

股票代码：600057

股票简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
时间	2025 年 10 月 30 日（周四）19:00-19:30
地点	福建省厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路 85 号象屿集团大厦 B 栋 11 楼
形式	电话会议
上市公司 接待人员	副总经理 卓薇女士 董事会秘书 廖杰先生 财务负责人 林靖女士
参与活动 机构人员	本次分析师会议，共有 58 家机构共计 74 位代表参会，主要机构信息如下： 中国国际金融股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、国盛证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、泰康基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、东海基金管理有限公司、景顺资产管理公司、Horizon China Master Fund、Foundation Asset Management Limited、北京市星石投资管理有限公司、杭州中柏资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司等。
投资者关系	一、林靖女士介绍公司 2025 年前三季度主要财务数据

活动主要内容介绍	2025 年前三季度，公司实现营业收入 3,169 亿元，同比增长 6%；归母净利润 16.33 亿元，同比增长 84%；每股收益 0.49 元，同比增加 0.21 元；净资产收益率 7.83%，同比上升 3.62 个百分点；经营性净现金流 71 亿元，同比增加 66 亿元；经营货量 1.95 亿吨，同比增长 19%。 运营效率方面，应收账款、预付账款、存货三项资产周转天数同比缩短 12 天，主要得益于业务周转加快，以及增加票据结算规模，优化业务结算方式。费用控制方面，四项费用合计 36 亿元，同比减少约 6 亿元，其中财务费用同比减少约 7 亿元，主要因为公司主动压降沉淀资金、提升资金运营效率和加快业务周转，以及受到市场利率下行影响。此外，资产减值和信用减值同比下降约 5 亿元，主要因为去年同期历史事项影响，以及今年进一步完善了风控体系。 商品经营板块，黑色金属供应链方面，货量及营业收入同比增长。铝供应链方面，盈利能力保持稳定，毛利率同比提升。能源化工板块方面，货量同比增长超 40%，主要来自煤炭和油品两大供应链。农产品板块方面，公司通过业务模式调整，加强流量经营、滚仓操作，降低库存敞口，提高稳增长能力，经营成效显著，毛利同比增长显著。 物流板块方面，营业收入同比增长 17%。公司持续布局海外核心物流节点，加强国际物流通道能力建设；建设专业化产业链配套物流服务体系，不断深化物贸联动。 制造业板块方面，营业收入同比增长 6%，造船业务在手订单已排产至 2029 年。 此外，公司国际化业务持续拓展，前三季度国际化商品经营营业收入占公司商品经营的营业收入比重超过三分之一。 二、卓薇女士介绍公司 2025 年前三季度经营情况 （一）2025 年前三季度经营成效 2025 年下半年，随着“反内卷”加速行业产能优化，推动部
-----------------	--

	分行业经营进入更良性的阶段，公司展业环境得到一定改善。公司坚持上扩资源、下拓渠道的经营策略，经营情况持续向好。 过去两年，公司通过商品组合、客户结构、模式升级、组织架构、风险管理等方面的调整优化，经营成效已有所显现： 商品组合方面，公司坚持“立足供应链，服务产业链，创造价值链”的战略思维，进行服务链及产业链的延伸，同时将资源禀赋应用在不同行业进行横向拓展，不断多元化产品结构，提升了盈利的稳定性。 客户结构方面，近年来公司持续梳理客户结构，核心逻辑是“降低风险、聚焦优质”，通过服务能力提升及业务模式升级，持续加强优质客户的黏性以及渠道的打通，客户结构得到优化。 模式升级方面，公司农产品业务改革成效初显，模式优化强化市场竞争力，成功扭转前两年的经营困境，经营情况持续改善。同时板块经营持续拓展新疆、内蒙、山东等地区，拓张棉花，大豆等品类。 组织架构方面，公司整合不同钢铁业务团队，成立钢铁中心，聚焦“经营精细化”与“管控高效化”，进一步提升整体运营效率，为后续业务拓展奠定坚实管理基础。 风险管理方面，公司进一步完善风控体系。一是客户管理精准化，加强客商集中度动态管控，避免单一客户风险敞口过大；同时针对不同类型客户制定差异化风控策略，提升风险识别与应对的精准性。二是数字化工具深度应用，将风控节点嵌入业务全流程，实现了风险决策的高效化。 国际化方面，公司坚持“物流先行”的国际化策略，持续在海内外布局核心物流节点及整合物流，复制中国-东南亚航线的能力到非洲，已经初步尝试西非铝土矿物流业务，为公司国际化铺好道路。未来公司坚定走国际化的道路，继续推进海外平台公司建设及属地人才培养。 （二）战略规划新篇章
--	--

