

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：2025-04

投资者关系活动类别	<input 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	申万证券、兴业证券、中信建投、中银证券、西南证券、长江证券、华泰证券、中金公司、浙商证券、国泰海通、广发证券、银河证券、天风证券、方正证券、国盛交运、信达证券、国泰君安、中信证券、东北证券
时间	2025年5月16日 15:30至17:30
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	副董事长杨威先生、财务总监邓朱明先生、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><b>1、问：公司各业务目前发展情况，未来如何展望？</b></p> <p>答：2025年一季度，公司实现经营实物量2,830万吨，同比增长29%。分品类来看，黑色板块完成实物量1726万吨，同比增长12%；有色板块完成实物量38万吨，同比增长62%；能源化工板块完成实物量884万吨，同比增长119%；新能源板块实现营业收入24亿元，同比增长37%；再生资源板块受政策影响完成实物量91万吨，同比有所下滑。就实物量和财务数据（扣除政府补助影响）来看，今年第一季度公司主业经营的同比和环比变化，都在恢复增长的过程中。</p> <p>未来公司将围绕黑色、能源化工、新能源、有色及循环经济、农产品，聚焦9大产业链，重点发展16个品种，积极培育战略资源储</p>

备、绿色发展、科技智能的业务。黑色板块将加强集成服务，拓展区域客户，开展内部整合，推动绿色转型；能源化工板块将做强煤炭，做大油品，做稳橡胶，做精化工，探索生物质能源；新能源板块将加大上游镍、钴、锂等资源拓展力度，做强中游虚拟工厂模式，丰富下游社会民生类应用场景，形成新能源全产业链模式；有色板块将做稳不锈钢，引进铜、铝等关键矿产品和金属业务的专业团队；再生资源板块将深入研究行业政策变化后的发展机会，开拓再生钢铁优质客户，并探索废不锈钢、废纸、废塑料等业务；农产品业务将稳步探索，积极培育新增长点。

**2、问：国内大宗供应链市场受环境影响需求承压，部分中小规模的企业在退出市场。公司如何看待国内大宗供应链行业未来发展趋势，公司有何规划？**

答：我国大宗商品供应链行业整体呈现市场空间大、参与者多、集中度低的特点，在当前需求承压和行情下行的环境下，规模企业因运营体系更成熟、资源配置能力更强大、优秀人才更集聚、风控机制更完善等优势，有望进一步提升集中度。我们判断国内大宗供应链行业未来发展趋势主要是三个方向：全球化、智能化和绿色化。公司的企业愿景、使命、战略规划及商业计划，也都是围绕这三个方向去制定和落实的。我们去年聘请了 BCG 协助公司制定全球化战略，梳理全球化产业布局、区域布局及资源要素配置支撑等，未来公司国际业务占比还会持续提升，但国内业务比重还将维持一半及以上的水平。国内市场基数很大，只要提升自身渠道建设能力、价格管理能力、风险管控能力，国内仍是很有潜力的市场，未来国内

我们将重点布局长三角一体化、长江经济带、粤港澳大湾区、京津冀协同发展区域，并深耕沿海沿江。中拓和公司的很多团队都经历过好几轮周期低谷，我们还是比较乐观的，只要市场容量在，在整个价格波动周期能够坚持稳健的经营思路，合理制定经营策略，落实好风控举措，市场永远都是有机会的。

**3、问：公司四种盈利来源——基差贸易、产业金融、增值服务、产业投资，各类占比多少？未来如何平衡各类占比？**

答：您好，公司对四种盈利来源的定位是：以基差贸易为核心，有序开展产业金融，全力推进增值服务，适度布局产业投资。基差贸易是实现高 ROE、匹配中拓差异化优势、建立竞争壁垒的核心盈利模式；产业金融是作为产业的便捷切入点和润滑剂，要有序开展，做精做稳，做好风控；增值服务是稳定全球业务流量、扩大市占率、增加客户粘性的有效手段，是实现基差交易的重要途径，要继续全力推进；产业投资有利于锁定战略性资源、构建渠道优势、建立全球化发展的竞争壁垒，将择机进行适度布局。

目前公司四种盈利模式中，基差贸易占比最大，产业金融有所下降，产业投资目前占比较少。从中长期来看，公司将强化基差贸易和产业投资的盈利，基差贸易着重强调渠道建设、价格管理和资金周转能力的提升；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。

