

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：2021-05

| | |
|-------------------|--|
| 投资者关系 活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 | 易方达基金、嘉实基金、交银施罗德、人保资产、工银瑞信、巨杉资本、永安国富、鹏华基金、景顺长城基金、东方阿尔法基金、宝盈基金、榕果投资、北信瑞丰基金、惠友资本、领久基金、招商银行等投资机构 国泰君安、申万宏源、中金公司、中信证券、中信建投、华创证券、光大证券、国盛证券、广发证券、方正证券、开源证券、中泰证券、安信证券、华安证券、民生证券、东方财富等研究机构 |
| 时间 | 2021年5月17日 |
| 地点 | 杭州 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长袁仁军、副总经理兼董秘潘洁、财务总监邓朱明、副总经理雷邦景 |
| 投资者关系 活动主要内容介绍 | 公司董事长袁仁军介绍了公司2020年经营业绩情况，解读了公司在疫情冲击下仍实现较明显增幅的原因，并通过“十三五”期间持续高增长的数据展现公司在经营业绩、业务布局、内部管控、改革创新、综合实力等方面取得的成效。袁仁军董事长从高ROE水平、高成长性、强业务创新能力、强可持续成长保障4个维度总结了公司投资亮点，重点阐述了产业互联网与平台化发展战略，指明公司未来发展方向和实施路径。 |

投资者提问：

1. 公司未来战略方向是实现产业互联网化和平台化，能否详细介绍一下该战略？

答： 公司认为，未来行业发展将呈现专业化、规模化、集成化、金融化、数字化、平台化等六大发展趋势。公司认识到未来必将是数字化、智能化、“万物互联”的世界，数字化就像电、像国家基础设施一样重要；未来的社会，更强调远程高效连接、“精准服务”、生态赋能。中拓的数字化除了自身数科团队的努力，还将会以开放的心态，通过与社会优秀数字科技服务伙伴合作，通过管理信息化、商务电子化、产业互联网化的务实分解落地，重点解决效率与信任问题，追求更好的风控、更高的效率、更低的成本、更宽的管理幅度，以及实现对业务的创新和转型，并获得生态连接的网络效应。

我们认为产业互联网首先应该专注于垂直拓展，力争在每个细分领域做专做精做到极致，在此基础上再推进跨产业的横向拓展，促进产业链和供应链客户充分互联互通，不断做大客户流量，最终实现做强做大的目标。目前，公司的产业互联网平台应用场景已经包括工程基建供应链、再生资源供应链、MRO 供应链、场景化数字化产业金融等，未来公司的 13 个事业部都将匹配符合个性化需求的专业数字化团队，用数字科技真正服务好产业客户，构建基于数字资产运营的产业互联网生态平台，成为卓越的产业互联网企业+智慧企业。

平台化战略是指，公司秉持互联、共生、共享、共赢的理念，以数字化为手段，通过不断整合资金、人才、技术、物流、加工、数据等资源，打造各种专业服务平台，形成中拓的硬核竞争能力，为产业客户提供集约化的供应链集成服务。在中拓的平台上，以业务流量吸引生态资源，以生态资源强化服务能力，以

服务能力带来更多流量，资源与能力同变现共赢，进而良性循环，形成网络效应。

2. 公司整体的管理理念、风控水平、业绩指标都表现非常亮眼，无论是 ROE 还是业绩近年来的复合增长水平在国内企业里都是领先的，想请问领导未来我们如何能继续保持这种高速增长的状态？或者十四五期间我们主要的盈利点是哪一些？

答：公司将在净利润增长的基础上，注重 ROE 等关键指标的持续增长。具体来看，“十四五”期间，公司将持续打造集成服务能力、风险管控能力和资本运作能力等“三大能力”，重点聚焦产业金融、基差贸易、增值服务、产业投资“四种盈利模式”。

在产业金融方面，公司将创新开展供应链金融、物流金融、融资租赁、商业保理等产业金融业务，为产业链上下游企业提供高效、便捷且低成本的金融服务，为公司战略发展集聚客户。同时，公司将全力开拓物流金融业务，打造物流金融平台，打通资金方、客户、仓储、技术等各环节壁垒，实现自身从“资金中介”向“风控专家”的定位转型，有效解决中小企业客户融资难融资贵融资烦这一社会痛点，并打开公司发展“天花板”；在基差贸易方面，公司将持续加强研究团队引进和建设，进一步提升公司在大宗商品相关领域的研判能力和管控能力；引入科学风险评估工具，建立完善的风险管理模型和风控流程，不断提升数字化风控能力；在增值服务方面，公司将积极利用数字化手段，形成覆盖大宗商品主要经营区域的全国性物流服务网络，充分利用网络货运平台优势，持续整合社会运力资源，打造大宗商品智慧运输平台；持续加大工业服务综合体建设，为客户提供集仓储、运输、加工、配送、物流金融、信息服务等“一站式”集成服

