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：2025-01

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	富国基金、国泰君安
时间	2025年2月13日 15:30至17:30
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先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：新能源板块中长期还是看好的，但是现阶段的供给过剩也难以避免，这块业务2025年如何展望？假设这个板块持续不景气，会考虑进一步收缩吗？还是战略性保留？</p> <p>答：公司坚定看好新能源产业的长期发展，并将其作为公司发展的第二曲线，基于对新能源板块的战略定位，公司会持续投入人力、资金、管理等资源。</p> <p>去年新能源业务营收略有下滑，一方面是因为新能源产业链各环节品种因供给过剩价格持续下跌，交易品种价格下滑拖累营收；另一方面是公司在资源分布和业务结构上做了主动优化调整，减少了毛利率低的业务，重点拓展了相对高毛利率的场景类业务，如户用光伏业务等。公司户用光伏电站业务发展很快，体量已处于行业</p>

前列。

2025 年，公司将重点深化布局新能源产业的上游资源端及下游场景端。上游资源端，包括锂电、光伏产业链上游的锂、镍、钴的盐类及矿产流通业务，光伏为多晶硅、工业硅等，保持现有现货流通经营规模的基础上，一是丰富现货品种，如氢氧化锂、硫酸镍、硫酸钴等。二是品类向上游延伸，如从碳酸锂延伸到各品位锂矿石资源等。场景端，做专做精光伏、锂电等多种场景业务，包括但不限于户用光伏电站开发、工商业光伏电站开发、两轮车换电等。

2、问：怎么看待公司再生资源板块长期的发展趋势？

答：公司早在 2018 年就开始介入再生资源领域，对再生领域长期看好。国家政策层面，有“双碳”政策，并成立了中国资源循环集团有限公司等央企来推动行业发展，都是国家战略导向的体现。去年因为政策及经济环境等原因，实物量完成 500 多万吨，基本与上年持平。未来随着各地方出台实施方案和落地政策，行业会逐步规范化，市场会逐步完善，而规范的市场对于国有企业开展业务来说是有利的。公司会根据国家及地方政策、各地营商环境等相应调整经营策略，但战略层面对再生资源板块的重视和投入力度不变。

3. 问：公司能源化工板块迅速拓展，如何展望未来 3 年的发展？公司对不同板块的资源支持是一致的吗？还是战略板块会不计较业绩？

答：公司能化板块目前主要是橡胶、煤炭、油气、化工四个品

类，今年盈利也比较好。未来方向主要是产业链一体化布局，并且加强国际化业务开拓。

能化是公司重要的板块，公司在橡胶、煤炭和油品的管理优势比较明显。橡胶方面，公司橡胶团队是国内领先团队，在泰国设有一家子公司、并运营两家虚拟工厂，未来会考虑团队持股进行激励和约束；煤炭方面，动力煤业务去年表现比较好，动力煤的产业链两头相对集中，对团队运营能力和资源端协同要求较高，公司动力煤团队也是国内优秀团队，与国外矿山和下游客户都建立了良好合作关系；油品也是很重要的品类，今年增长也很明显；化工品类比较细分，需要有合适的专业团队去做，公司一直在加大力度引进优秀团队。

公司内部按照预算和资金回报率动态分配资金和管理资源。如果是公司决定的战略方向和业务，资源会有所倾斜，管理上新业务和新方向需要总部中后台力量的大力支持，才能做大做强。

4、问：公司海外业务还会保持快速的增长吗？美国全面关税下，转口贸易的规模会下降，会不会影响公司海外业务的发展？海外业务与国内的重点有何不一样？

答：公司去年制定了全球化战略，中长期国际业务占比还会不断提高。国际业务目前主要增长点是铁矿、煤炭、橡胶和油品。转口业务在整体规模中占比小，仍然有较大的拓展空间；公司转口业务主要在东南亚、南亚等一带一路国家，影响有限，同时也在积极拓展中东、非洲等新兴市场。业务模式国内国外相似，主要还是为供应链客户提供产销衔接、库存管理、物流配送、生产加工、产业

金融、价格管理、运营管理咨询等服务，但国际业务有地缘政治、营商环境、外汇波动等风险，管理模式和国内业务也有区别。

5、问：公司存货的周转周期大致是多久，对业务部门有没有存货周转的要求？存货跌价损失长期看，是不太影响公司业绩的？比如黑色这个产业链价格持续下跌，存货跌价损失难以转回，这种情况会收缩财务政策吗？

