

证券代码：600057 证券简称：厦门象屿 公告编号：临 2021-032 号
债券代码：163113 债券简称：20 象屿 01
债券代码：163176 债券简称：20 象屿 02
债券代码：175369 债券简称：20 象屿 Y5
债券代码：175885 债券简称：21 象屿 02

厦门象屿股份有限公司

关于 2020 年年报、2021 年一季报业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

厦门象屿股份有限公司（简称“公司”或“厦门象屿”）于 2021 年 4 月 27 日下午 13:20-17:00 以网络+现场的方式召开了 2020 年年报、2021 年一季报业绩说明会，公司董事长张水利先生、总经理邓启东先生、监事王剑莉女士、副总经理兼财务负责人齐卫东先生、副总经理程益亮先生、董事会秘书廖杰先生出席了会议。

网络交流内容可登录全景网投资者关系互动平台进行查看，现场业绩说明会在上海金茂君悦大酒店 2 楼嘉宾厅召开，主要内容包括：①介绍公司主营业务模式，2020 年年度、2021 年一季度经营情况，2021 年经营计划；②解读公司未来五年发展战略；③回答投资者咨询的问题。

以下为现场业绩说明会召开的主要内容：

一、公司总经理邓启东先生介绍公司主营业务模式，2020 年度、2021 年一季度经营情况，2021 年经营计划

（一）主营业务模式

厦门象屿是全国供应链创新与应用试点企业，公司坚持“立足供应链、服务产业链、创造价值链”的战略思维，致力于为中国广大的生产制造企业提供全方位的供应链解决方案，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、信息咨询等全价值链流通服务。公司沿着产业链向上下游延伸服务，形成具有厦门象屿特色的“产业全链条服务模式”，该模式已成功运用到金属矿产、农

林产品、能源化工等产业链的服务中。

公司致力于构建“四流合一”的供应链综合服务平台，不断强化“物流、科技、风控”的支撑作用。

（二）主要经营结果

2020年，公司实现营业收入3,602亿元，同比增长32%；归属于上市公司股东的净利润13.00亿元，同比增长18%；净资产收益率10.76%，同比增加1.15个百分点；每股收益0.54元，同比增长20%。

2021年一季度，公司实现营业收入894亿元，同比增长33.6%；归属于上市公司股东的净利润3.54亿元，同比增长34.0%；净资产收益率2.79%，同比增加0.64个百分点；每股收益0.14元，同比增长27%。

开展的重点工作及成效：

（1）象屿农产

象屿农产是公司农业全产业链服务的经营主体，2020年实现营业收入270亿元，同比增长93%；净利润3.49亿元，同比增长79%，2021年一季度经营业绩继续保持平稳增长势头。象屿农产经营业绩迎来释放，是公司多年来坚持“物流资源投入、全产业链服务”逐步兑现业绩的生动写照。

站在新的五年规划起点，公司将象屿农产的战略目标确定为“成为受人尊敬的世界顶级粮商”，我们将“立足龙江，布局全国，拓展海外”，通过打造农业全产业链条，创造共生共赢的绿色农业生态圈，为国家粮食战略安全、农业供给侧改革、区域产业经济结构调整、乡村振兴和农民富裕做出时代性贡献。

（2）象道物流

象道物流是公司铁路物流的经营主体，也是公司构建多式联运物流服务体系的重要组成部分，2020年实现营业收入12.91亿元，同比降低28%，净利润371万元，同比降低98%。业绩下滑的主要原因是受到疫情、高速公路过路费减免、国际油价低位震荡等不利因素的影响。

面对不利的经营环境，象道物流通过“轻重资产相结合，完善关键物流节点的网络布局，加强物贸/物物/网点联动，因地制宜拓展新品种、新客户等方式，不断提升运营能力。

象道物流目前的经营困难只是暂时的，未来随着公转铁政策的进一步强化落

实和经营团队业务能力的持续提升，铁路物流和多式联运仍然大有可为。

（3）物流体系

公司按照“公、铁、水、仓”的布局逻辑，持续完善网络化物流服务体系，多式联运服务能力不断提升，2020年北粮南运、氧化铝跨省流通、北煤南运各实现运量约470万吨、280万吨、1000万吨。

