

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：2021-12

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	天风证券、中信建投、巨杉资产、中天国富、申万资管、广发资管、国君资管、海通资管、华泰资管、财信资管、信达资产、TXCapital、中信自营、华创自营、青骊投资、巽升资产、久期投资、长隼资本、前海行健、星曜鸿泽、问道投资、金建投资、易慧投资、永瑞投资、东方港湾、宁波银行、招商银行研究院、首创证券等	
时间	2021年11月2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. 公司第三季度业绩持续高增长态势，营业收入增幅非常大，相较而言，利润的增幅水平虽高但是不及营业收入增幅，原因是什么？</p> <p>关于营收的增长，我们对前三季度价格和实物量贡献情况进行分析，公司今年前三季度营收增长原因中价格上涨因素和实物量增长因素大致各占一半。实物量的增长，一方面是因为公司业务能力不断增强，另一方面是因为公司整体稳健经营的考核导向提升了资产周转率，包括新的模式、新的品种、新的区域、新的团队等“四新”业务的拓展，公司更是本着谨慎的态度，采用相对高周转的模</p>	

式去开拓和操作，快速切入的同时有效把控业务风险。

关于利润的增幅，其实前三季度利润总额增长达到了 76%，公司整体经营质量是提升的；归母净利润增幅为 50.14%，主要是因为少数股东权益的影响。公司因实施子公司管理团队持股以及与上下游资源方设立合资公司，导致少数股东权益比重有所增加，从而归母净利润增幅不及利润总额增幅明显。但子公司管理团队持股以及设立合资公司以股权绑定商权，这是公司发挥团队积极性、做好业务风控以及整合上下游优势资源的重要战略路径，可以促进公司快速做强做大，实现稳健发展，长期来看对公司的影响是积极且深远的。

今年第三季度单季的营收和利润都创了历史新高，尤其是归母净利润，和公司历史归母净利润最高点即 2020 年第三季度相比，单季将近增加了 4000 万，而 2020 年第三季度归母净利润的基数本身是比较高的，因为在去年疫情影响下，公司上半年部分业务推迟到三季度完成，所以三季度归母净利润增幅非常明显，同比达到了 110%。今年三季度在去年高基数的情况下，单季同比实现 19% 的增幅，我们认为已经是比较明显和稳健的增长了。

2. 请介绍一下前三季度公司实物量情况，大宗商品价格与实物量是什么关系？

公司前三季度实现实物量近 5000 万吨。总体来看，主要品类均保持了较稳定的增长，再生资源、油品、锰矿、新能源业务增幅均超过 100%，总体实物量同比增幅大约 35% 左右。今年前三季度大宗商品价格上涨幅度明显，在资产总量稳定的情况下，大宗商品价

格的上涨其实是会抑制实物量的增长的,因为在资金量一定的情况下,大宗价格上涨,购买力其实是下降的。所以,大宗价格的上涨,实物量的增长在一定程度上是受到影响的。

3. 大宗商品近期异常波动对供应链企业经营能力提出挑战,公司的三季度经营数据印证了公司抗风险能力。大宗商品价格下跌对供应链企业会带来哪一些风险? 公司针对以上风险有哪些防控举措?

大宗商品价格波动,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,但对于追求稳定盈利的企业来说,利润的影响并不明显,这一点从历史大宗商品价格下行时公司持续增长的业绩表现可以得到验证。

大宗商品价格下跌从风控的重点方向来看,主要集中在业务模式调整、价格管理、客户管理、货权管控这四个维度。具体来看,业务模式上我们以订单为导向,严控头寸,采取轻仓高周转模式;在客户管理上,为防范大宗商品景气度下行带来的流动性风险,公司通过严格客户资信调查、授信额度评审、运营质量跟踪、额度动态管理以及风险敞口管理等方式第一时间识别并防范客户信用风险;在价格管理层面,在大宗商品价格剧烈波动的情况下,公司通过快速周转现货库存并且通过套期保值对冲价格波动风险。在期现结合管理上,一方面控制部门交易权限,不同部门允许不同的交易权限级别;另一方面现货自营控制规模,现货敞口库存控制头寸,有强制止损机制和最大亏损限额。货权管控层面,公司近年来持续打造全国性仓储物流网络,为主业提供战略性物流支撑,提供安全

