

## 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	申港证券：秦一超 浙商证券：姜楠 安信证券：蒋中煜 华商基金：晏雁 温莎资本：何松东 承周资产：朱叶珽	
时间	2019年12月10日	
地点	会议地点：公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈海滨 财务总监：王奇颖 投资部总经理：彭磊 流通部副总经理：储春银 投资部总经理助理：黄佑明	
投资者关系活动主要内容	<p><b>1. 公司主营供应链集成服务，在行业中的竞争地位如何？</b></p> <p>答：经过二十多年的持续发展，公司从大宗商品贸易成功转型为供应链集成服务商，并进一步向产业生态组织者的愿景加快探索，金属、能源、化工、汽车等核心经营品种均居国内前列。公司专注于供应链集成服务，整体上市三年来，营业收入由1825.73亿元上升至3005.38亿元，年复合增长率18.07%；净利润由18.45亿元上升至34.26亿元，年复合增长率22.91%。公司长期稳健发展，主要得益于公司始终领先的行业地位、不断创新商业模式、持续优化的管理体制机制、相对强大的资源获取能力等。</p> <p>（1）领先的行业地位：公司自2011年起连续入围《财富》世界500强，自2008年起连续蝉联浙江省百强企业首位，是中国供应链集成服务引领者，是浙江省省属特大型国有控股企业集团，是国内同行中唯一入选高盛新漂亮50的上市公司。强大的行业地位优势使得公司形成更加完整和庞大的上下游供应链，能够与全国的大宗商品巨头达成良性合作，拥有长期稳定且强大的分销网络体系，从而形成具有竞争力的上游议价能力和下游分销能力。</p> <p>（2）创新的商业模式：公司近年来致力于从赚取买卖差价的传统贸易商转型为供应链集成服务商，围绕产业链上下游各主体、各环节、各要素搭建集成化服务平台，以拥有大量优质客户资源为基础，以重要经济领域的分销网络、物流网络为布局，联动商流、物流、资金流、信息流，构建产融互动业务格局，以其物流智能化、</p>	

泛金融化、互联网化的行业优势，促进供给与需求的深度对接、产业资本与商业资本的有机融合，具有较强的客户粘性 & 流量变现能力。

### (3) 管理体制机制优势

作为入选《国企改革 12 样本》企业，公司长期坚持管理改革创新，决策既民主又果断且具有创新态度，这为公司带来了更多的新机遇。2015 年实现整体上市后，公司通过员工持股、“二次混改”激发员工活力，通过存量资产战略重组培育专业化经营发展能力，治理体系更加现代化、运行管理更加规范化。

(4) 强大的资源获取与组织能力：公司作为全国首家获得双 AAA 信用评级的地方流通企业，有利于获得银行融资贷款，获取相对低成本的资金优势。公司作为总部地处电子商务之都——杭州、辐射长三角的特大型企业，地理区位优势为产业布局提供了良好的基础。公司作为世界 500 强企业、上市公司、国有企业，拥有市场美誉度和良好的政企关系，具备强大的国内外资源优化配置的能力，包括获取重大项目、解决大额资金需求、进行区域协同运作等。

## 2. 公司的钢材贸易模式是怎么样的？

答：公司钢铁贸易的主要商业模式是以销定进，一般情况下，我们有下游的市场或订单，才会有上游产品。市场波动会用期货的工具来锁定价格风险，所以毛利率比较稳定，大概在 2%-3% 之间。钢材、铁矿石等金属材料上游有澳大利亚、巴西、印尼、南非等丰富的国际化采购渠道，中游链接河钢集团、鞍钢集团、马钢集团等共计约 80 家长期合作的大中型钢厂，形成遍布全国的钢材资源网络，下游围绕中交、中建、中铁、中铁建等央企头部客户在原材料组织、按时保供、物流规划和金融服务等配供配送基础需求之外，与浙江省内外的家电、汽摩配、电梯、电机、电线电缆等若干特色产业集群建设长期合作关系，为大型产业客户及终端产业集群在资源组织、成本控制、库存风险等方面提供一揽子解决方案。参与合作大型项目有港珠澳大桥、杭州东站枢纽、杭州地铁、杭千高速、杭黄高速、冬奥会延崇高速等，同时市场网络延伸至“一带一路”沿线国家及地区，真正做到“比钢厂更懂市场、比市场更懂钢厂”。

