

物产中大集团股份有限公司投资者调研内容纪要

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	安信证券：赵湘怀 华泰证券：丁浙川 国盛证券：钱芳 申万宏源：黄栋 方正证券：陈学、于畅 财通证券：郭琦、吴鹏 财通证券资管：罗彦明 浙商证券：姜楠 东兴证券：陶韬、贺京梅 兴证资管：赵胜利、张海斌 建信期货：唐春洋 天弘基金：廖海 南华基金：蔡峰、李彦青 温莎资本：简毅 天堂硅谷：阮呈捷 浙江省财开公司：何蕴洁、朱杭 混沌投资：邓亚峰 国瀚股权投资基金：黄霞林 锦炜基金：陈剑峰 信公资本：戎一昊 观海资产：庞杰 中植鑫莽：高伟程、周晶、郑钧 东方嘉富：杨龔 浙商产融：谢颖鸽 浙商世纪：劳群 臻弘股权投资：吴海军 城创投资：吕忠、刘浩 洋哲晨资管：付俊荣 博信投资：吴一 君煦投资：季诚冠 中农投资：徐柏其 金钱山投资：卜和清 凯银投资：钱滢 喜洲投资：张金津	

	<p>宽华投资：李翰文 睿腾资管：马涛 华弘投资：斯志坚 浙商创新资本：吴文浩 天天红投资管理：王渊博 红蓝牧投资管理：高成龙 瑞特资管：葛丰旻 安扬资管：吴亦晟 连连银通电子支付：王凯竹、王宿明 等近百位投资者。</p>
时间	2018年8月31日
地点	<p>会议地点：公司视频会议室等 调研地点：桐乡泰爱斯环保能源有限公司、浙江元通线缆制造有限公司</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：王挺革 总裁：周冠女 副董事长：陈继达 副总裁：王露宁 副总裁：周学韬 副总裁：李兢 董事会秘书：陈海滨 财务负责人：王奇颖 物产化工总经理：余飞鹏 物产健康总经理：沈文南</p>
投资者关系活动主要内容	<p>1.物产中大集团有较多业务板块，板块规模较大，比如物产金属可以对应A股的上海钢联，物产健康未来堪比通策医疗，请问公司未来是否有规划将各板块分拆上市？ 答：物产中大的主营业务是供应链集成服务、金融服务，医疗健康、公用环保产业是培育主业。对于分拆上市，公司持开放态度，只要未来条件成熟，公司在严格遵守相关规定的前提下积极推动。</p> <p>2.公司上半年将新东港药业的股权转让给乐普医药，请问物产中大在医药制造领域的发展规划是什么？ 答：物产化工是新东港药业的第二大股东，因此新东港药业的发展并不能完全按照物产化工战略布局来实施。医药制造是公司未来重点投资领域，目前公司主要聚焦心血管药和抗病毒两个领域，今后公司会不断提升产品研发能力，开拓高端市场，最终在医药板块领域形成完整的产研投体系。</p> <p>3.请介绍下物产化工的垂直供应链集成服务模式？ 答：物产化工通过“打井式”的垂直产业链整合，做好上游渠道延伸、中游生产主导、下游市场衔接，突破产业链各产品边界，通过向生产型企业提供主辅料采购、集中备库、物流配送、期现结合、价格管理、融资租赁等供应链服务，提升企业运作效率，降低</p>

流通成本，从中获得稳定的供应链服务价值收益。

4.目前综合医院的经营面临诸多困难，请问公司医疗领域的发展方向是什么，是综合医院还是发挥优势领域的专科医院？公司在医院发展的过程中能够为医院自身和医生带来哪些改变？

答：公司通过介入综合性医院，找到综合性医院的特色专科，逐步转向营利性的专科医院。公司积极响应国家社会资本介入公立医院的改革，医生加入物产中大后，绩效感和获得感将更加明显。