可靠、优质高效的物流服务，以防范货权管控风险。

整体来看，公司商务模式上以稳健盈利为主，利润来源主要在于“服务”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。

4. 能否介绍一下废钢、新能源的新业务拓展情况？

再生资源 and 新能源都是未来公司重点布局和拓展的领域。

再生资源业务方面：在碳中和的大背景下，废钢将成为重要的炼钢原料，公司依托钢厂资源建立并优化集收购、加工、配送一体的废钢供应链体系，2021年前三季度废钢实物量完成500多万吨，同比2020年前三季度实物量增长100%，因为地方政策的影响，从二季度开始，废钢实物量的增速有所放缓，但随着网络布局的进一步实施，情况会得到改善。公司在再生资源品类上的产业布局主要着眼于再生资源领域的长期向好发展趋势，这是公司经过系统研究的战略决策，阶段性政策变化不会影响公司在再生资源领域的长期战略布局。

新能源业务方面，我们将多年来积累的供应链集成服务能力应用到新能源供应链领域，业务竞争力比较明显，今年前三季度新能源业务营业收入增幅400%。公司在光伏、风电、锂电产业链已为多家新能源行业头部企业提供供应链集成服务，已基本覆盖光伏行业、锂电上游原材料端及下游产成品端。储能原材料端及产成品端产品包括镍豆、再生铅、正极材料、电芯、辅材等。公司还组建了新能源工程建设服务团队，为产业链上下游客户提供新能源工程服务。经过这几年对新能源供应链服务的探索，我们对新能源产业链

的理解越来越深，未来公司在新能源领域的投入和产出，会越来越突出和明显。

5. 物流金融业务目前进展如何？

公司正在筹建物流金融事业部，从银行端引进了专家，专门推进物流金融业务，目前公司物流金融项目工作小组成员已接近120人。公司物流金融授信额度70亿元左右，累计用信额度较2021年二季度增加近60%，累计使用授信额度已超过24亿元。物流金融业务是公司平台化战略的重要举措，随着物联网、区块链等技术的不断成熟，信息化的应用以及优秀供应链企业风控能力的提升，我们认为物流金融将迎来新的发展机遇。目前物流金融业务仍处于创业期，但用信额度已经明显提速，目前利润贡献还比较有限，预计明年物流金融可能会出现一些亮点。

6. 公司在产业链深耕的同时是否有业务模式创新？预计什么时候会在业绩上有所贡献？

公司总部设立有研究院，长期致力于创新行业商业模式的研究。我们认为商业模式创新、迭代能力是供应链公司非常重要的能力之一，这些年公司在商业模式创新上在行业内也是走在前列的，比如厂库供应链模式、工业服务综合体模式、物流金融模式等，厂库供应链模式已经在公司业务中得到成熟的应用，工业服务综合体模式我们还在持续完善中，未来会成为公司具有代表性的可视化实体服务“旗舰店”。物流金融业务目前在行业中表现出来的模式成熟度、基础设施配套、推进力度、授信额度和用信额度，应该都是

	<p>领先的，明年可能在业务增量上会有所体现。</p> <p>7. 供应链企业在平抑商品价格波动，平衡供需错配上是否能够发挥作用，能否介绍一下公司的做法？</p> <p>供应链企业本身就承担着蓄水池功能，可以平衡商品供需在时间上的错配，从而建立商品价格波动的缓冲机制。实际业务中，公司立足境内境外两个市场、两种资源，推进国际化采销体系建设，做好境内外资源的组织、配置，主动遵守市场价格秩序，保障客户的生产稳产需求。如疫情期间，公司在对冲风险的前提下，充分保障浙江省内重点基建项目的材料保供需求，为顺利复工复产提供了很好的支撑。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年11月2日