

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：2021-07

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	国泰君安、易方达基金、交银施罗德基金、大成基金、东方阿尔法基金、益民基金、金信基金、兴银基金、华宸未来基金、中科沃土基金、西藏源乘投资、深圳熠星投资、禾永投资管理、上海兆天投资、Green Court Capital、PINPOINT ASSET
时间	2021年6月9日
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	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、公司早期以钢贸业务为主，后转型成为大宗商品供应链运营企业。</p> <p>这两种商业模式的差异？当时公司转型的背景原因？</p> <p>答：早期的钢贸业务就是一买一卖，主要在交易端，主要赚的是资源分销价差和行情涨跌价收益。自2012年左右钢贸危机之后，大量钢贸公司退出市场，单纯依靠贸易价差已经无法盈利。公司从那时候开始考虑商业模式创新及稳健发展之路，开始认识到除了交易，还有供应链上的运输、仓储、</p>

加工、产业金融、价格管理、生产管理等很多供应链管理的事情可以做，并着手通过向客户提供多样性、个性化的供应链集成服务实现收益。经过几年探索，公司对供应链管理的理解越来越深，专注于供应链管理领域的信念越来越坚定，发展方向也越来越清晰。伴随控股股东变更同业竞争解除，公司总部及注册地迁址杭州，不断强化区域扩张、品类拓展，服务模式持续创新，“天网”“地网”建设，在过去年 10 年尤其是过去 5 年中取得了较好的成绩。去年公司聘请了世界一流咨询公司与公司一起制定了十四五战略规划，通过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，确立了十四五战略目标，即成为创新引领、科技赋能、行业领先的供应链集成服务商。公司的远景目标是成为“世界一流的产业链组织者和供应链管理者”。这都是公司在实践中不断思考、总结、对标、创新、优化后的结果。

2、请公司举一个具体的例子，介绍大宗商品供应链业务的全过程（签订合同锁价、保证金、期现结合、物流配送、收款周期、业务人员提成），以及公司的盈利来源。

答：我举一个工程物资配送的例子吧。工程物资配送是公司的一块比较基础的业务，以大型施工建设企业或基本建设项目的投资业主为服务对象，为其工程项目配送物资（包括螺纹钢、线材、板材、水泥等），提供从采购计划管理、资源组织、运输配送、应收款垫资、结算服务到价格管理等工程物资供应链管理组合服务。该业务模式主要赚取流通增值服务费、应收款垫资价差、基差管理收益等。

一般来说，我们经过对项目的规划设计、项目前景、业主方、建设方、

项目资金来源、建设进展、行业口碑等进行考察后，评估项目应收款风险，参与招投标，中标材料供应包后与客户签订钢材供应合同，约定计划单发出日网价（市场价）上浮 50 元每吨+运费 60 元每吨包干送到工地（数字仅为举例用于帮助理解，下同），货到 30 日付清货款。该笔业务从服务费构成来看，大致为采购收益 10 元每吨（网价下浮 10 元每吨），资源组织与配送服务费约 10 元每吨，资金服务费约 40 元每吨，运输降本收益 5 元每吨（实际运费 55 元每吨）。如果不是在计划日点对点采购，则还有价格管理的收益（涨价行情提前采购，跌价行情延后采购），但有一定的不确定性；如果有加工服务，则可能还会存在加工收益。

在工程物资配送领域，我们在服务团队、网点数量、专业管理体系、服务综合竞争力、市场份额、运营质量、行业口碑上都处于行业领先，年工地配送钢材超过 600 万吨的水平。

3、过去一年钢铁、煤炭、铁矿石等大宗商品价格大幅上涨，请问行业与公司的业务量增长趋势如何？公司的市场份额为何持续提升？

答：大宗商品的市场空间是巨大的，但目前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，在这样的趋势下，行业内的大型优质企业未来仍将保持增长趋势，对个体来说，可能会呈现不同的增长速度和增长方式。

公司在过去的 5 年中，实现了快速发展，并在市场化体制机制创建、组织变革、团队培养与引进、资金资源整合、客户、品类与业态拓展、基础设施建设、研究支持等做了大量的工作，这些工作的成果，就表现为公司近年

来业绩的持续增长，经营质量的不断提升。未来，公司在存量客户、区域、品类方面将持续做专做精做强做大，并将继续拓展新区域、新品类、新客户，创新商业模式，在再生资源、新能源、战略新兴业务等新领域做好业务布局，同时加强内外部风险管控，保障公司高质量可持续发展。