务，实现“品牌化、连锁化、标准化、信息化”发展；在产业投资方面，公司将紧紧聚焦主业发展，重点关注产业链上下游投资机会，坚持“战略性、协同性、匹配性”的原则，积极开展产业链相关及协同互补领域的投资，加大新能源、新兴产业链资源端的拓展力度，不断提升在产业链的影响力。

3. 信息系统目前发展到什么阶段，公司未来的投资计划？

答：数字天网是公司强可持续成长的重要保障之一。公司的数字化路径已由管理信息化、商务电子化的“两化”逐步进阶为包括产业互联网化在内的“三化”阶段。大约十年前，公司已开始对信息化进行前瞻性布局，近年来加大力度推动“数字中拓”建设；未来公司将在进一步优化和完善 SAP、客户关系管理（CRM）、价格风险管理（PRM）、物流运输管理（TMS）、智慧仓储系统（WMS）等系统的基础上，持续探索区块链、物联网、大数据等技术的创新应用，推动新技术与供应链集成服务的有效结合，构建数字化服务中台，提高服务响应速度和客户粘性。

公司十四五期间将构建成为基于数字资产运营的产业互联网生态平台，公司聘请了世界一流的数字化咨询公司构建数字化供应链生态顶层架构，将从资金和人才两个维度持续加大数字化投入，未来公司信息化人才数量占比可能会超过 30%，每年研发投入可能会占公司利润水平的 15%。

4. 公司金融业务很大程度上取决于资本金的规模，现在很多银行对一些传统的企业已经不授信了，比如煤炭行业，请问是否有其他方式可以解决我们资金的需求？

答：这是公司目前在解决的问题，例如我们的物流金融模式，就是帮助中小实体企业融资，为资金方做好风控，公司赚取

服务费，这种模式不受资本金的限制。我们还在供应链金融领域做了很多其他创新服务，都不会占用公司的资金。

5. 公司的转型是短期还是长期？

答：转型是一个持续的动作，要根据政策、市场、行业、信息技术变革不断动态推动，企业不随着时代进步，可能就会被时代抛弃。公司近 10 年都在不断转型，从较单一品类到丰富的品类，从单一业态到多元化业态，从简单商业模式到不断创新演变的商业模式，从七省一市的服务区域向全国化、国际化拓展，包括信息化、数字化探索和转型等。公司还在不断培育发展“四新”业务，包括新的团队、新的区域、新的业态、新的品种，这是具有持续性的。例如，工业服务综合体模式，公司为大型工厂企业提供多种类、大流量、集约化的服务需求，是公司“品牌化、连锁化、标准化、信息化”发展的重要实践，目前山西晋南首个工业服务综合体已正式开业，冀东、无锡工业服务综合体正积极推进；再如，在再生资源领域，公司经过 2 年全国调研，对整体行业格局、地方政策及未来发展规划做了充分论证后进入并快速布局，目前已设立再生资源平台公司，未来将整合 5 家控股参股再生资源子公司到这个平台，做整体、系统规划布局及管理，目前公司再生钢铁原料实物量最高已突破 100 万吨/月；再如，公司不断推动的物流金融模式，致力于解决中小企业融资问题，市场空间很大；此外，公司还在光伏、储能、风电等新能源领域开展供应链集成服务。

最近 5 年，公司整体业务取得很好的成绩，2020 年公司实物量近 6000 万吨，各项经营指标均创历史新高，这是公司转型较为成功的表现结果。未来，公司致力于成为一家创新引领、科技赋能、行业领先的供应链集成服务商，创新发展将是持续发展动

力。

6. 公司对服务费有没有大概收多少比例的概念？

答：公司向客户收取的服务费实行差异化定价，根据不同的服务模式，不同的个性化服务方案收取不同的服务费，主要公司与客户都能接受，服务费比例合理即可。

7. 如何看待这个行业的先发优势和本土优势？我们怎么做能克服劣势？您刚才讲的产业金融、基差贸易、增值服务、产业投资这四块，哪些您觉得我们比较难赶上，哪些我们可以快速赶超？

答：已经具备一定规模的大企业会有一些的优势，但如果是规模的简单叠加对竞争力帮助不大。刚才我已经提到，从行业趋势来看，我们认为主要有专业化、规模化、集成化、金融化、数字化、平台化六大发展方向，所以有竞争力的企业需要符合这些要求。而且就市场空间来讲，头部企业的份额占比很低，只要思路理念、战略方向正确并执行到位，发展空间不是问题。未来公司主要聚焦产业金融、基差贸易、增值服务、产业投资四种盈利模式，目前公司已经做出差异化的特色。例如产业金融，公司已深入到产业当中，解决行业痛点，实现和产业的深度合作，比国内外同行业公司做的更深。基差贸易方面，公司设立了行情研究中心，形成覆盖公司主要经营品种的研究团队，强化行情研究对业务发展的支撑，并设立了期现结合一部和二部两个期现团队，不断推动行情研究、期现团队、业务团队三方有效互动；增值服务方面，公司已经具备较强的集成服务能力，尤其是工程配供配送领域，公司已经做到行业领先；最后一块产业投资，我们一直在产业链上下游寻找优质投资标的，但是投资时机、投资回报以