## 3. 请介绍一下公司能源产品的经营模式？

答：公司经营的能源产品主要包括煤炭和油品等，其中煤炭流通量占比超过 95%，为最核心的能源业务品种。公司的煤炭业务主要来自于控股子公司物产环能，产品品类包括无烟煤、烟煤和焦炭，其中烟煤占有所有煤炭品种贸易量的 95% 以上。物产环能是国内领先的大型煤炭流通企业，拥有集购分销、供应链服务、煤炭加工、采销代理以及物流集成运作等多种服务模式，为客户提供丰富的供应链解决方案，满足终端客户多样化的采购需求。在煤炭供应链上游，物产环能通过多年的经营与国内主流煤炭生产企业均建立了长期稳定合作关系，每年会与国内主要煤矿企业签订年度框架协议，利

用统采规模优势获取优惠的采购价格，同时凭借良好的商业信誉保证稳定的煤炭供应来源。在煤炭供应链下游，物产环能按照“立足浙江、布局全国、连接国际”的分销服务网络建设目标，加快推进港口中转和分销网络建设，重点拓展杭嘉湖、台州、金华等区域市场，并与部分煤炭分销企业建立了长期合作关系，扩大了销售覆盖区域，增强了终端市场分销能力。物产环能通过精细化、专业化、高效化的供应链集成运作，有效解决了煤炭供应链上下游供需错配问题，既满足了大型煤炭生产企业的大规模煤炭销售需求，也满足了中小微客户的多样化精细化采购需求。为规避煤炭流通业务的行业周期性风险，物产环能打造了严格风控体系，并培育了稳健的期现结合策略，并在此之上通过经营嘉兴新嘉爱斯热电有限公司、浙江物产环能浦江热电有限公司、浙江秀舟热电有限公司、嘉兴市富欣热电有限公司、桐乡泰爱斯环保能源有限公司等热电厂，实现产业链向下游延伸，打造“贸工一体化”业态，培育煤炭业务板块的蓄水池。在煤炭行情下行时，物产环能自有的热电厂一方面可以弥补部分需求空缺，稳定煤炭板块的流通规模；另一方面煤炭价格下跌降低了热电厂经营成本，使得发热发电业务毛利率上升，一定程度弥补了煤炭流通业务盈利下滑带来的负面影响，保障物产环能盈利能力。

#### **4. 公司的油品供应链做得如何？**

答：公司从事油品贸易多年，积累了丰富的炼厂与终端用户渠道资源，为供应链业务的开展提供了较好的基础。公司今年获得了原油非国营贸易进口资格，目前正在积极准备原油配额申请工作，从油品供应链角度来看，资质已经全了，我们上游通过海外子公司为炼厂寻找油源，开展了原油转口贸易，下游通过统筹产成品资源，为需求终端提供炼厂产成品供应，类似于矿石进口给钢厂，然后拿他的产品，上下游产业链打通。

#### **5. 公司的融资渠道和资金成本如何？**

答：物产中大作为全国首家荣获双AAA主体信用评级的地方流通企业，是国内同行中唯一入选高盛新漂亮50的上市公司，拥有1000多亿元长期低成本的银行信用资源，同时具备交易所市场和银行间市场的债券储架发行资格（全国仅有26家企业同时具备），通过各类债券发行、供应链金融产品的创新运用等方式，优化融资结构，强化流动性管理，有效降低融资成本，为后续营造行稳致远的发展格局储备必要的子弹。公司的主要融资渠道包括银行授信下的贷款、公司债券、中票、超短融及定增等。目前物产中大资金成本还是比较有竞争优势。

#### **6. 作为国企，公司在体制机制上有什么局限吗？**

答：公司虽然是国企，但是机制上比民企更加灵活。应该说公司具备了国企的优势，又流淌着民企的血液。公司入选《国企改革12样本》企业，长期坚持管理改革创新，决策既民主又具有创新态

度，这为公司带来了更多的新机遇。公司从2000年就开始做员工混改，到现在，对我们的风控和稳健经营有很大的帮助。2015年实现整体上市后，公司通过员工持股、“二次混改”激发员工活力，通过存量资产战略重组培育专业化经营发展能力，治理体系更加现代化、内部管理更加规范化。员工在子公司或业务团队里，因为有很大比例的股份在里面，会很珍惜一起搭建的平台，相互之间赋能，动力就来自于自己。这也是为什么公司年报里面有这么多少数股东权益的原因。

集团属于身处充分竞争行业领域的商业类企业集团，市场基因深厚、改革意愿强烈、近年发展迅速，伴随着内生的人员流动和外生的行业变革，集团内部面临员工持股固化、股权激励错配、创新创业不足、改革红利消退等一系列新生不利因素。为有效改善上述历史性问题，集团结合实际发出了“全员创新、合伙创业”的总动员，开启“二次混改”的探索新征程，成功实现了从人人持股、到骨干持股、再到动态持股的蜕变升级，努力探索新一轮混合所有制改革的“浙江样本”。