

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：2021-02

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	易方达基金经理杨嘉文、国泰君安交运行业分析师陈金海	
时间	2021年3月24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、证券事务代表刘静、吕伟兰	
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、近年来，公司发展速度很快，请问公司在发展速度与风险控制之间如何平衡？</p> <p>答：公司经营理念为“风险第一，效益第二，规模第三”，已在内部建立起“经营企业就是经营风险”的风控文化。我们认为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，风险控制不做好，会拖累发展速度，甚至倒退。</p> <p>风险管控能力一直是公司重点打造的核心竞争能力。公司对业务全过程进行360度审视，事前严格执行客户资信准入及五级评级制度，把关合作客户质量；事中强化货权管控、加强单据管理，注重检查核实客户经营生产情况，实时了解客户最新动态；事后及时处置以及进行内部培训教育，将防范风险嵌入业务发展和管理全过程。同时，公司积极探索智能风控，通过嵌入物联网、区块链等新技术提升风控水平。公司每年定期召开集成服务年会及风控年会，</p>	

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。

公司风控体系建设水平可以从风控数据上得以印证。自 2016 年起，公司未发生重大风险事件，即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。2016 年以后新发风险事件数量、规模大幅下降，主要是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，且在诉案件金额均较小，这都是公司风控实力的充分体现。

2、和几家头部同行上市公司相比，我们规模仍然比较小，但增长更明显，公司与竞争对手相比获客优势在哪里？

答：首先，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。我们统计过，金属材料行业规模前五大企业市场占有率合计仅占 5.13%。这个市场足够大，所以大家可以一起做。

公司的竞争力其实是一种系统性的竞争力，包括优秀团队、思路理念、行业理解、风险控制、集成服务能力、品牌信誉、资金实力、基础设施、管理体系、激励机制、企业文化等。这些系统性的竞争力，表现形式就是公司净资产收益率（ROE）、总资产收益率等指标上在同行中已经具备较强的竞争力。

公司与竞争对手相比的竞争优势，我们认为表现在以下几个方面：

（1）强大的集成服务能力

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。针对中大型客户，可以协同多品种多业态提供一站式组合拳服务；针对集群分散的客户，则以提供具有公约数性质的集约化服务“一招鲜”赋能客户。

由于公司的规模，以及具有协同效应的经营布局 and 安排，使得公司的服务成本具有较强的综合竞争力，系统性低成本达成能力处

于行业前列。

(2) 商业模式创新能力强、速度快

公司总部设立了商业模式研究院，不断研究创新行业商业模式，比如我们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。其中，工业服务综合体模式为中拓首创，我们对“工业服务综合体”拥有知识产权，今后中拓的工业服务综合体项目可能会成为我们具有代表性的形象展示项目。

(3) 事业部制架构及区域平台设置，强化业务支持

组织架构方面，已初步搭建“条块结合”的事业部管理架构，同时，为事业部配置了实体化的运管中心，同时强化专业支撑，促进做专做精，并加快组织裂变，提升组织的承载力；在上海、广东推进区域平台试点，聚焦公共关系管理、集约化管理、资源配套支持等方面，强化业务的“属地化”管理和支撑。

(4) “天网”“地网”基础平台设施有效支撑业务拓展

天网，即信息系统方面，公司目前有 60 多人的技术研发团队；已建成以 SAP、EC、CRM、OA、PRM、WMS 为主的行业领先的信息化体系，并实现核心系统的互联互通以及 IT 系统对经营管理的全面覆盖，有力支撑公司高效运营和模式创新；目前正探索产业互联生态构建，基于物联网、区块链、大数据技术应用，打通上下游客户之间的技术接口，实现产业互通互融。

地网，即仓储物流方面，设立中拓物流公司为公司主业提供战略性物流支撑，目前自主管理仓储网点超 60 个，合作仓储网点超 300 个，基本覆盖公司业务主要集散区域，已形成一体化仓储管理输出能力；打造智慧物流平台，通过网络货运平台，有效整合社会运力资源，运输平台纳入的社会车辆已超过 4000 辆。

基础平台设施的匹配完善，有力支撑了公司业务，也让公司业务的快速复制成为可能。

(5) 开放进取的企业家精神与市场化体制机制带来的团队积极性和活力

公司以开放包容的企业文化结合市场化制度作为保障,持续整合优化有利于创业成功的各种要素资源,深入实施资源平台化战略,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体制,深化“人员能进能出、职位能上能下、薪酬能多能少”的用人机制,“强人”“能人”一人一策;实行严格竞争淘汰机制,激活组织内部活力;在股权激励、市场化激励机制方面,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、2018 年及 2020 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;新设子公司层面,目前已有 10 家合资子公司实施管理团队持股,有效激发了团队积极性,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。

3、公司每年员工人数净增加的情况如何? 公司人均创收在行业内已居于领先, 以后这个指标还能有上升空间吗?

答: 公司目前员工人数约 1850 人, 未来几年公司将根据业务发展需要, 预计将持续净增加 100 人-200 人/年。公司人均创收和人均创利较高的原因首先是经过前期的孵化和培育, 商务模式优化、团队能力的提升带来的盈利水平不断提升; 再就是在公司“六能”(人员能进能出、职位能上能下、薪酬能多能少)的用人标准下, 人才结构、质量得以不断优化。公司持续加大年轻干部的培养, 已经连续 3 年平均年龄维持在 32 岁, 保持了新鲜血液不断补给。在“做专做精、做强做大”的经营理念下, 公司现有业务结构将不断优化, 相应业务版块人员数量、结构、质量也会持续进行相应优化调整, 预计人均创收还会有一定的提升空间。

4、公司十四五规划是怎么样的?