及行业的周期性是必须要考虑的问题，我们会持续密切关注、研究、尝试，但并不会单纯追求速度，而更追求投资布局和投资标的的质量。

目前，公司供应链领域创新发展也已经走在行业前列，业务竞争力上实现了弯道超车。具体来看，主要是利用创新的业务模式实现差异化的服务，比如物流金融模式、工业服务综合体模式、再生资源业务模式、新能源业务模式等。未来，公司将持续创新发展、寻求优质领域，不断拓展公司业务市场空间，带来新的发展机会。

8. 内部风险如何控制？如何避免个人风险？

答：风险管控能力是公司最重要的核心竞争能力之一。公司一直坚持“经营企业就是经营风险”管理理念，坚持“风控第一，效益第二，规模第三”的经营理念 and “全员、全面、全程、全体系”的指导思想，持续优化和完善风控体系。目前公司风控制度流程体系覆盖业务开展的整个过程，对业务全过程进行 360 度审视，事前严格执行客户资信准入及五级评级制度，把关合作客户质量；事中强化货权管控、加强单据管理，注重检查核实客户经营生产情况，实时了解客户最新动态；事后及时处置以及进行内部培训教育，将防范风险嵌入业务发展和管理全过程。同时，公司积极探索智能风控，通过嵌入物联网、区块链等新技术提升风控水平。

公司用全制度体系、审批流程、管理信息系统来落实风险管控。根据预设目标设定好风险预警条件，设定不同职位的审批权限，用系统进行智能化管理，个人不会对公司造成重大影响。公司风控体系建设水平也可以从风控数据上得以印证。自 2016 年起，公司未发生重大风险事件，即未发生重大预付款和应收款损

失，未发生重大货权管理事故。2016 年以后新发风险事件数量、规模大幅下降，主要是公司为挽回正常经营损失所主动提起的诉讼/仲裁，案件结果以我司胜诉或双方达成调解为主，且在诉案件金额均较小，这都是公司风控实力的充分体现。

9. 公司的 ROE 水平一直在提高，现在 20%左右的水平在 A 股里面都已经是非常高的水平了。但是我们的销售净利润率、毛利率还是非常低的，而且这几年还有下降的趋势，请问未来的毛利率是否能保持当前水平？

答：供应链服务行业衡量盈利能力的最核心指标，应该是净资产收益率指标，而非销售利润率或毛利率。净资产收益率指标体现了我们行业最核心的资产利用、运营、管控的综合能力。行业的毛利率偏低是因为现有供应链集成服务行业的营业收入，主要体现的是类似于平台流量的概念，所以并不能用来衡量该类企业的盈利能力。制造业销售利润率高主要在于其产品的增值含在销售额里面。近年来，公司新增经营品类有所增加，存量业务和新增业务结构有所调整，同时新设业务单元有一定的培育期，故表现为公司毛利率略有下降。未来，公司将通过向客户提供增值服务收取更多的服务费，这样毛利率就有提升空间。从公司整体资产运营能力来看，即净资产收益率指标，最近 5 年提升十分明显，尤其最近两年均稳定在 20%左右。

10. 在钢铁行业兼并重组的大背景下，供应链服务商所面临的挑战和机遇的看法？

答： 钢厂的行业集中度提高是必然趋势，这将改变整体市场的竞争格局，并将有大量中小竞争对手淘汰出局，在一定程度上，利好业内具有核心竞争力的规模型企业。同时，相较于国外

| | |
|--------------|---|
| | <p>成熟市场，中国大宗商品流通市场集中度仍偏低，头部企业依然具有较大的市场渗透空间。目前整个钢铁行业每年是个位数增长，而我们公司是两位数的增速，保持了较快的成长速度。公司经过多年布局和拓展，已经是多品类、多业态、多区域的供应链管理集成服务商，从原先只赚代理费到现在提供多样化、集成化增值服务，从以线下服务为主到线上线下相结合且不断提升线下专业服务性价比，通过信息技术应用不断迭代创新商业模式，投资布局新兴领域等，不断增强可持续发展能力。</p> <p style="text-align: center;">11. 今年公司的现金流情况如何？</p> <p>答：公司是轻资产运营模式，与重资产行业不同。公司目前资金周转次数约为 7-8 次/年，日均收付现金流约 5-7 亿元，日常公司也会保留合理的备付资金和充足的授信额度，以确保公司拥有充足的资金流动性；此外，公司风控能力一直是核心能力，近五年基本上没有发生重大预付款和应收款损失，回款能力强，所以单纯现金流指标的变动分析有时并不能全面反映公司真实资金流动和资产质量的情况。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2021 年 5 月 20 日 |