

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：2024-03

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	长江证券、南方基金、易方达基金、工银瑞信、广发基金、交银施罗德基金、鹏华基金、中信保诚基金、中加基金、兴银基金、南银理财、国信资管、东方自营、国投自营、建信投资、途灵投资、明河投资、江苏瑞华、募伯投资、玉凰生态、华泰证券、海通证券、中银证券、国泰君安、申万宏源、方正证券、中邮证券、广发证券、东北证券、浙商证券、华福证券等	
时间	2024年9月6日下午15:30至16:30	
地点	杭州	
上市公司接待人员姓名	董事长袁仁军先生、副总经理兼董事会秘书雷邦景先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司作为大宗供应链头部企业，如何看待大宗商品市场趋势？如何展望下半年及后续中长期的经营情况？</p> <p>答：在国内房地产投资下行，基建投资增速放缓的背景下，相关传统大宗商品需求会受到影响，所以国内市场竞争会比较激烈，更多是存量市场中集中度的提升；但从全球范围来看，大宗商品市场仍然保持增长态势，公司制定全球化战略时出国考察，看到发展中国家的基本建设市场空间和需求还很大，同时新技术、新产业发展也会不断孕育新的大宗商品市场需求和市场机会。</p>	

经过前期大宗商品市场的持续调整,我们预计下半年可能是一个探底的过程,但总体上市场会逐渐趋于相对稳定。公司作为轻资产运营的供应链集成服务商,前期经营压力已经得到较大程度释放,目前是轻装上阵的状态,正在快速适应当前经济社会新常态,不断拓展新产业链、新模式、新区域的商业机会。

公司下阶段重点工作主要为以下四个方面:

一是加快全球化业务拓展。随着国内市场竞争加剧以及越来越多中国企业走向海外,国内大宗供应链企业走出去是必然的选择。预计今年公司国际化业务营收占公司整体营收将达 30%左右。

二是加快能源化工和新能源业务拓展,平滑周期波动。在传统品类做专做精的基础上,公司积极拓展能源化工和新能源等品类,加强品类逆周期调节与对冲,平滑周期波动对公司经营的影响,提升盈利稳定性。

三是加快循环经济拓展。公司在循环经济产业链已进行了持续投入与布局,目前已是国内再生钢铁原材料供应链的头部企业。随着近年来国家对循环经济相关政策的陆续出台,预计会带来更多新的发展机遇和市场机会。

四是数字化和人工智能领域的探索和布局。公司信息化建设一直走在行业前列,也高度关注数字化和人工智能对传统行业的升级迭代和革新,以及由此带来的新场景和新业务拓展机会。公司丰富的产业运营经验以及扎实的信息化、数字化基础,可以赋能传统产业链转型升级,拓展公司新的增长点。

2、问:公司上半年国际业务营收突破 278 亿元,同比增加 44%,

在公司总营收中占比达到 28%，请问公司国际化业务目标是什么，具体有哪些举措？在区域和品类上有什么考虑？

答：公司中长期的目标是国际业务营收在公司整体营收中占比达到 50%的水平，即公司未来营收中将有一半来自国际业务。公司已聘请全球顶尖咨询公司制定全球化战略规划，从全球化发展目标、战略路径、保障措施等方面做顶层设计。区域方面，公司将综合考察政治、市场、资源、营商环境、人文环境、人才队伍配套等要素，选择公司适合的区域开展国际化业务，重点考察的区域包括中东、东南亚、南美、非洲、澳洲等。品类方面，基于大宗商品全球分布的不均匀性和品类间的周期性特点，重点寻找如黑色、有色、新能源、能源化工等存在商业机会和能够互补对冲的品类进行布局。

公司将以境外平台公司为基础，积极获取境外资金授信，加大力度引进国际化人才，完善业务配套基础设施建设和投资，如物流、加工基地，以及上游矿产资源投资布局等，以“让产业链更集约、更绿色、更智能”为使命，致力成为以全球化资源整合能力和平台化集成服务能力为核心竞争力的产业链组织者和供应链管理。

3. 问：公司在新能源产业链上的布局已经看到了明显的成果，未来是否考虑将产业链布局的思路扩展到其他品类？

答：目前公司已成为新能源供应链领域的头部企业，特别是户用光伏领域已成为行业第一梯队。以光伏产业链为例，公司已形成硅料、硅片、电池片、组件、支架到光伏电站，包括户用光伏、工商业光伏的 EPC 及运维服务的全产业链布局。接下来我们会选

择具有比较优势的合适环节不断加大新能源业务的全球拓展力度。

新能源产业链是公司产业链一体化服务模式的经典案例,这种模式完全可以向其他产业链进行复制。例如作为国家重要的战略物资,油品是适合大宗商品供应链企业拓展的重要品种,公司目前已经设立专门的事业部,从事涵盖上游油田、中游仓储、下游炼化的全产业链集成服务。

4、问：德龙目前的情况及对公司整体影响如何？是否会对公司现金流产生影响？公司的控股股东浙江交通集团对公司的支持举措有哪些？

答：江苏德龙是国内头部的不锈钢生产企业，在江苏有4个生产基地——盐城、徐州、泰州和常州，在印尼也有四期生产基地，拥有炼铁、炼钢、轧钢、固溶酸洗、冷轧一体化的全流程产业链，具有较好的区位、设备、配套基础设施和境内外产业一体化布局优势。由于行业周期调整 and 市场需求不足，叠加德龙产能扩张过快，造成今年经营出现困难。

公司对上述债权具有一系列抵押、连带保证等担保措施，公司将积极行使权利以化解风险，保障公司及全体股东的合法权益。对公司当期及未来财务状况的影响有待根据进展情况进行评估，根据当前的形势及公司采取的多项化险手段综合分析来看，不会对公司的持续经营能力造成重大影响。

公司与各大银行一直保持良性沟通和合作关系，有充足的银行授信额度，目前公司现金流正常；从公司经营模式看，公司属于轻资产运营公司，资产以流动资产为主，流动性较好。公司控股股东

	<p>是浙江省交通投资集团，是浙江省资产规模最大的省属国有企业，对公司给予充分信任和支持，是公司坚实的后盾。</p> <p>5、问：公司其他客户是否会出现类似的问题，公司有何举措？</p> <p>答：客户管理方面，除了事前我们会严格做好客户资信调查、客户准入和走访，评估客户履约能力，严格评审授信额度之外，我们还重点加强了客户的全生命周期动态过程管控，通过对客户动态风险跟踪，及时评估客户经营质量，并相应调整经营策略和风控举措。公司已对在手客户、业务进行系统梳理，目前合作都是正常的。</p> <p>纵观全球优秀大宗商品流通公司的发展路径，全球化和跨国经营都是必经之路，公司将向国际知名供应链企业加强对标学习。现阶段公司会针对重点品种进行全产业链和全球化布局，未来将在周期轮换过程中不断优化商业模式、产业结构和资产布局。</p> <p>时至今日，公司在大宗商品流通行业中已经历多轮周期洗礼，我们深刻认识到，每一次周期洗礼都是进一步打好发展基础、明确发展方向的重要机会。相信公司在跨越周期的过程中可以不断夯实基础，强化供应链服务能力和风控水平，做好周期平滑，促使公司未来发展更加平稳。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年9月9日