答: “十四五”期间, 公司将持续打造“三大能力”: 集成服务能力、风险管控能力和资本运作能力, 重点聚焦“四种盈利模式”: 产业金融、基差贸易、增值服务、产业投资。

在产业金融方面，公司将创新开展供应链金融、物流金融、融资租赁、商业保理等产业金融业务，为产业链上下游企业提供高效、便捷且低成本的金融服务，为公司战略发展集聚客户。同时，公司将全力开拓物流金融业务，打造物流金融平台，打通银行、客户、仓储、技术等各环节壁垒，实现自身从“资金中介”向“风控专家”的定位转型。通过拓展物流金融，在有效解决中小企业客户融资难融资贵这一社会痛点的同时，有效打开公司发展“天花板”。

在基差贸易方面，公司将持续加强研究团队引进和建设，进一步提升公司在大宗商品相关领域的研判能力和管控能力。引入科学风险评估工具，建立完善的风险管理模型和风控流程，不断提升数字化风控能力。

在增值服务方面，公司将积极利用信息化手段，形成覆盖大宗商品主要经营区域的全国性物流服务网络。充分利用网络货运平台优势，持续整合社会运力资源，打造大宗商品智慧运输平台。加大工业服务综合体建设，为客户提供集仓储、运输、加工、配送、物流金融、信息服务等“一站式”集成服务，实现“品牌化、连锁化、标准化、信息化”发展。

在产业投资方面，公司将紧紧聚焦主业发展，重点关注产业链上下游投资机会，坚持“战略性、协同性、匹配性”的原则，积极开展产业链相关及协同互补领域的投资，加大新能源、新兴产业链资源端的拓展力度，不断提升在产业链的影响力。

5、利率上升和下降对公司的影响是？

公司主要为“基本建设”和“生产制造”两类客户，提供基于大宗商品产业链的供应链集成服务，利率变化短期可对财务成本产生一定的影响，中长期对公司无明显直接影响。

6、做大收入、提高效益以及产业投资三个方面，公司更看重哪个方面？

相比于营业收入，公司现阶段更注重提升经营质量和效益。公司坚持高质量发展理念，近年来不断优化业务结构，动态调整资金到运营效率更高、盈利能力更强的业务板块，做专做精，逐步减少低毛利业务。2017-2020年，公司归母净利润复合增长率达47.2%，高于营业收入30.8%的复合增长率，同时加权净资产收益率从9.76%上升到20%的水平。这些数据可以充分看出公司近几年高质量发展取得的成效。产业投资方面，公司目前围绕主业产业链上下游开展股权投资工作，对于公司拓展经营区域，丰富经营品种，延伸产业领域，已实现较强的助推作用。在“十四五”期间，公司将根据发展机会，以“战略性、协同性、匹配性”为原则，择机投资产业链上及新兴产业的优质企业。

7、公司股权激励还会持续做吗？

答：公司中长期激励机制已较为完善。公司率先在浙江省国有上市公司中长期激励机制中实现了“三个第一”：省内国资系统第一家实施管理团队参与非公开发行项目的国有上市公司、省内第一家实施限制性股票激励计划的国有上市公司、省内第一家实施期权激励计划的国有上市公司。按照目前的总股本，假设期权激励计划全部行权，公司中高层人员持股约占现有总股本的10%，公司经营层与股东利益已经实现较深度的绑定。

到明年，我们限制性股票激励计划的最后一期将解锁，第一次限制性股票激励计划的份额将全部释放出来，届时公司将根据规定及公司实际情况，做好中长期激励的规划。目前，国资委和集团对于我们实施管理团队持股还是十分支持的。

8、根据公司业绩快报，2020年收入增幅47%，为什么疫情下收入增长反而更快了？

2020年疫情影响下，公司第一季度业绩还是受到了一定的影响，从二季度开始，在公司经营团队的共同努力下，公司整体业绩

	<p>逐渐回暖，三、四季度实现了较明显的增速。2020 年公司业绩增长可以从以下两个维度来分析：</p> <p>1) 单价和实物量的角度。我们测算过一整年公司主要经营品种的市场平均价格水平，整体涨幅不是很大，所以报告期内公司营收的增长主要是基于实物量的增加，也就是说公司市场份额的增加带来的。比如钢铁的实物量增加超过 50%；铁矿石、煤炭也都有不同程度的增长；有色和废钢板块增幅十分亮眼，但目前占总体盘子的比重相对较小。</p> <p>2) 从业务团队、品类、业态、区域、客户的角度。我们做过统计，报告期内业绩的增长主要体现为客户数量较大幅度的增长和存量客户服务深度的提升。近年来公司一直致力于开发和拓展“新团队、新品种、新业态、新区域”业务，部分业务已培育成熟转为常态业务，但部分还处在投入和培育期，未来这部分业务可能会成为业绩增长的动力来源。</p> <p>9、过去三年公司营业收入保持了 30%以上的复合增长率，未来能继续维持这个增速吗？</p> <p>近年来公司业绩持续实现稳定增长，中长期业绩驱动主要来源于公司长期深耕大宗商品供应链集成服务领域、多年经营管理中形成的覆盖“全员、全面、全程、全体系”风险控制体系、市场化的体制机制优势、先进信息化及智能化管理体系、轻资产为主的自建物流体系等。十四五期间，公司将持续打造核心竞争力，重点做好产业金融、基差贸易、增值服务和产业投资，保持既有发展态势，实现经营规模和质量稳定持续提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 3 月 26 日