	为实现公司上一个五年（2021—2025 年）规划胜利收官，为下一个五年（2026—2030 年）规划谋好篇、布好局，今年公司携手科尔尼咨询机构开展系统梳理，针对过往在产业链结构、商品结构、区域结构中存在的不足，持续推进调整与优化，降低行业周期波动影响，增强经营稳定性与抗风险能力，提出“资、贸、物、服、工、投”六维能力提升体系，未来推进方向如下： 1. “资”：通过“长协锁定”“服务换商权”“股权换商权”等模式，强化上游资源掌控，夯实业务发展根基。今年公司完成对南山铝业国际的 IPO 基石投资，锁定优质商权。 2. “贸”：巩固供应链服务优势，提升风险对冲与盈利能力，通过产研深化把握行业机会，增强供应链业务的盈利空间与稳定性。 3. “物”：强化物流核心能力，支撑全产业链服务。未来将成立物流产业子集团，打造国际精品航线，筑高国际物流优势和护城河。 4. “服”：基于公司的研究能力和资源，为客户提供生产性服务、期权套保、碳管理等增值服务。 5. “工”：拓展工业加工环节，提升产业链增值能力。前期布局的钢材加工中心于今年实现经营改善，盈利水平与管理效率均大幅提升，增强对下游客户的服务粘性。 6. “投”：未来公司将通过主动投资布局，通过产业投资驱动产业链运营能力提升和资产增值。 整体而言，在前三季度整体宏观形势依旧复杂严峻的背景下，公司通过过去两年的经营调整，发展韧性更加凸显，整体经营已重返增长趋势。展望 2025 年全年，我们将继续聚焦全年业绩目标的达成；同时，在降息周期来临之际，公司将继续夯实自身能力，积极进取为各位股东创造持续性的回报。希望各位投资者持续关注公司！ 三、问答环节
--	---

	1. 公司未来海外业务的发展战略如何？ 公司将国际化作为重要的战略发展方向之一，近年来在国际化拓展上做了大量的部署，包括平台公司的设立、非洲与南美等新兴市场纵深发展，以及相关物流配套的完善等，国际化成效也初步显现出来，2025 年前三季度国际化商品经营业务营业收入实现双位数增长，占商品经营总营业收入的比例也有所提升。 目前我们在国际化的推进上主要包括三个方面：一是沿产业链关键环节延伸拓展，增加非洲、南美、东南亚等地区的属地化公司设立，以深入属地化业务并拉通国际进出口业务；二是系统推进全球物流能力建设，结合印尼航线、西非铝土矿航线、新能源国际航班等国际化物流运营的基础与经验，提升全球及属地化物流能力；三是组织架构上，未来五年规划中，公司将在股份总部设立国际化事业部，牵头国际化业务开展并提供中后台保障与当地关系维护。 2. 造船业务未来的行业景气周期及公司相关订单和产能情况如何？ 公司预计造船行业景气周期可持续至 2030 年，未来存在增长空间。公司在手订单已排产至 2029 年，且去年竞拍的启东船厂已于今年 8 月正式投产，投产即获 16 艘订单。公司各基地订单整合量足以支撑整个景气周期，造船板块仍有增长空间。 3. 公司股权激励计划的实施效果及未来规划是怎样的？ 公司目前已推出三期股权激励，取得了较好的激励效果。未来公司仍将滚动推出新的股权激励计划，以吸引新员工、新团队的加入，提升团队凝聚力与公司文化认同。 4. 今年前三季财务费用同比大幅改善的具体原因有哪些？ 2025 年前三季度财务费用同比下降，主要原因包括：一是提升管理精细度，在保证资金安全和流动性安全的前提下，通过提高资金计划准确性、压降沉淀资金、优化融资及还款计划，节省利息支出；二是结合利率下行环境，动态优化国内外融资结构，
--	--

	选择更低成本的融资方案；三是再融资资金补充，助力财务费用降低。未来，公司将持续提升资金运营效率及精细化管理，推动业务加快周转，从财务和业务层面共同降低财务费用。 5. 玉米业务在公司农产品板块中的地位以及未来的货量展望？ 玉米业务是公司农产品板块的中坚力量，在农产品板块中的占比较大。未来通过“北粮南运”物流节点构建及收粮点布局加大，货量有望持续提升。此外，公司农产品板块经营也在持续拓展新疆、内蒙、山东等地区，扩张棉花，大豆等品类。 6. 公司三季度进行中期分红的考虑是什么？未来中期分红是否会常态化？ 公司秉持与股东共享发展成果的理念，多年来坚持施行积极且稳定的现金分红政策。为提高分红的可见性及稳定性，今年公司董事会根据股东会决议在符合利润分配的条件下制定具体的中期分红方案。未来，在符合现金分红条件情况下，公司董事会将根据公司的盈利状况及资金需求状况，合理提议公司进行中期现金分配。 四、卓薇女士总结及未来展望 公司通过过去两年在商品组合、客户结构、业务模式、风控体系、产业研究、组织架构等方面的调整优化，持续加强物贸联动、产研赋能、数智化转型以及国际化布局，公司发展根基进一步夯实，业绩重返成长通道。虽然宏观及外部环境仍有诸多扰动，但公司管理层对全年以及未来的经营充满信心，并将在新一个五年战略规划的带领下，推动企业实现可持续、高质量发展，为股东们创造更高的回报。 最后，感谢大家对厦门象屿的关注！
--	---

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。