

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	申万宏源交运物流首席分析师闫海、分析师袁天洋、交银施罗德基金研究员徐森洲	
时间	2021年4月29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、副总经理雷邦景、证券事务代表吕伟兰	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、近年来，公司发展速度较快的原因是什么？是否是得益于激励制度比较完善？公司对业务团队是如何考核的？</p> <p>答：激励机制应该说是企业经营好坏极为重要的因素之一。母公司层面，我们通过2015年管理团队参与定向增发、2018年实施限制性股票激励计划、2020年实施期权激励计划，公司管理团队持有公司股票的比例已超过10%(假设股票期权全部行权)。三次管理团队持股在浙江国有上市公司中都是第一单。在子公司层面，目前已经有10家控股子公司实现管理团队持股。在母公司和子公司层面的管理团队持股，健全了公司激励与约束相结合的中长期激励机制，有效绑定了核心业务、管理团队，激发了团队的积极性和创业热情，同时也在一定程度上强化了风控。我们从2018年、2019年两个考核年度业绩完成情况来看，已大幅超预期完成考核指标，2020年虽有疫情影响，但公司营收、利润均创历史新高，净资产</p>	

收益率也达到了 19.23%，股权激励实施效果是比较明显的。

公司对业务团队的考核，以利润总额和完成率为核心，以资金回报率为重要考量因素，辅之以资金周转率、营收等指标，按照业绩情况给业务团队分配奖金。

## 2、公司各团队是按地域划分的还是按大宗商品类别划分的？

答：公司目前已设立 13 个事业部，事业部之间主要按照品类，辅以业态、地域来划分。同一事业部中，相同品类的不同业务团队会有区域划分，避免内部无序竞争；同一客户涉及多种服务类型则有专门的协同机制。

## 3、公司大宗商品在工业用材，建筑用材，矿石，煤炭的基础上是否有增加品类的计划？

答：公司未来拓展的品类主要有有色、新能源、再生资源、纸浆、油品等相关品类。有色业务方面，依托公司供应链管理优势，围绕行业内优质制造企业，以重点项目为突破口，切入各有色品类产业链；探索镍、铬、铜、铝、铅、锌、钛、金属硅等多品种业务，重点打造镍铬不锈钢、锰系合金两个行业；新能源方面，除了和新能源电池相关的镍、锂等有色品种，还有金属硅、光伏组件等。再生资源方面，重点拓展再生钢铁原料，再生有色金属方面，拟探索布局再生铜、再生铝、再生铅等品种经营机会。

## 4、公司再生资源版块及新能源版块业务的发展状况及未来规划。

答：再生资源方面，公司在经过 2 年对全国废钢政策、市场的调研之后，自 2018 年开始布局循环经济领域，持续加大废钢资源渠道和平台公司建设，目前正在杭州萧山新设再生资源平台公司，作为公司再生资源业务板块的投资运营总平台，注册资本 3 亿元，下一步拟整合江西中拓等 5 家控股参股再生资源子公司股权至平

台公司，推动再生资源业务做专做精做强做大。同时，公司与安徽、山东、湖南等地方政府积极接触，全国范围内布局再生钢铁原料回收、分类、加工、配送绿色供应链，促进资源循环利用。目前公司每月再生钢铁原料实物量最高已突破 100 万吨，经营规模在行业中名列前茅，江西中拓也已顺利进入工信部认可的《废钢铁加工行业准入条件》企业名单。因再生资源业务发展受制于各地政策支持力度，公司将严格按照“绿色生产”、“现代治理”、“严格管理”、“合法经营”进一步规范运作，促进公司再生资源板块发展壮大。

新能源方面，公司 2020 年新设了新能源事业部，目前已在光伏、锂电等新能源业务领域展开业务布局。作为公司新培育的业务板块，未来将加强光伏、风电、储能（比如锂电池）等战略新兴产业客户资源开拓和上下游渠道建设，围绕各环节、各领域头部企业植入供应链集成服务。

#### **5、大宗供应链行业最佳规模优势和最大的管理半径？**

答：就企业经营来讲，在切实为客户服务的基础上且能够有效管控的前提下，大宗商品供应链行业的规模越大越好，但这种大，必须要能够形成集约化效应为前提，简单的小、散业务的数量叠加意义不大；构成总体规模的局部规模也要尽可能形成集约。

管理半径方面，首先区域必须要设网点，因为我们要为客户提供大宗商品供应链集成服务，必须做好客户沟通，及时响应客户需求，高效完成服务交付，需要近距离向客户提供属地化服务。

作为总部来说，通过管理信息化，管理半径可以很大，结合公司“一主三辅”的管理组织模式以及统一的制度流程体系，构成公司极强的管理控制力和穿透力，管理半径的问题并不突出。

#### **6、头部供应链公司加速物流端的布局，公司物流端的布局如何？**

答：世界上知名的大宗供应链公司，都有自己物流端的布局。

公司自建物流体系对于业务具有战略支撑作用。公司在物流端布局的思路是，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 年成立中拓物流科技公司，以“管控货权、降低成本、提高效率、支撑业务”为发展目标，去年增资到 3 亿元，拟打造大宗商品流通领域专业化、网络化、智能化物流服务平台；公司目前自主管理仓储网点达 74 个，已基本覆盖公司业务主要集散区域；打造了“网络货运”和“无船承运人”平台，吸纳社会运力资源，目前纳入车辆超 4000 辆。

**7、融资成本上公司与同行有哪些优势与差异，部分美元计价的大宗商品是否考虑美元融资？**

答：公司间接融资成本在银行基准利率上下浮动，在同行业相同评级的企业中处于较低水平；2020 年，公司主体长期信用等级刚上调为 AA+级，如公司保持目前的发展态势，规模及利润水平得到进一步提升后，评级调至 AAA，融资成本将有进一步降低的空间。公司进口业务目前以美元融资为主。

**8、中拓研究院目前的人员构成及未来发展规划？**

答：中拓研究院是聚焦公司商务模式及行情研究的智库型研究机构，助力公司决策的科学性、有效性、引领性、前瞻性，为公司实现产业化、国际化、跨越式发展提供研发服务。中拓研究院已形成近 30 人的商务模式和行情研究团队。其中，商务模式研究中心由黑色、有色、能化研究组以及管理咨询组构成；行情研究中心由黑色、镍和不锈钢、原油研究组构成。目前在管理咨询服务上，已完成面向国有企业客户的社会化服务输出项目 2 个。未来中拓研究院持续强化研究力量，预计将组建 50 人左右的研究团队，提升战略研究、行情分析能力和策略支撑能力，打造成为行业一流的研究机构。

附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 30 日