

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	德锐资本：王梦婷 瑞特资产：葛丰旻 新干线传媒投资：金枝 财通证券：陈平、俞炜栋、杨冰、王源、刘亦敏、陈子婧、祝睿锐、刘建毅 个人投资者：李泓达、张关木 等数十名投资者。
时间	2018年9月20日
地点	会议地点：公司视频会议室
上市公司接待人员姓名	投资部副总经理：宣峻 流通部、信息化办公室、协同发展中心副总经理：储春银 实业与安全生产部总经理助理：赵晓军 董事会办公室：狄世英 财务部：边哲硕
投资者关系活动主要内容	<p>1.物产中大集团的发展是否与政府的政策相结合？ 答：物产中大作为浙江省最大的国有企业，目前正在积极响应浙江省政府提出的“凤凰行动”计划，公司以供应链的思维进行产业链的布局和整合，通过并购、重组和证券化来推进整个集团的价值提升。</p> <p>2.请介绍下公司的供应链集成服务模式？ 答：公司的供应链集成服务主要围绕钢材、铁矿砂、汽车、煤炭和化工油品等五大核心业务品种展开，重点聚焦为四条供应链集成服务模式，一是基于系统解决方案的金属材料供应链集成服务，主要面对工程项目和制造企业终端客户，通过上游资源组织、中游物流以及定制化加工、下游门到门配送，包括中间环节金融工具嵌入以及期现结合手段应用等，为客户提供定制化的系统解决方案；二是基于全生命周期的汽车供应链集成服务，通过车家佳、二手车、零部件、金融保代、救援、回收、绿色出行等七大平台打造，新车与二手车结合、线上与线下结合、整车与零部件结合、新车与二手车结合、静态4S店与动态绿色出行平台结合，为客户打造覆盖汽车全生命周期的集成服务；三是基于贸实协同的煤炭供应链集成服务，通过上游集中采购、中游的物流组织以及配煤、筛煤等增值服务、下游热电板块延伸，打造贸实协同、风险对冲、上中下游互通</p>

的煤炭供应链集成服务；四是基于垂直产业链整合的化工供应链集成服务，通过上游渠道延伸、中游生产主导、下游市场衔接，为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、融资租赁等垂直产业链整合服务。

3.对比市场上相应公司，我们物产中大的竞争优势在哪里？

答：一是多年积累的优质资源和渠道优势，以及 2700 亿元商流、1.3 亿吨实物量所集聚的规模优势和行业位势；二是始终扎根于市场、扎根于客户的终端网络优势，以及立足于解决行业、客户痛点的集成服务优势；三是拥有强大的银行授信保障和资金优势，以及通过大力实施“百仓计划”所形成的线下物流网络优势。

4.请介绍公司与传化智联的业务合作模式？

答：物产中大与传化智联互补性强，物产中大有商流、资金流和信息流，而在全国物流节点的布局方面，传化智联的长板更长。两家公司战略合作之后，将发挥各自优势，实现共同发展。

5.混合所有制改革对公司发展和活力激发方面有何效应体现？

答：2015 年整体上市之后，有千余名员工通过员工持股计划持有公司股份，一级成员公司绝大多数实现混合所有制改革。混合所有制改革对公司活力的激发较为明显，以物产金属为例，完成混合所有制改革之后，从最初注册资本 3 亿发展到现在净资本 30 多亿，营业收入每年复合式双位数的增长，这些都和员工持股、创新活力的激发密不可分。

6.公司介入大健康板块的原因，有何竞争优势？

答：大健康板块是公司重点培育的主业之一，公司介入大健康板块主要基于以下战略判断：一是产融互动，医院可以与公司现有的医疗设备融资租赁，医药化工配送，养老康复等产业形成产融互动；二是周期对冲，作为以大宗商品为主业的上市公司，业绩波动受行业周期性影响比较大，介入大健康领域有助于熨平上市公司业绩波动，进行业绩周期对冲；三是顺应产业风口，大健康产业是民生产业，国有上市公司介入该领域，有社会信任基础，也有地方资源整合能力，利于公司做大做强。

公司具有以下竞争优势：一是战略优势，公司聚焦于存量综合医院改革，用最低的成本切入，获得城市最好的医疗资源（人民医院），并以人民医院为基础，发展自主收费、自主定价的高溢价、消费型医疗服务项目，同时利用物产中大的供应链累积，发展医药供应链项目；二是区域优势，聚焦于浙江省 6000 余万人的医疗健康服务，充分利用公司多年累积品牌认可度；三是政企合作经验，聚焦于优质的公立医院改革发展，交易对手多为省内区县政府，他们对公司整合多方优质资源的能力较为认可；四是融资能力，基于银行对公司的信用的认可，能融到长线债项资金，支持健康产业发展。

7.公司产业板块较多，单个分析师无法全面覆盖，对估值产生多元化折价的影响，未来是否考虑剥离非重点业务？

答：首先说明一下背景。2017年10月13日，国务院办公厅下发了《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（国办发〔2017〕84号），明确提出“研究供应链服务企业在国民经济中的行业分类”，所以不能将公司简单割裂为钢铁板块或能源板块或汽车板块等，公司作为“中国供应链集成服务引领者”，在行业标准、商业模式、产业联盟等方面还需要进一步强化和外部的沟通交流。

第一，公司的核心主业是大宗商品供应链集成服务，从2018半年度的数据来看，占公司营业收入的96.05%、利润贡献75.86%，所以公司是一家主业特别突出的公司，并不存在多元化并行发展的情形；第二，我们认为目前公司供应链集成服务涉及的金属、能源、化工、汽车等领域不构成产业板块，在我们日常运营管理中是将其作为公司的业务品种来看待的，各个业务品种之间的商业逻辑是相通的，即“以供应链思维、做产业链整合、购建物产中大生态圈”，为我们的上下游客户和终端产业集群提供一站式集成服务（涵盖商流、物流、资金流、数据流）；第三，公司在巩固提升供应链集成服务核心主业的行业龙头位势同时，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，通过“一体两翼”的发展战略集聚合力，努力为核心主业赋能增值，为客户创造价值。

此外，公司当前立足供应链集成服务引领者的同时，未来朝着产业生态组织者的愿景加快探索，努力追求基业长青。为此，公司根据自身的资源禀赋和转型升级方向，依托良好的商誉资信和政企合作优势，主动布局了医疗健康、环保公用等“政府有要求、市场有需求、企业有追求”的朝阳性行业，未来拟在若干细分行业打造具有独特竞争优势的“供应链+”产业森林体系。通过相关战略性新兴产业并购重组，目前已布局综合医院4家，床位数约3000张；形成城市日供水能力65万吨，日污水处理能力30万吨。对此，在2018半年度业绩说明会上也有投资者建议实施分拆，集团领导已明确表示“对于分拆上市，我们持开放态度，只要各方条件成熟，公司积极推动。”