

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：2021-09

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	富国基金
时间	2021年6月30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、副总经理雷邦景
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下废钢业务的进入壁垒，及公司开展此项业务的竞争优势及核心壁垒。</p> <p>答：公司作为国有控股上市公司，相较于其他废钢行业参与者（民企居多）而言，具有较为明显的品牌优势、资信优势、政策优势。同时，公司长期以来积累的上下游客户资源优势、供应链服务能力优势和基础设施配套优势为公司开展废钢业务奠定了很好的基础。上下游资源优势方面，公司已与超过100余家钢厂建立了良好的合作关系，在供给侧改革及碳中和政策及企业运行愈加规范的背景下，钢厂对于规范的废钢资源采购需求空间巨大，也希望由我们帮助他们做好上游采购端的规范；服务能力方面，公司已经具备较强的供应链集成服务能力，以“基地+贸易”模式，提供废钢资源组织、增值服务（拣选、分解、除杂、切割及打包）、配送、供应链金融等集成服务；基础设施配套方面，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，通</p>

过发挥公司全国性物流网络的运力、仓储优势以及公司自建的信息系统优势,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,从而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,来提升废钢行业规范化经营水平。

## **2、废钢周转水平如何?如何平抑废钢价格波动风险?**

答:废钢业务模式目前分为自营、背对背两种,背对背业务平均周转 10 天;自营业务平均周转 15 天。废钢价格波动风险绝大部分不由公司承担,小部分通过快速周转库存予以严格控制,未来废钢期货上市后,将成为平抑废钢价格风险的重要工具和手段。

## **3、废钢上游及下游客户类型的占比?**

答:公司目前废钢业务上游供应商以再生资源回收商家为主,未来会加大基地布局并力争与大型产废企业直接合作;下游客户则以钢铁生产企业为主。

## **4、请介绍一下公司未来废钢业务规划。**

答:再生资源领域为公司近年来大力拓展的业务。公司对于废钢品种的拓展秉持轻重资产结合布局的思路,以“基地+贸易”的模式加大拓展力度。目前公司在江西、河北、安徽、德清等地已完成废钢子公司设立,与浙江、山东、湖南、广西等地方政府积极接触,不断完善全国范围内布局再生钢铁原料回收、分类、加工、配送绿色供应链布局。

国家对再生资源行业的政策支持力度、地方政府在再生资源行业财政、税收等方面的政策变化对再生资源行业发展存在较大影响,存在较大不稳定性 and 不确定性,今年上半年,公司废钢实物量因一些地方政策的不稳定也受到一定的影响。公司后续将紧密跟进相关政策,严格按照“绿色生产”、“现代治理”、“严格管理”、“合法经营”规范运作,促进公司再生资源板块发展壮大,这是公司坚

定不移的战略举措。

#### **5、大宗商品价格上涨对公司的影响如何？**

答：大宗商品价格上涨，主要影响资源端、生产制造企业，对供应链集成服务商的营收会有一些影响，但利润的影响并不明显。公司从事大宗商品供应链集成服务行业，产品是“服务”，主要为生产制造和基本建设两类客户提供多层次、全方位、个性化的解决方案，致力于成为可持续发展和基业长青的公司，商务模式上以稳健盈利为主，比如更多是订单导向型，利润来源主要在于“服务”能力及风控能力的提升，服务的收费相对是稳定的，而并不是靠博行情涨跌赚取利润，靠博行情涨跌盈利的做法不符合公司的价值取向。

#### **6、建筑钢材下游客户的分布，中字头企业、民营企业的占比多大？**

答：建筑钢材的终端主要是基本建设类客户，要么是建筑施工企业，要么是大型的投资业主，终端销售占比超过 75%。目前公司的基建类下游终端客户中，中建、中铁、中交、省建工、省交投等央企国企数量占比近 70%，业务量占比超过 85%。

#### **7、请介绍公司新能源布局以及业务开展情况。**

答：公司自 2017 年开展新能源产业布局，全资子公司浙商中拓集团电力科技公司在光伏、锂电领域已与多家央企、国企等新能源行业头部企业达成合作，为其提供光伏、锂电产业链供应链集成服务。目前已基本实现光伏行业产业链全覆盖，对锂电上游原材料端及下游产成品端均有所涉足。2020 年光伏组件、光伏电池片等供应链服务的营收同比增幅明显，今年上半年营收利润已超过去年全年水平。同时，我们还在积极研究探索新能源汽车制造及充电桩领域的供应链集成服务业务。

	<p><b>8、请介绍一下公司期现结合体系。</b></p> <p><b>答：</b>期货是公司防范库存跌价风险，锁定远期锁价订单业务利润的工具，并非是盈利手段。公司总体上追求稳健的盈利，通过提供供应链集成服务来实现收益，禁止在期货市场进行单边投机交易。在常备敞口库存的管理上，严格控制库存周转期以控制敞口头寸，自营库存控制在一般一周左右。在期现对冲的管理上，首先控制部门交易权限，不同部门允许不同的交易权限级别；现货自营控制规模，现货敞口库存控制头寸，有强制止损机制和最大亏损限额。公司有完善的制度体系和组织保障，决策、下单、监管三分离，由公司总部专业部门统一管理下单，整体现货和期货头寸都在总部严控之中；公司开发的价格风险管理系统（PRM），已实现行业运营数据监测、策略跟踪、操作计划、流程审批、头寸统计、风险预警、效果分析的信息化管理。公司风控部门常态化监控期现管理合法、合规、合理性；审计部门定期审计，确保公司期现管理符合管控要求。</p> <p><b>9、公司如何做新业务团队的培育以及管控？</b></p> <p><b>答：</b>对于外引团队，公司会事前做好沟通，与公司价值观匹配、能够认可公司管控、志同道合的团队我们才会引进公司。对于新业务团队，公司职能部门会有体系化帮扶，保障新业务团队能够快速融入公司，在公司统一的制度流程体系管控下快速开展业务，同时公司“一主三辅”、“四新管理”、“部门化”直线式管理、月度经营管理例会等组织管理模式，结合内部管控信息化，使公司具有很强的管理控制力、复制力，并实现体系化的有效风险管控。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年6月30日