

## 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	广发证券：洪涛 光大证券：孙路 东吴证券：朱洁羽 安信证券：蒋中煜 太平洋证券：罗惠洲 方正证券：陈学 浙江中农投资：徐柏其 浙江晖鸿投资：叶啸剑 浙江富悦熙鉴资管：董侃 昊飞投资：文昊 杭州万杉资管：李效伟 品利基金：刘冬 杭州七禾网络：林秋宏 恒昇资产：叶恩东 水木财富（北京）资管：宫涛 杭州秉怀资管：王宇辰 红岭金资产：裘丽明 清禾基金：叶雷俊 安丰创业投资：高炜 浙江韶夏投资：潘旭虹 杭州国恬投资：潘迪波 浙江品润投资：赵腾 湖南久联资管：方强、徐佳敏
时间	2018年11月15日
地点	会议地点：公司视频会议室及电话会议
上市公司接待人员姓名	总裁：周冠女 董事会秘书：陈海滨 财务负责人：王奇颖 投资部副总经理：宣峻 董事会办公室：何枫、狄世英
投资者关系活动主要内容	<p><b>1.区块链技术如何运用在公司业务中？</b></p> <p>答：物产中大的业务具有广泛的区块链业务应用场景，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取得了一些成果。例如在供应链集成服务中，为加</p>

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供货商，此方案既解决了下游应收账款的安全回笼，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。目前，物产金属、物产化工和物产云商都已将区块链技术结合进供应链集成服务中。

## **2.公司对标日本三井集团有哪些优势，公司创新型供应链集成服务模式又有哪些？**

答：日本三井集团以上控资源、下建网络的重资产运行模式经营，一直是我们学习的榜样，但是我们学习的是其管理理念和精神。公司以轻重结合的运行模式整合社会资源、组织生态圈，相较三井集团运营更加轻松、利润获取更加稳定。

公司创新型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、上中下游互通的煤炭供应链集成服务；三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；四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。

## **3.公司业务板块较多，板块规模较大且非常优秀，未来是否有分拆上市的计划？**

答：对于分拆上市，公司持开放态度，但是供应链集成服务主业不会进行分拆。公司一些特色板块、后期需要持续投入进行培育的板块会通过证券化来实现投融资循环体系。只要未来条件成熟，公司将在严格遵守相关规定的前提下积极推动。

## **4.线缆行业平均收益不高，请问公司在非公开发行预案中为什么计划投资线缆智能制造基地项目？**

答：在技术端，公司的线缆在国内所有线缆生产企业里品种最多、在特定领域技术含量最高，拥有 50 余项专利技术和实用新型，已进入地铁线缆、盾构机线缆等专业领域。在下游分销端，目前全

国已有 1 万余家经销商加盟到公司线缆的销售生态体系，公司在对其进行销售支持的同时，又帮助他们进行库存管理，实现价值分享。在这样的技术保障和商业模式下，我们线缆的竞争优势明显。目前公司虽然在杭州拥有 2 个制造基地，但是产能已经不能满足市场需求，所以公司在浙江德清大规模投入建设线缆智能制造基地来提高产能，进一步扩大市场份额和做强做大。

#### **5. 公司是否计划改善融资结构？**

答：公司于 11 月 3 日发布拟非公开发行 A 股股票的预案，拟非公开发行不超过 8.61 亿股，且募集不超过 40 亿元资金，用于线缆智能制造基地建设项目、汽车智慧新零售平台建设项目、城市轨道交通集成服务项目、供应链大数据中心建设项目和补充流动资金。今后控股比例较高的子公司也会计划引进战略投资者，优化股权结构。

#### **6. 公司介入大健康板块的定位以及有哪些竞争优势？**

答：作为规模庞大的世界 500 强企业，需要不断培育新的利润增长点，做到适度的多元化经营，大健康板块是公司目前重点培育的主业之一。随着人民生活水平的提高，对于医疗的需求也呈现出多元化的趋势，但是高端医疗、专科医疗、个性化服务医疗以及健康管理医疗资源稀缺。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疗、高端医疗。同时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，虽然已经通过期现结合风险对冲缓解了行业周期性影响，介入大健康领域更有助于熨平业绩波动；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，获得优质医疗资源，并以现有医院为基础，发展自主收费、自主定价的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，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，支持健康产业发展。