

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：2025-02

投资者关系活动类别	<input 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
参与单位名称及人员姓名	银河证券、海富通基金、招商基金、海通证券
时间	2025年2月26日 10:00-11:30, 16:30至17:30
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	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：请介绍一下公司国际化战略，目前头部供应链公司都在布局海外，竞争情况如何？</p> <p>答：我们去年聘请国际顶尖的咨询机构与公司一起制定了全球化发展战略，对公司国际化进行了顶层设计和系统规划。做这件事的原因是，我们认识且深刻感知到国内经济结构转型、行业竞争烈度增加、发展受限的现状，“走出去”打开全球市场，可以为公司提供更大、更远的市场空间，也会带来更多市场机会。从品类来说，主要围绕黑色、有色、能源化工、新能源四大核心领域，形成“4+X”全球产业板块布局；从区域来说，主要集中在东南亚、中东、非洲等区域，会设立境外业务平台或者办事处；从资源配套和基础设施方面，我们会推动全球化组织架构的建立，加大力度引进国际业务优秀人才，构建全球化的资金运营、数字化管控和智能风控体系，布</p>

局全球化物流基础设施，打造一个完整、系统的战略支撑体系。

目前，行业头部的公司也都在加速布局国际业务，但国际市场空间广阔，细分领域众多，且各国家和地区经济发展水平和需求结构存在显著差异，国内头部供应链公司在国际业务中的直接竞争尚不明显，更多是通过差异化策略、本地化运营来抢占市场份额，同时国际市场的多元化和复杂性也提供了足够的缓冲空间，使得竞争压力相对分散。未来，随着更多中国企业加速国际化进程，国际市场的竞争肯定会加剧，我们需要提前做好顶层战略规划、业务布局 and 资源整合，来应对更激烈的国际市场竞争。

2、问：公司新能源业务目前情况，未来如何展望？

答：公司坚定看好新能源产业的长期发展，新能源业务是公司增长的第二曲线，这个定位没有变化。目前公司新能源业务主要在光伏、锂电两大领域，围绕上游关键矿产品、中游虚拟工厂、下游应用场景开展全产业链布局。在上游资源端，公司锂系、镍系产品已成为细分行业头部供应商；下游场景端，已具备全年开发建设户用光伏电站 2GW 的能力，业务覆盖江苏、山东、广东等 20 个省市，公司两轮车换电业务正在加速推进。中游虚拟工厂中拓光伏组件已取得 TUV、CQC、CE 认证及 210R 产品认证，全年出货超过 600MW。

从中长期来看，公司会持续聚焦光伏、锂电等新能源产业链，以供应链集成服务为基础，通过轻重资产结合的方式实现产业链虚拟一体化布局，向上游延伸镍、钴、锂、硅、铜等新能源相关资源品种，以终端需求布局为流量支撑，提升分布式电站终端开发市场份额，并探索包括光储系统、二轮换电等在内的多元化新能源应用场景，强化新能源领域的全产业链布局。

3、问：经济下行期，公司作为供应链企业的风险控制手段有哪些？

答：风控是业务开拓的前提，是公司安全、稳健运营的基础。公司一直认为风险是企业最大的成本，风控是企业的核心竞争力。这几年市场环境和行情变化，我们客户资信管理方面在原有基础上更注重对客户的动态风险跟踪和对客户全生命周期的过程管控，内部根据客户变化情况相应调整经营策略和风控举措；在货物安全方面，我们完善了自建地网的准入、运营、监管、评价和退出标准，更强化货物在途管理和仓库检查力度；对期现头寸规模实施分级授权管理，头寸与风险预算等核心指标动态挂钩，建立基于量化模型的动态头寸优化体系，整体管控更加量化、专业、严格；同时对应收、预付、存货等三项资金的管理也更加精细化。

4、问：对标日本几大商社，公司成长路径如何？

答：日本知名的商社伊藤忠、三井物产、丸红、住友等成立都超过 100 年了，目前的企业形态是长周期运营、发展、沉淀的结果。日本商社通过伴随日本大企业“走出去”不断延伸自身贸易服务，布局较为多元，对上游矿产资源如煤炭、铁矿石、铝、铜、镍等均有所控制，除工业品以外，生活消费类物资及服务在资产结构中占比较大。从商业模式来看，日本商社主要通过参股“股权换商权”方式渗透产业链，获得一定的贸易流量，且权益类收益在盈利结构中的占比较大，部分商社权益收益占比达 30%到 40%。

相比日本商社，我们觉得现阶段和托克更接近一点。托克成立时间相对较短，采取相对轻资产的模式运营，在控制资源方面，不

	<p>寻求对上游资源进行股权投资实现资源控制，重在获取资源及达成良好合作条件；在物流和加工环节的布局上，托克主要目的是提升服务客户和获取业务流量的能力；托克擅长基差贸易，利用时间差、区域差、品种差和期现差等提升盈利，这些与现阶段中拓的经营思路、发展理念都相对接近。</p> <p>5、问：公司作为破净股市值管理压力？</p> <p>答：公司一直都很重视市值管理工作。我们始终认为市值管理的关键首先在于价值创造，即经营业绩的提升，同时在周期波动、市场变化、技术更新迭代中谋求与时俱进的创新发展，最终实现可持续的高质量发展。在此基础上，做好公司核心价值的传递，使公司内在价值与市场价值实现统一。多年来，公司一直专注于供应链集成服务主业，致力于通过战略重塑、平台建设、业务拓展、新赛道布局、模式创新等不断提升自身核心竞争力和经营实力。公司最近五年经审计的营收和利润总额复合增长率分别达到 26.2%、28.3%，在浙江省属国有上市公司中率先实施管理层参与定向增发、限制性股票激励计划和期权激励计划，连续多年实施稳健高比例现金分红，日常做好诚信、透明信息披露，畅通投资者交流沟通渠道，都是公司积极落实市值管理工作的举措。只要有利于公司发展，有利于公司价值提升，我们都会努力尝试和推动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 27 日