

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：2020-02

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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	华泰证券、广发基金
时间	2020年8月29日、2020年8月27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、有色一部责任人杨忠良、证券事务代表吕伟兰、客户管理部副经理吕丹
投资者关系 活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司近几年实物销量增长比较快，请问是如何实现的？是通过拓展新的业务区域还是在既有的区域扩大？</b></p> <p>答：两方面的因素都有。首先，存量方面：公司各业务单元近年来坚持做专做精、做强做大，业务拓展能力、盈利能力和抗风险能力不断增强。2019年，公司利润总额2000万元以上业务单位11家，同比去年增加3家。其中，益光国际利润总额突破13,000万元，利润总额5000万元以上的子公司4家，4000-5000万元业务单元3家。在工程配送领域，公司打造了极具影响力的“中拓”品牌，大客户、大平台、大项目、大合作的合作内容和形式不断丰富，公司市场影响力不断提升，商业模式和盈利模式趋于稳定。</p> <p>增量方面：一是公司积极在适合做大宗商品的区域加速布局，近年来新设浙江、广东、上海、天津等子公司，部分已逐步实现</p>

达产达效；仅 2019 年全年，公司就新增了 18 个“四新”业务单元，通过外部招引新成立有色矿产部、国际业务部等 9 个一级业务单位；通过内部组织调整新增湖南中拓建材部、重庆中拓建材部等 9 个一级业务单位，公司经营品种、区域和商务模式不断丰富；二是公司积极拓展新品种、新业态，近年来新增了锰硅、甲醇、PTA、乙二醇、橡胶、浆纸、废钢等品种等经营品种；三是国际业务方面，近年来我们不断开拓周边国家市场，例如扩大韩国、菲律宾出口规模，完善巴基斯坦等国家的销售渠道等。

**2. 目前公司供应链业务主要集中在金属材料、矿石和煤炭，特别是煤炭这几年扩张比较快，另外也关注到公司还有很多大宗品种，请问在这块的布局思路是什么？多种业务在一起是否会带来管理的压力？还是说为了给客户提供更多种类的服务？**

答：大宗商品的属性比较类似，大多数都需要提供库存管理、物流配送、半成品加工、供应链金融、价格管理等服务，因为交易量大、资金要求高、价格有波动，也都具有金融属性。这几年公司不断拓展新的品种，如锰硅、甲醇、PTA、乙二醇、橡胶、浆纸等。因属性相近，商务模式、风控模式趋同，所以增加的品种同样适用于公司的管理。布局不同的品种，一方面看公司基于追求协同效应的布局安排，给客户带来更多的服务和集约化效果，另一方面也要看市场机会、团队支撑等，在做到积极拓展的同时，风险可控。

**3. 公司是否有做不锈钢贸易这部分业务？不锈钢贸易相较于其余的普通钢材贸易有什么差别？是否有更强的排它性？**

答：公司从 2016 年开始接触并介入不锈钢产业链，经过数年的产业链深耕，公司对不锈钢业务有了良好的理解认知。到 2020 年，公司已经布局了从源头镍矿代理到镍矿自营，镍铁合金代理和自营，铬矿代理，铬铁合金代理，镍板镍豆的期现结合业务以

及不锈钢的贸易、仓储、委外加工、物流金融服务等全产业链集成化、立体化的业务体系。

不锈钢贸易业务对于资金量要求高，专业性的要求更强，由于价格较高（以标准的 304 为例，价格目前到 14500 元每吨），对于资金量的要求比较高。其次由于牌号多，规格杂，运用范围比较广，所以要求团队非常专业且专注。不锈钢业务的钢厂资源比较集中，对于资源的获取和掌控，需要公司具有极强的供应链管理专业能力和强资源配套，否则开展业务很难有优势。

公司在不锈钢业务中，能充分发挥我们公司的优势，如供应链管理专业优势、物流基础设施配套、资金优势、钢厂资源优势等，行业竞争力较强。从行业格局来看，公司在不锈钢产业链上的布局 and 经营，具有较强的“卡位”优势。