**4、问：国内同行在资源端和关键节点的投资布局相较公司更多，**

大宗商品方面的国际巨头在海外已经有比较完善的品类布局，公司如何看待未来的投资和业务拓展机会？

答：您好，生产性服务业是百万亿级别的市场规模，国内大宗商品供应链市场规模就有将近 60 万亿，而大宗供应链行业前五家集中度还不到 5%，放到整个国际市场上就更微不足道了。行业巨大的市场空间和周期属性，就代表业务开拓和投资机会是一直存在的。以矿产资源为例，投资基金因不擅长实体运营，存在阶段性获利退出的诉求；持有非洲南美矿产资源的欧美上市公司，基于各种原因也希望退出股份；还有一些持有矿产资源的股东方在开发过程中，因现金流紧张项目推进中止，也希望出让资源和股份。所以只要在这个生态中，经历周期轮动，资源端和关键节点的投资机会会一直在。从中间制造环节看，未来绿色制造也是很好的投资和业务布局方向。新工艺、新技术的出现和迭代，会将传统制造中的关键环节提炼出来，做绿色化和更大社会面集约化的提升，产生新的市场机会。公司青岛邦拓球团项目，工厂采取用天然气替代传统能源烧制的新工艺模式，已经吸引了淡水河谷、中南大学等的关注。我们判断数字经济与 AI 时代会深刻影响能源、金属等大宗商品的需求，并催生制造加工领域的科技创新，进一步对生产性服务业的生态格局、运营模式、组织架构产生重大影响。所以内在不断提升公司各项能力，对外积极关注市场和投资机会，日积月累，公司综合实力会越来越强。

5、问：如何看待西芒杜投产铁矿石市场变化，对我们有哪些机会？

答：从全球铁矿石市场来看，铁矿石价格定价偏需求导向，随价格涨跌供应量随之增减。在西芒杜铁矿具备规模优势和成本优势的情况下，首先会挤压供应端高成本铁矿石的空间。在铁矿石海运量、出货量、定价机制依旧被四大矿山高度垄断的市场格局下，西芒杜铁矿作为宝武集团下属矿产资源，在满足宝武内部需求的情况下，外销铁矿石规模和定价机制是不确定的。

大宗商品作为一个周期型行业，在需求没有大的变化的情况下，将呈现箱体运动的价格走势。回顾过去 20 年，铁矿石价格在七八十美金到一百二十美金是正常表现。因此只要需求保持稳定，铁矿石乃至其他矿产品，并不会因为某一大矿山的出现导致价格明显变化。但如果新技术催生铁矿属性发生变化，那对铁矿石会进行重新定价。总体而言，我们判断西芒杜铁矿投产对整体铁矿石市场影响没有想象那么大，但对全球矿产资源结构优化及中国争夺铁矿石定价权有积极的影响。

**6、公司作为省属国有企业，如何推动海外本土化团队建设，如何搭建海外团队激励机制？**

答：公司海外本土化团队建设包括海外本土人才招引和国内外派员工培养两个方面。公司将在海外本土招聘深耕十年以上的资深团队搭建骨干体系，然后骨干通过自己原有生态圈、行业圈招募辅助人员，同时国内加强国际化人才招聘和人员外派。机制上，公司正在考虑建设海外运营服务中心，也就是公司目前运营中心的再拓展，并往下再细分品类，比如国际油品服务中心、国际钢材服务中心等，按照专业化、本地化、区域化的人才和平台搭建的思路，加

强海外团队建设。

公司在原有上市公司股权激励、子公司管理团队持股和业务团队绩效考核等三层激励的基础上，今年还将分类分级激励制度纳入年度重大课题，其中就包括海外团队激励机制。未来某个区域只要有公司的员工，我们会制定符合本地化法律和习俗的管理制度、社保和福利政策。

**7、公司现阶段经营品类前三位主要是铁矿石、煤炭、钢材，如何看待钢铁供给侧改革对这几个品类的影响？**

答：钢铁供给侧改革，直接利好钢厂利润走扩。若 2025 年粗钢产量调控政策执行严格，从绝对价格来看，钢材价格会上涨，铁矿石和煤炭价格会小幅下跌，至于涨跌幅度需要结合钢材需求变化和原料供给变化来具体评估。

随着国内经济进入高质量发展阶段以及关税战的影响，国内黑色系企业在量和价上都承受着较大的压力，目前行业受宏观经济及政策的预期影响因素较大，随着预期转变为现实，行业企业的压力有可能继续加大，但随着行业逐步探底以及庞大的国内市场，同时绿色低碳发展以及国内企业纷纷走出去，也为生产性服务企业提供了更多机会，可以说行业机遇与挑战并存，公司后续一方面继续扩大国际业务，另一方面加强行业研判，抢抓确定性机会。

