占有率。中国大宗商品的体量很大，现在我们拓展的品种除黑色系以外，还有有色系。公司设立了有色事业部，已经拓展了铜、铝、镍、不锈钢等品种。最近我们又引进了造纸行业团队。大宗商品的模式是相近的，它具有金融属性和资金密集的天然属性。我们要解决客户在大宗商品供应链金融、物流金融方面的需求，同时要满足个性化需求，比如造纸行业有哪些个性化的需求，有色行业有哪些个性化需求？我们不断打造满足这些需求的能力，成熟一个拓展一个，因为大部分服务都是具有共性的，无非在保管、运输方面，上下游的客户会有一些差异。所以，未来拓展方向上，有色、黑色、纸业都会涉及，还有其他相关的适合公司业务方向的大宗商品。

公司的优势，其实就是公司的核心竞争力。刚才我已经介绍

了，近年来公司聚焦供应链集成服务主业，平台优势已逐步显现。2018年，公司成功入选全国首批供应链创新与应用试点名单，2020年，公司入选供应链创新与应用试点第一批典型经验做法试点主体（全国仅入选21家），包括近年来公司业绩持续高速增长，这都充分印证了公司已经具备较强的供应链集成服务能力。

实施路径方面，我们认为目前要做好三个一体化：贸工一体化、产融一体化、内外贸一体化。

贸工一体化。公司首个贸工一体化项目中拓新材料年产60万吨优特钢精线建设项目已正式投产运营，有效实现了以工促贸；公司拓展了废钢等循环经济新领域，江西中拓“基地+贸易”的废钢项目已开始试运营，浙江、广西、河北等地的废钢基地也正在积极推进，公司现有废钢业务量已突破20万吨/月；还有我们拟在山西试点打造的“工业服务综合体”项目，可以实现采销、加工、物流、金融、信息化等供应链集成服务，满足产业客户的多种类、大流量、集约化的服务需求，这也是公司贸工一体化的创新尝试。工业综合体模式对中拓来说，是一种更靠近客户的升级版供应链集成服务方案，是我们不断加深服务实体经济的发展方向之一。通过打造工业综合体，可以向客户提供服务更多元、质量更优、成本更低的供应链集成服务，全面提升在产业链中的地位和影响力。

产融一体化。目前，公司供应链金融管理与服务的客户流量不断增加，客户粘性不断提升，合作模式日趋丰富；物流金融业务是公司接下来要重点推进的项目，目前已经与多家银行在物流金融方面开展创新合作。重要参股子公司中拓租赁去年完成增资扩股，可以发挥与供应链业务的协同效应，实现贸融良性互动。

内外贸一体化。公司成立了国际事业部，引进专业国际业务团队，不断提升公司国际业务能力；同时，我们进一步加强了国际贸易专业管控，推动国际业务AEO认证，建立国际业务合规体系。公司目前国际业务网络不断完善，已覆盖东盟9国、南亚3国、韩国、日本以及南美、中东、俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦

等国家和地区，2019 年实现国际贸易营收已达 130 亿元。

未来，将以三个“一体化”为实现路径，并持续不断地完善、深化和提升。

**18. 公司供应链集成服务，未来的理想状态会是怎么样的，如何去实现？**

答：我认为我们的理想状态，是建立完善的、良性的客户生态系统。

举个例子，我们在宁夏有一个客户，是全球最大的硅锰合金的生产厂家，他要向国外采购锰矿、铁矿，要销售硅锰合金、生铁给钢厂，采购、销售、库存管理我们都帮他做。同时，可以和他共享上下游客户。这就是我们认为的理想状态，一个客户拓展出来以后，他与我们原先的客户之间构成共享、共生、互补的关系。这种理想的客户生态体系建设，可以把我们原先的客户变成他的客户，把他变成我们其他客户的供应商综合客户。这样，我们对客户需求、客户价值的开发程度就更深了。

**19. 公司的 roe 年化接近了 20%，显著领先于同行，这个数据算是阶段性的，还是有持续性？**

答：目前同行业公司如果没有拓展创新业务，到达公司发展的“天花板”后，ROE 水平保持在 15%-20%基本已处于行业头部水平。如果拓展创新业务，例如“物流金融”业务，就可以把行业发展的“天花板”打开，不再受制于公司权益资本来拓展业务，而是利用公司的管理、风控、渠道来打造自己的集成服务能力，ROE 水平将还有提升空间。

**20. 公司的 abs 是否已经出表了，对公司业务有什么帮助，是行业通行做法吗，还是公司的突破？**

答：公司的 abs 已经实现出表。公司利用应收账款进行资产证券化，可将应收账款转变为流动性较高的现金资产，减少银行信

	<p>贷政策影响,有利于公司更好地开展业务;同时,资产证券化是股权融资、债券融资之外的融资形式,是公司现有融资方式的有益补充。开展应收账款的 abs,能够提高公司资金使用效率,优化资产结构,降低公司资产负债率。</p> <p>abs 是市场成熟产品,但并不是所有企业都能做,关键在于资产质量,即涉及到上下游客户的资产包质量好坏。公司去年成功发行应收账款的 abs,市场上包括购买该资产的金融机构等投资者对该部分资产质量是有认可度的。ABS 对公司发展来说是可持续的业务,是良好的补充。</p> <p><b>21. 公司未来的资本性开支的计划及考虑。</b></p> <p>答:公司近一个阶段的资本性支出,可能包括公司总部大楼建设,与供应链集成服务相关的股权类投资,无形资产投资等,主要还是围绕公司供应链集成服务主业,围绕提升公司服务能力,拓展公司服务范围等方面。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 5 月 8 日