4、公司 2021 年 Q1 净利润率同比略有下降，请问具体原因？未来公司预计净利润率将如何变化？

答：短期内价格快速上涨，部分业务由于盈利没法同比提高，对净利润率会有一些影响，但影响还是偏短期的。此外，我们的经营业态、业务结构、客户结构等是动态调整的，周转快的、培育期的业务多了，销售利润率就会下降。短期内的净利润率变动的预计意义不明显，长期来看，随着经营质量的不断提升以及平台化业务的增加，净利润率应该是上升的。从我们大宗供应链行业来说，我们对业务单位的考核追求资金回报率，在股份公司层面则更聚焦于 ROE 水平和业务增长的可持续性。

5、公司一季度业绩高增长，是否有大额期货业务盈利？公司规定的敞口比例控制在多大？

答：没有，期货是公司经营中套期保值避险所使用的工具，并非是盈利手段。公司总体上追求稳健的盈利，通过提供供应链集成服务来实现收益。公司杜绝单边的头寸投机交易。在常备敞口库存的管理上，严格控制库存周转期以控制敞口头寸，自营库存控制在一般一周左右。在期现对冲的管理上，首先控制部门交易权限，不同部门允许不同的交易权限级别；现货自营控制

规模，现货敞口库存控制头寸，有强制止损机制和最大亏损限额。公司有完善的制度体系和组织保障，决策、下单、监管三分离，由公司总部统一管理下单，整体现货和期货头寸都在总部严控之中。

6、近期大宗价格高位波动，公司对大宗价格未来预期如何？站在中游视角，如何看待上游价格向下游的传导？应收账款有无压力变化？

答：市场价格的涨跌长期来看其实很正常。基于目前的产业格局和供给侧改革、碳达峰碳中和背景，行业供需还是比较健康的，接下来价位水平总体不会低，总体上更多可能是高位震荡。随着供求关系趋于缓和，价格重心中长期看可能要下移。

如果大宗商品涨价幅度太大，中长期看下游确实会有压力。就目前来说，公司应收款周转是正常的，这与我们客户选择、风控手段关系很大。

7、请详细介绍下公司高管团队的股权激励，以及业务人员的薪酬激励机制。

答：公司的激励机制主要为三个方面：母公司层面，我们通过实施 2015 年管理团队参与定向增发、2017 年限制性股票激励计划、2020 年股权激励计划，公司管理团队持有公司股票的比例已超过 10%（假设股票期权全部行权）。我们在推进管理团队持股上还是很坚决的，三次管理团队持股在浙江国有上市公司中都是第一单，也得到了集团和浙江省国资委的大力支持。在子公司层面，目前已经有 10 家控股子公司实现管理团队持股，主要都是需要充分激发团队效能、控制风险或新业务领域等的新设公司。在母公司和子

公司层面实施管理团队持股，有效绑定了核心业务、管理团队，激发了团队的积极性和创业热情，同时也在一定程度上强化了风控。公司对业务团队的考核，以利润总额和完成率为核心，以资金回报率为重要考量因素，辅之以资金周转率、营收等指标，按照业绩情况给业务团队分配奖金。

8、公司拥有较低融资成本优势，但目前负债率同业偏高，如何解决未来五年高速增长中的资金需求？

答：解决资金需求，主要是四个方面。第一是内生式增长的利润积累；第二是发挥上市公司优势实施再融资；第三是发行永续债等权益类产品；第四是拓展平台化业务。发挥平台化优势，输出社会化服务，例如物流金融业务，这种业务模式不会受限于公司权益资本，可以突破公司权益资本不足的瓶颈。

9、外引团队如何实现激励的同时融合企业文化，并实现系统化的风控？

答：对于外引团队，公司会事前做好沟通，与公司价值观匹配、能够认可公司管控、志同道合的团队我们才会引进公司，不然会有很多问题，从而导致团队的流失和不稳定性。对于新业务团队，公司职能部门会有体系化帮扶，保障新业务团队能够快速融入公司，在公司统一的制度流程体系管控下快速开展业务，同时公司“一主三辅”、“四新管理”、“部门化”直线式管理、月度经营管理例会等组织管理模式，结合内部管控信息化，使公司具有很强的管理控制力，并实现系统性的风险管控。

10、风控能力是大宗供应链企业最重要的能力要求，对于投资者研判也

具有后验性。公司如何实现良好的风控能力？请介绍下具体风控措施与指标。

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”“风险是最大的成本”的管理理念，坚持“风控第一，效益第二，规模第三”“安全性，盈利性，可持续性”的经营理念和“全面、全员、全程、全体系”的指导思想，持续优化和完善风控体系。

公司用组织保障、制度体系、审批流程、管理信息系统来落实风险管控。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。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。

从风控的重点方向来看，主要集中在客户信用、货物安全、价格管理、汇率等 4 个维度。公司还设立了中拓研究院，聚焦公司商务模式及行情变化及策略，做好前瞻性分析研究，研究在前并实现常态化，也可以降低业务风险。未来中拓研究院持续强化研究力量，预计将组建 50 人左右的研究团队。

公司风控体系建设水平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。
附件清单（如有）	无
日期	2021年6月9日