**8、公司毛利率承压的原因？后续如何改善？**

答：一方面受行业有效需求不足、产业链整体周转速度放缓、产业客户经营利润下滑等因素的影响，导致价差空间缩小，而公司

积极拓展业务，经营实物量在价格下行的大环境下保持增长，维持了营收规模的相对稳定，从而体现出毛利率下降的结果；另一方面，因为近几年大宗商品行情和价格下行，基差贸易已成为重要的业务模式和盈利模式，但根据现行会计准则，只有一部分套保收益可以抵扣成本，还有一部分要计入非经常损益，客观上也会体现为毛利率偏低的结果。毛利率的改善，核心还是在经营质量的提升，未来如果基差贸易盈利占比继续提高，对毛利率会有牵制。大宗供应链公司核心还是看 ROE 指标。

**9、在客户选择和拓展客户方面，公司目前是什么策略？**

答：您好，在目前经济形势及市场环境下，从风险控制角度，公司更倾向于资产实力强、资信可靠的客户；其次，基于公司核心竞争力和优质业务生态的打造，公司将优先选择资源类供应商和终端制造业客商。客户选择策略的本质其实就是提升为客户降本增效的服务能力，比如强化服务配套基础设施，加快响应速度，提升资源调配能力，加强客户关系管理等。

**10、仓储物流布局情况？是否有新的布局物流仓储或运输的计划？**

答：您好，截至 2024 年底公司已在浙江、江苏、河北、天津、山东、重庆、山西、内蒙古等二十余个省自建仓储网点 158 个，累计完成货物吞吐量 1.9 亿吨，全年新增锌锭、铝锭、螺纹钢、热轧卷板、工业硅等品种 6 个交割库资质，交割库总量达到 8 个。未来公司将在国内物流仓储布局基础上，布局东南亚、中东、南美、东

亚、非洲 5 大区域海外仓、全球 9 大关键物流通道，形成“5+9”全球化物流支撑网络。

**11、面对人工智能技术发展，公司经营策略上有什么变化？**

答：数字化和人工智能将对生产性服务业的生态格局、运营模式、组织架构产生重大影响。公司作为大宗供应链集成服务商，必须主动适应、拥抱外部环境变化，我们相应的经营策略主要包括：

(1) 聚焦人工智能时代硅、锂、钴等关键元素，开展产业布局；(2) 应用 AI 技术，围绕数据、模型等工具，与上下游客户、生态商加强合作；(3) 应用人工智能技术，整合提升公司数据运营平台、数据主干道，推动公司整体数智治理。

**12、权益资本一直制约公司发展，请问公司在当前资产有限的前提下如何提升资源使用效率，后续考虑如何扩大权益资本？**

答：一方面公司通过周转率和资金回报率等考核指标的设置，发挥考核指挥棒作用，实现业务团队优胜劣汰、腾笼换鸟，持续优化公司业务结构，提升资源使用效率；另一方面，公司将重点强化渠道建设，通过聚焦“两江一海”等优质渠道，一季度公司整体周转率和资金回报率已得到明显提升。

在公司内生增长增厚权益资本的基础上，公司始终将资本运作能力作为公司核心能力来提升，我们将积极关注政策变化，深化与地方政府、上下游客户、专业机构等相关方沟通协作，探索可转债、发行股份购买资产、引进战略投资者等资本运作方式。

	<p><b>13、大股东浙江交通集团对公司的支持力度如何？</b></p> <p>答：公司营收占浙江交通集团总体营收约 2/3，所以对集团具有重要的战略意义。目前集团对公司持股 44%，2021 年集团与中植通过协议转让方式收购了公司 8.18%的股权，今年 4 月初刚又发布了对公司进行增持的公告，都是基于对公司未来发展的信心而不断增加持股比例。浙江交通集团是浙江国资下属资产规模最大、影响力最大的省属国有集团，下面还有财务公司，对公司信用支持和流动性支持也很大。公司从 2015 年开始保持了连续多年的高速增长，在浙江省国有上市公司中连续三次率先实施管理层团队持股、限制性股票激励和期权激励，目前管理团队持股合计超过 10%，都能看出集团对公司的支持力度。</p> <p><b>14、部分同行针对周期问题，采取相对特殊的分红政策，公司后续的分红规划是什么？</b></p> <p>答：公司积极践行稳定、可持续、可预期的分红政策，已于 2025 年 4 月制定并披露《未来五年分红回报规划（2025-2029 年）》，在未分配利润为正且审计机构对上一年度出具标准无保留意见的审计报告的情况下，每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的归属于母公司股东可分配利润的 33%。公司还在快速发展期，对资金需求是比较大的，所以我们制订的分红方案，需要考虑自身发展阶段和业务发展需求，这和成熟阶段的企业有所不同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 16 日