

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	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他	
参与单位名称及人员姓名	华福证券：魏征宇 太平洋证券：程志峰 信达证券：陈依晗 浙商证券：张梦婷 证券时报：杨苏 同花顺：张雨 华泰证券：耿岱琳、陈梦露 中金公司：潘利庆	
时间	2025 年 5 月 23 日 9:00-11:30	
地点	安徽舜富精密科技股份有限公司	
上市公司接待人员姓名	财务总监：王奇颖 投资部总经理：宣峻 证代：何枫、杜昕、张旭慧 董事会办公室，投资部，实业部、安全生产部相关负责人；物产中大产投公司、安徽舜富高管团队及工作人员	
投资者关系活动主要内容	1、如何看待压铸行业未来发展前景？安徽舜富精密公司2025年产能规划及投资计划？ 答：面对日渐增加的行业竞争压力，安徽舜富精密科技股份有限公司（以下简称“舜富公司”）较去年同期保持良好的增长势头。这得益于舜富公司对于新能源汽车、储能等应用场景的早期布局，并与相关领域客户达成深度战略合作。同时，舜富公司持续推动精益管理，以数字化、智能化助力降本增效。未来，舜富公司将在控股股东物产中大的战略加持下，进一步提升资源整合能力，持续优化产品结构，开展镁合金产品的业务布局，加快实现公司轻量化产品的高质量发展；同步，将根据市场需求和镁合金产品的总体规划，进一步加大设备和技改投入，实现产能和产品竞争力的快速提升。 2、公司收购安徽舜富精密公司后的管理与投资重点有哪些？ 答：收购舜富公司，意味着公司已快速切入轻量化赛道，构建起从上游原材料资源到精密压铸件制造的产业链条，未来还将围绕产业链上具备投资价值的环节进行适当布局，培育带动轻金属产业生态良性发展。短期内，舜富公司会采用“以铝带镁”的运营模式，以成熟的铝合金业务带动处于拓展阶段的镁合金业务。放眼中长期，计划联合政府端、产业端、资源端等合作伙伴，通过打造镁合	

金生产、研发基地、轻量化产业园区等方式，加快实现镁合金产品的研发试制到量产导入。

3、如何看待镁合金未来发展趋势，公司如何打造镁合金“镁好”未来？

答：我国镁矿资源储量丰富，产业链自主可控，镁合金具备密度低、比强度高、阻尼减震性能优异等特点，近年来在多个战略新兴行业的应用需求快速增长。作为轻量化金属，镁合金较铝合金轻1/3，目前已具备批量推广的经济性；作为功能性材料，镁合金未来将具备更大的想象空间，在氢能储能、生物医用等领域应用潜力巨大。后续，公司将进一步发挥镁行业头部企业优势，从资源端、制品端协同发力，以上游原材料保供、技术联合研发做保障，加快推动轻量化镁合金制品的试制、量产。此外，公司将持续关注功能性镁合金的高附加值应用场景，牵头打造“资源可控、技术领先、生态协同”的“镁”好产业未来。

4、公司选择投资标的主要标准有哪些，是否有考虑海外并购？

答：公司投资聚焦符合国家战略方向、具备较高技术壁垒和资金壁垒的优质标的，重点布局新能源、新材料、高端制造三大赛道，同时关注战略性资源的布局机会。优先选择与公司产业生态协同性强、所处行业市场空间广阔且技术路线明确的细分赛道龙头，财务稳健且具备可持续成长空间。标的以提供标准化产品、服务产业龙头及高价值客户群体为主，重点关注经济发达区域尤其是浙江省内企业，期待通过产业协同与资源赋能实现价值共创。

5、公司如何考虑中长期分红规划？

答：公司将加强中长期分红规划，优化现金分红节奏，合理提高现金分红比例，稳定投资者回报预期。根据公司经营情况和财务情况，2025年在满足《公司章程》规定的现金分红条件基础上，争取进一步提升现金分红率，探索实施中期分红，稳定投资者分红预期，增强投资者获得感。

6、公司近几年的资本开支规模、融资成本大概是多少？2025年预计维持在什么水平？

答：近几年，公司相继收购了物产金轮、柒鑫矿业、安徽舜富等子公司，战略入股了信泰人寿，所以资本开支有所增加。公司的融资渠道较为畅通，最近新发行的超短融的利率区间在1.5%~1.8%左右，今年新发行的3年期中票利率为1.89%；处于公司历史较低水平。银行贷款利率均低于同期1年期LPR利率。2025年公司的融资成本预计较上年继续下降30-50BP。

7、公司供应链集成服务主业发展规划及客商风险防范重点举措？

答：公司坚持深化“一体两翼”战略规划，持续做强做优供应链集成服务，积极培育外贸新动能，进一步强化风险防控能力。一

	是主动融入中心，服务战略大局。着力优化产业国际布局，持续提升产业链供应链国际竞争力。加大“一带一路”沿线国家海外市场网络布局，发挥海外本土化优势、深耕当地市场。二是构建期现良性互动生态体系。以“含权贸易+稳价订单”模式，助推“期货与现货”“场内与场外”“线下与线上”互联互通的多层次大宗商品交易市场体系建设。三是不断提升大宗商品资源配置能力。加强全球供应链布局，深化与矿山、港口及贸易伙伴合作，拓展优势品类，建立多区域集散中心。搭建智慧供应链系统，集成物流、金融、数服务，提升交易效率和风控水平。 公司高度重视风险管控工作，制定出台了客户关系管理、尽职调查、合同管理等风险管控制度，进一步加强各级成员公司贸易业务风险管控，要求深入开展客户资信调查、严格落实客户授信管理，密切关注客户资信变动情况，动态调整授信额度。同时，加强合同签订后的履行跟踪，发现风险及时采取措施。 8、公司是否有对标世界一流企业开展价值创造，与三井物产、伊藤忠等日本商社比，哪些方面值得借鉴和提升？ 答：一直以来，公司积极开展世界一流企业对标学习，如国外的三井物产、伊藤忠、嘉能可及国内的厦门建发、厦门国贸等优秀同行公司。三井物产、伊藤忠都是跨国经营的大型企业，拥有广泛的国际业务和全球化的业务网络，在全球供应链整合、投资布局、公司治理等方面值得学习和借鉴，进而持续升级迭代公司商业模式，优化业务结构、加强产业投资布局，促进公司可持续高质量发展。
--	--