答：公司 24 年实物存货全年周转接近 20 次。公司对业务部门存货周转设置了考核指标，由管理部门进行统一管理。存货周转其实主要是控制头寸，避免过度持有存货，同时对存货进行动态管理，包括存货期限、品质等。不同品类的存货受经营管理和价格管理要求有不同的周转要求。

公司对存货资产有周转的管理要求，同时利用期货、期权等工具进行套期保值，存货跌价损失对公司业绩影响可控。大宗商品行业价格波动是正常现象，上涨和下跌给经营带来的影响，关键看经营策略，并非必然因存货跌价而亏损。所以即便黑色品类价格下跌，公司也不会轻易收缩财务政策，而主要采取根据经济环境、行情以及市场需求优化资产分布，并及时处理低效资产等策略。

6、问：大宗商品行业，团队至关重要，公司如何留住优秀的团队？与其他平台相比如何吸引优秀的团队？比如以能源化工或者其他板块为例，公司如何招聘到优秀的团队？如何留住该团队？

答：对大宗供应链行业来说，优秀的团队是核心竞争力。公司

始终坚持“人员能进能出、职位能上能下、薪酬能多能少”的绩效文化（不是喊口号，而是真正去落实执行），以保持团队活力和竞争力。公司内部建立了三层激励机制，上市公司股权激励，子公司团队持股和业绩薪酬，非常市场化，也很灵活。内部管控上，公司会为新的团队提供“保姆式”服务，通过委派商务、物流、财务三辅人员，使团队能尽快融入公司，在做好风控的前提下尽快实现业绩目标。

优秀业务团队的招聘，会与猎头公司合作，但主要通过高管、事业部责任人、业务责任人以及战略生态伙伴的推荐，因为他们更了解公司需要什么样的人才。我们对符合公司要求的高端人才，采取一人一议的方式，为其提供有足够竞争力、成长性的薪酬待遇和事业发展平台。近年来很多优秀团队加入中拓，也侧面说明中拓对人才的吸引力。

7、问：大宗商品行业价格短期变化巨大，公司如何做到长期盈利？

答：公司坚持套期保值的期现结合交易理念，充分发挥风险管理、价格发现、资源配置等期货和衍生品功能，建立了从研究、决策、执行、风控的闭环体系，并依据专业能力和风险承受力设定操作权限，确保公司整体风险可控和稳健经营。同时，公司在做专做精的前提下多品类经营，从品类分布上也可以平滑单一品类价格波动风险。

8、问：中长期看，国内大宗行业的发展态势如何？公司在中

长期如何成长？

答：国内大宗供应链行业竞争比较激烈，产品相对标准化领域的头部企业集中度会逐步提高（复杂产品细分领域则相对分散）。公司凭借不同经营品类组合、专业化经营团队、成本控制能力等进行差异化竞争，在不断提高风控有效性的前提下，专注于提升服务专业度，为客户提供高效、便捷、低成本、好体验的服务。在国家层面政策引导下，行业规范性将持续提升，再生资源行业就是典型，合规经营的企业更具发展潜力和可持续性。此外，大宗商品与金融的融合会不断深化，金融工具在交易中发挥的作用会越来越重要。

公司盈利来源主要为产业金融、基差贸易、增值服务和产业投资，从中长期来看，公司将强化基差贸易和产业投资方面的盈利，基差贸易着重强调渠道建设及价格管理能力提升；产业投资则是发挥公司产业链沉淀以及上市公司平台作用，通过外延方式拓宽公司产业方向、业务规模和资本实力。

9、问：公司有无海外的对标企业？

答：国际上知名的供应链公司，有伊藤忠、三井物产，托克，嘉吉，嘉能可等。其中，托克成立时间相对较短，采取相对轻资产的模式运营，和公司较为相近。托克在控制资源方面，不寻求对上游资源进行股权投资实现资源控制，重在获取资源及达成良好合作条件；在物流和加工环节的布局上，托克目的是提升服务客户和获取业务流量的能力；托克擅长基差贸易，利用时间差、区域差、品种差和期现差等提升盈利，与现阶段的中拓现相对接近。长远看，公司将不断深化产融一体、贸工一体、内外一体，以“让产业链更

	集约、更绿色、更智能”为使命，致力于成为一家创新引领、科技赋能、行业领先的供应链集成服务商。
附件清单(如有)	无
日期	2025年2月14日