

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：2022-04

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	国泰君安、长江证券、申万宏源、华创证券、华泰证券、天风证券、西南证券、中邮证券、财信证券、上海趣时资管、人寿保险、亘曦资产、巨杉资本、张华、肖云茂、赵丹丹等	
时间	2022年12月15日下午15:30至16:30	
地点	杭州	
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘雷邦景、证券事务代表吕伟兰	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司近期发布了引进投资者对中拓电力和海南平台公司增资的公告，能否详细解读一下？</p> <p>对大宗供应链公司来说，资源禀赋和团队能力都很重要。从目前公司的发展阶段看，团队能力还是大于资源禀赋的，而大宗供应链公司的资源禀赋很重要的一项就是资金。我们所说的资金，不是缺银行授信，银行授信我们很多，因为负债率的限制，我们缺的其实是权益资本。近年来公司已经通过高质量的内生增长、发行永续债、实施债转股等方式来增加公司权益资本。这次拟引进投资者增资，一方面可增加公司权益资本8亿元，进一步提升公司综合实力；另一方面，增资的两个主体，中拓电力是公司新能源业务的主要平台，而新能源是公司重点拓展的领域，海南平台公司在海南自贸港，</p>	

区位优势好，政策扶持力度大，给这两家子公司增资，有利于这两家子公司更好地拓展业务。

**2、今年黑色金属的价格出现了下滑，公司如何应对这样的风险，套保策略有无阶段性调整？**

答：除了价格风险外，一般来说大宗供应链企业还存在信用风险、货物风险、汇率风险等。公司通过客户资信调查、授信额度评审及客户跟踪管理严控信用风险；通过自建全国性仓储物流网络防范货权管控风险；通过汇率套期保值对冲防范汇率波动风险。商品价格风险方面，我们主要通过以销定进、快速周转现货库存和套期保值来管控。公司对于不同行业、品类、团队，设置不同的头寸限额和权限，总部做好合规管理、风险控制和研究支持，套保策略是业务单位根据自身业务需要动态调整的。

**3、对于无法开展期现结合的新能源业务，请问公司是如何管理这方面的风险的？**

答：新能源领域在目前对冲衍生品欠缺的情况下，业务主要以订单式的业务即以销定进为主，以防范价格风险。一旦有衍生品上市，公司在传统大宗商品经营中练就的基差贸易、价格管理及风控能力，同样适用于新能源领域，届时新能源板块的业务模式就会更丰富。

**4、新能源业务的定位如何？品类方面是否有主要的布局方向，整体利润率如何，对盈利的抬升大概是多少？**

答：新能源业务是公司未来重点拓展的领域，公司的人、财、物资源都将以更大力度向新能源业务倾斜。今年年底，新能源事业部组织架构做了很大的调整，从原来只有一个考核单元增加到四个，分别是新能源原料部、新能源工程部、新能源工业部和新能源拓展部，组织裂变能有力助推业务发展；同时成立了运管中心，管理能力也将进一步得到强化。

我们目前正在做的新能源业务主要是光伏产业链和储能，经营思路一是为产业链上下游客户提供供应链集成服务，这是我们所擅长的，通过服务切入行业、深入了解上下游客户；二是在能发挥公司优势的环节做“贸工一体”，我们已经在萧山成立储能模组厂，本月开始试生产，目前在手订单已经很充足，以此为契机，我们还将择机通过委托加工、租赁经营、联合经营等方式发挥公司的营销渠道和供应链金融服务优势，逐步打造“虚拟工厂”模式。新能源业务总体的资金回报率相对传统大宗品类会更高一些，毕竟行业处于高景气度周期，营收占比目前大约 7%多一点，明年无论营收还是利润贡献，占比应该都会更高。

##### 5、公司未来如何平衡子公司混改以及归母净利润？

答：子公司团队持股是平衡风险和收益很好的机制。我们从近几年的业绩表现来看，尤其是今年，混改子公司在业务拓展积极性、风险控制、业绩增长方面的表现都更突出。关于二者的平衡，最核心的是要通过“四个优化”（即人员、资产、业务、管理）提升全资子公司和培育业务部门的经营质量，另子公司少数股东股份未来也可考虑上翻到上市公司层面，这样归母净利润表现会更好一些。

此外，需要说明的是，公司出于新业务培育和未来成长性的考虑，需要允许一部分全资子公司或业务部门有一定的业务培育保护期，从某种意义上来说，这相当于公司的研发投入。但对于长时间无法达到公司预期的业务单元，我们会相继采用帮扶、调整、优化乃至淘汰等手段，以保持团队持续的战斗力和实现公司持续稳健高质量增长。

**6、作为大宗供应链公司，增长很大程度是资金驱动的，请问公司未来计划通过哪些工具解决资金问题？**

答：权益资本的增长或者说解决，我们认为主要是三个方面：一是公司现有经营质量的提升，即使不做权益资本融资，依靠内生式增长依旧能实现净资产的快速增长；二是用好资本市场的工具，例如可转债、非公开发行、发行股份购买资产、引进战略投资者、发行永续债等，也可以增厚公司权益资本；三是拓展不占用公司表内资产的业务，比如物流金融业务，我们为银行等金融机构提供风控中介服务，授信直接给到客户，不占用公司授信额度，主要是用公司的专业服务进行变现和引流。今年物流金融业务的时点用信金额已经超过 20 亿元，授信额度也超过 80 亿，未来还有比较大的拓展空间。

**7、随着疫情治理条例的调整，经济活动逐步恢复，对公司后续经营有什么影响？**

答：疫情放开之后，经济活动预计会逐步回归正常，对市场和交易的影响肯定是积极的。但我们认为，活跃的市场和经济活动固

	<p>然有利于业务的开展，但优秀的大宗商品供应链公司，更需要主动适应环境、市场、周期等的变化，依靠团队的进取心和主观能动性去实现稳定增长，内因才是主因。中国是大宗商品最大的消费地，市场空间非常大，头部企业集中度低，未来出现营收万亿级以上的供应链公司是比较正常的，关键看思路理念、资源整合能力、团队执行力和商业行为的精准度等。</p> <p><b>8、公司是否可以明年或者明年上半年大宗供应链市场的价格和量做一个展望？</b></p> <p>答：不同品类的大宗商品价格表现差异是比较大的。以钢铁为例，我们认为受海外需求和国内地产开工较弱的影响，叠加地产政策和疫情放开后内需发力，钢铁价格可能呈现区间震荡态势，价格中枢和今年相比可能有小幅下移。对于国内几家头部的大宗供应链公司来说，规模都已经到了一定的体量，不会过度追求规模的扩张，重点是在稳中有增的体量下实现高质量的增长。公司最终追求的是高净资产收益率、稳健的成长性和长期竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 16 日