5.请详细介绍公司与韵达、传化集团有哪些合作、业务模式？

答：供应链集成服务是公司的主业，物流是支撑供应链集成服务最关键的一个环节。近年来，公司通过制订统一的准入标准、管理标准和服务标准，大力实施“百仓计划”，以自建、联盟、加盟等方式，联合社会上优秀的物流供应商，比如韵达、传化集团等进行生态链上的合作，着力打造智慧物流网络。公司与韵达、传化集团的合作，主要着眼于发现更多商机，发挥各自优势，开展在供应链集成服务、智慧物流等领域的合作，进而拓展更深更广的合作伙伴关系。

6.作为个人投资者，最关心的是公司 10 月份限售股的解禁，请公司领导对这方面发表下看法？

答：公司时刻关注限售股解禁事项。作为公司管理层，要不断提高公司的内在价值，尤其是做到企业战略清晰、净资产收益率提升、管理专业化，从而达到经营的溢价。

7.物产中大作为基本面非常优秀的上市公司，未来在保障投资者利益方面有没有什么做法，除市值管理外，在分红方面有没有什么设想？

答：分享现金红利是一种很好的价值理念，对社会、对市场负责的公司应该创造更多的价值，回馈社会。物产中大整体上市后三年现金分红已达人民币 28 亿多，2015-2017 年分红率分别为 48.24%、74.99%和 43.18%（扣除附特殊条款中期票据的本期相应利息金额），平均分红率约 56.38%，已超过这三年公司从资本市场募集的资金。今后公司也将严格按照公司《章程》的相关规定执行现金分红。

8.公司短期及中长期战略规划是什么？

答：公司是中国供应链集成服务引领者，世界 500 强企业，浙江省最大的企业集团之一。公司根据“一体两翼”（供应链集成服务、金融服务、高端实业）发展战略，加快实施“流通 4.0”，巩固提升供应链集成服务核心主业的行业龙头位势，加快打造智慧供应链物流体系和特色供应链金融体系两大支撑平台，持续提升高端实业技术水平，提升公司整体盈利能力，按照“以供应链思维、做产业链整合、构建物产中大生态圈”的实施路径，努力塑造战略协同、

周期对冲、产融互动的产业格局，全面聚焦可持续高质量发展，努力追求基业长青。

9.中美贸易摩擦对于贵公司大概有多大影响？

答：物产中大与美国的直接往来业务占比较小，平均水平低于10%，且现阶段主要进出口品种基本不在征税产品目录中，因此，总体看，直接影响不大。2018年上半年，我们集团出口总额8.19亿美元，向美国出口商品0.746亿美元，占比集团总出口额9.11%，进口总额13.33美元，进口美国商品0.395亿美元，占比集团总进口额2.96%。公司目前主要进出口商品是钢材出口和铁矿石进口，钢材出口多集中在东南亚、中东等地区；铁矿石进口主要向澳大利亚、中东以及南非等地区和国家。服装等生活资料类的进出口总量占比非常小。中美贸易摩擦间接影响汇率波动、商品价格波动以及上下游客户信用等，我们将积极关注和应对，并根据自身业务特色进行有效地风险管控。

10.供应链和区块链结合方面，公司有什么最新的进展？

答：物产中大的业务具有广泛的区块链业务应用场景，现阶段，我们通过与金融机构合作探索区块链技术应用，在供应链集成服务业务的结算和金融创新方面进行了一些尝试，并取得了一些成果。如物产金属，在配供配送业务中，为加速上下游资金的周转和融通，与浙商银行合作，在基于区块链技术开发的平台接收下游客户单位签发的应收账款，并将下游客户签发的应收账款拆分或合并支付给上游钢厂，此方案既解决了下游应收款的安全回笼，保证了企业现金流，同时也满足了向上游支付采购款的融资需求，最大程度地提高了资金周转效率。截至2018年7月31日，物产金属已与上下游14家上游供应商与下游客户开展此类业务合作，累计金额人民币3.5亿元。