

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：2021-06

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	易方达基金、工银瑞信基金、申万宏源、中泰证券等	
时间	2021年5月25日	
地点	杭州	
上市公司接待人员姓名	董事长袁仁军、副总经理兼董事会秘书潘洁、副总经理雷邦景、证券事务代表吕伟兰	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2020年公司营收增幅为48.3%，而归母净利润增幅仅为3.5%，这是什么原因？</p> <p>答：利润增幅低于营收增幅，主要是因为2019年公司原控股子公司浙江中拓融资租赁公司增资扩股，公司不再将其纳入合并报表范围，相应增加归属于上市公司股东的净利润约0.9亿元，剔除上述因素后，公司2020年度实现归属于上市公司股东的净利润同比增长约25%。同时，近年来公司一直拓展“新团队、新品种、新业态、新区域”等“四新”业务，部分业务已培育成熟转为常态业务，但部分还处在投入和培育期，利润贡献还比较有限。</p> <p>2、公司2020年实物量指标大幅增加的原因是？</p> <p>答：最近5年，公司实物量指标其实一直都在增加，主要原因是2016年公司控股股东变更为浙江交通集团后，同业竞争解除，公司开始全国化的布局，在经营区域、经营品类上，都得到快速的</p>	

拓展，加上公司集成服务能力、风控能力、模式创新能力、资金实力等的不断提升，优秀团队的内培外引，市场化激励机制、组织架构的改革创新等，为公司业务快速增长奠定了良好基础，最直接的表现就是实物量和市场份额的持续增加。

3、公司短期借款较多，长期借款较少，这是为什么？

答：公司整体资金周转率较高，目前的现金流和备用授信足以确保各项业务资金支付及外债兑付，业务所需资金均为短期资金，长期借款主要为固定资产项目贷款。另外，公司短期资金半数以上是国际业务中进口信用证项下的押汇融资，融资品种期限与业务起始时间是相匹配的。

4、生产资料供应链服务行业发展趋势如何？

答：当前国内大宗商品市场尚未形成寡头格局，中国大宗商品流通市场集中度仍然很低，行业将逐步显现头部效应，集中度将逐步提升。我们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。专业化要求供应链服务企业必须做专做精，切实能够担当社会分工角色，实现高度专业化，从而实现集约降本；规模化是因为行业讲究规模效应，经营的规模大才有可能存在集约化的基础和空间；集成化系客户需求多，追求服务集成化，期望提供个性化一揽子解决方案；金融化是因为衍生品众多，定价方式复杂，同时产业资本和金融资本快速介入生产资料供应链；数字化是数字技术的发展和应用确实在快速推动行业的效率提升和商业模式创新；而行业的系统性低成本要求，导致供应链服务企业必须能够有效整合资源，并能实现高效协同，这就必须要平台化。公司正是基于对行业 6 大发展趋势的认识，确立了产业互联网化和平台化的主要战略方向，通过管理信息化、商务电子化、产业互联网化，追求更好的风控、更高的效率、更低的成本、更宽的管理幅度，实现业务创新和转型；通过不断整合资金、人才、技

术、物流、加工、数据等资源，打造中拓专业服务平台，为产业客户提供集约化的供应链集成服务，最终形成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，资源与能力在平台上共同变现共赢，进而良性循环，达成生态网络效应。

5、公司目前有多少个仓库，都是自有的还是租赁的？为何强调自建地网？

答：公司已在广东、浙江、天津、河北、江西、湖北等十余个省市布局仓储网点，完善沿长江沿内河沿铁路的全方位枢纽布局，供应链项目库、自管、监管仓库 74 个，基本覆盖公司业务主要集散区域；仓库目前公司以租赁为主，具备卡位优势和流量支撑的仓库，公司也会考虑自建。公司这些年加大投入自建物流体系，是因为我们认为公司自建物流体系对于生产资料供应链服务行业至关重要。我们 2016 年成立中拓物流科技公司，去年增资 2.5 亿元，以“管控货权、降低成本、提高效率、支撑业务”为发展目标，以品牌化、连锁化、标准化、信息化的要求打造全国性仓储物流网络，为公司主业提供战略性物流支撑的同时开展社会化运营，提供安全可靠、优质高效的物流服务。未来公司将不断整合社会运力，应用数字科技及产业背景，打造智慧运输生态平台。

6、能否介绍一下“四种盈利模式”？

答：公司去年聘请了世界一流咨询公司，与公司一起制定十四五战略规划。我们在梳理国际一流供应链服务企业模式，并结合行业发展趋势判断，认为公司未来应当聚焦四种盈利模式，即产业金融、基差贸易、增值服务和产业投资。产业金融即通过为产业链上下游实体企业提供高效、便捷且低成本的产业金融服务，获取产业金融服务收益；基差贸易通过运用各类衍生品工具，深入挖掘期现差、区域差、品规差、时间差等结构性机会，获取价格管理收益；增值服务收益即为客户提供全面广泛的供应链增值服务，在增强客户黏性的同时获取增值收益。与此同时，把握产业投资机遇，积极

	<p>引入社会资本，通过产业链股权投资及并购重组等方式，开展针对产业链优质企业的股权投资以及战略性的上游资源布局，从而获取投资回报。</p> <p>6、 信息化在生产资料供应链行业发挥的作用？为何公司将“数字中拓”提到战略高度？</p> <p>答：我们认为，未来数字化对于生产资料供应链服务企业的重要性，就像电、信息网络等基础设施对国家的重要性一样。数字技术的发展将不断推动行业商业模式创新，产业链核心企业必须加快数字化转型，通过管理信息化、商务电子化、产业互联网化解决产业链上效率与信任的问题。公司自十年前开始持续对信息化进行投入，未来5年内还将持续投入约2.5亿元。我们将打造一个产业互联网生态平台，对于工程基建供应链、再生资源供应链、MRO供应链、场景化数字化产业金融等不同的应用场景，提供不同的服务方案，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。</p> <p>7、 大宗商品涨跌对公司经营业绩的影响？</p> <p>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定的影响，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，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月27日