#### **4. 公司目前废钢这部分业务也正在起步,这部分的长远规划是什么?**

答：公司自 2017 年开始积极研究及布局废钢业务。我们选择在国内主要的废钢资源地和消费地投资布局标准化的废钢回收加工配送基地，采用“基地+贸易”的工贸结合业务模式，以符合行业规范为前提，通过发挥公司全国性物流网络的运力优势、仓储优势以及公司自建的智慧仓储系统（WMS）的信息化优势，通过智能化监控系统确保废钢从采购-加工-出库均全程监控，确保业务过程中的物流、票据流、资金流“三流”的真实、完整、一致，做到依法合规经营。

目前，在江西投资建设的萍乡废钢加工基地已竣工并顺利投产，与新天钢集团、天津天道集团成立废钢合资公司，7 月业务已正常开展，废钢产业链进一步完善，业务量已突破 30 万吨/月。

未来规划方面，针对巨大的市场空间，公司将通过发挥国有上市公司的公信力、资信、政策和品牌优势，整合社会资源，组建全国废钢回收与加工配送网络，实现全行业集约化运行，提高废钢利用的效率和水平，促进行业环保升级，成为国内一流

的废钢产业链组织者和供应链管理。

**5. 公司 19 年净利率表现比较好，未来是否会维持在这个水平？**

答：2019 年公司净利率增幅明显，原因之一为当年对原控股子公司融资租赁公司的股权按公允价值重新计量产生的大额非经常损益，相应增加归属于上市公司股东的净利润约 9,000 万元，扣除非经常损益后，公司 2019 年完成归属于上市公司股东净利润 4.09 亿元；2020 年上半年实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润 2.01 亿元，比上年同期增长 14.89%。近年来，公司集成服务能力不断提高，整体运营质量和效率不断提升，综合实力不断增强：公司已连续 11 年上榜财富中国 500 强企业，2020 年排名提升至 136 位；入选“全国供应链创新与应用试点第一批典型经验做法试点主体”，并在 2019 年中期评价中获“优等”；入选“浙江省物流创新发展试点名单”；主体长期信用等级调增为 AA+；入选中证浙江国资创新发展指数等，整体发展态势良好。当前新冠疫情给世界经济的影响仍有不确定性，公司将密切关注疫情及行业动态，重点加强业务风险管控，实现稳健经营及发展。

**6. 20H1 末，公司短期借款上涨的比较多，这部分是因为上半年因为疫情，有一定的资金压力还是？**

答：今年主要是因为疫情影响，产业链整体的周转放缓，公司预付账款、应收账款、存货等主要经营资产同比增加，故实际使用授信额度大幅增加。

**7. 供应链金融、物流金融的关系是什么？物流金融业务目前进展如何？**

供应链金融服务是基于供应链管理业务背景，在提供包括但不限于仓储、运输、加工、配送、交易结算、价格管理等一系列实体集成服务的基础上为供应链成员企业附带提供资金融通服

	<p>务，为上下游客户的长期稳定发展提供支持，促进产业的健康发展，该服务为国家政策所鼓励和倡导。公司经过谨慎评估与授信后，以确保风险可控为前提，在供应链管理过程中通过预付款、应收款、库存管理等方式提供流动性支持。</p> <p>物流金融是供应链金融的重要方式，公司以强大的物流管理、信息化支撑以及专业的供应链管理运营能力为依托，发挥公司的平台优势，满足金融机构在存货金融上“看得清、管得住、能变现”的风控需求，为行业提供物流金融平台服务，进而解决好中小微客户“融资难、融资贵、融资烦”的痛点和难点，服务于实体经济。</p> <p>公司今年开始将物流金融作为重点工作大力推进，主要系大宗商品行业市场空间巨大却由于权益资本限制供应链企业无法快速发展，而物流金融业务模式下，基于公司在供应链行业的核心企业地位，银行直接授信给客户，不占用公司原有授信额度，不会提高公司资产负债率，公司发展的“天花板”被打开了，不再受到权益资本限制。</p> <p>公司已成立 60 余人的工作小组，加快协调内部资源及外部有关各方推进物流金融业务。目前公司已累计与十余家客户成功落地物流金融业务二十余笔，物流金融授信额度已超过 30 亿元，在申报的额度超过 20 亿元。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 8 月 31 日