（4）海外拓展

2020年，公司组建了国际化战略工作组，制定国际化业务拓展方案，强化顶层设计和组织保障。在具体业务拓展上，一是聚焦煤炭、铁矿石等核心产品，进出口总额超91亿美元，同比增长41%；二是围绕“象屿集团印尼250万吨不锈钢冶炼一体化项目”，开发配套供应链服务，做大做强在东南亚地区的不锈钢产业供应链业务；三是开发俄罗斯、中亚至国内沿海口岸、内陆加工集中区的“中欧、中亚”精品班列，累计发运213列；四是完善在东南亚及“一带一路”沿线的物流网络布局，构建中越自备箱线路。

（三）2021年经营计划

2021年，公司将围绕“提质量、促创新、控风险”的总体工作基调，接续奋斗，勇往直前，有效推动战略规划落地，力争实现营业收入4000亿元，成本费用控制在3972亿元以内。

二、公司董事长张水利先生解读公司未来五年发展战略

（一）公司前五年发展回顾

2016-2020年，厦门象屿超额完成既定规划目标，经营业绩快速增长，市场地位持续提升。营收复合增长率43%，归母净利润复合增长率35%，每股收益复合增长率17%，净资产收益率从7.2%提升至10.8%。

（二）未来五年发展战略

（1）战略总览

愿景：成为世界一流的供应链服务商

发展方向：以“平台化、国际化、数字化”为发展方向

能力打造：采销服务、物流服务、金融服务、信息服务

支撑要素：资本运作、组织管控、人才、信息化

（2）业务方向

① 将以“平台化、国际化、数字化”为发展方向，打造一体化供应链服务平台，整合客户资源，挖掘客户价值，开拓国际市场，培育新增长点，打造“数字象屿”，驱动模式创新。

② 将围绕金属、农林、能化，聚焦玉米、黑金、铝、不锈钢、煤炭、塑化等核心产业链，巩固并扩大核心产品现有市场优势，打造细分市场龙头。

(3) 能力打造

采销服务：围绕核心产业链，通过股权合作、长协合作、经销服务、初加工服务等多种灵活模式，构筑上中下游采销服务能力。

物流服务：以打造干线、卡位关键节点、强化仓储能力、整合多式联运资源，构筑象屿特色多式联运物流体系，打造行业领先的大宗商品物流服务商。

金融服务：重点构建金融产品设计与风险控制能力，以更强的风控能力支持更灵活、精准的产品提供。

信息服务：基于自身行业经验及上下游信息触角，短期构建信息咨询服务能力，中长期视市场需求与资源情况，择机搭建线上信息服务平台。

三、投资者咨询的主要问题和回复概要

1、象屿这几年的分红非常给力，请问未来公司将执行什么样的分红政策

答：2020年4月15日，公司发布了《股东回报规划（2020年-2022年）》，约定除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的合并报表可供分配净利润的30%。在实际操作中，公司近两年的分红比例均未低于55%。未来，公司将继续坚持积极、稳定的分红政策。

2、请问象屿相较其他供应链企业而言，核心竞争力在哪？

答：一是象屿对经营的产品品类会进行有机组合，具有更好的风险防控和产业增长潜力，在细分行业，象屿是引领者，拥有话语权；二是象屿高度重视风险控制，风控文化深入经营，确保未来走得更稳走得更远；三是象屿团队管理和激励机制高度市场化，能够更大激发团队积极性，并吸引更多团队到象屿平台创业和展业；四是象屿拥有覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，物流能力位居行业前列，具有先占性和稀缺性，能在供应链金融、采购分销服务的基础上，提供综合化的供应链解决方案；五是象屿的客户以制造业客户为主，且大多是行

业头部企业，公司致力于为制造业企业提供全方位的供应链服务，是一家纯粹的供应链上市公司。

3、公司在年报中提到要把农业全产业链服务模式复制到其他产业链，有什么进展

答：公司已形成集种肥服务、农业种植、粮食收储、物流运输、原粮供应、粮食加工及农业金融等于一体的服务布局，实现粮食全产业链一体化服务体系。在服务粮食产业链取得成功后，公司将“产业全链条服务模式”向黑色、铝、煤炭等产业链复制，均取得显著成效，形成了具有细分产业特色的供应链服务产品。

通过象屿的服务，有效平衡了产业链各环节信息、资金、供需、物流错配的问题，为实体企业创造了价值，而公司也在这个过程中获取了收益。

4、象屿农产2020年度业绩表现不错，请介绍下象屿农产未来的发展目标，有没有可能朝着国际大粮商发展？

答：站在新的五年规划起点，公司将象屿农产的战略目标确定为“成为受人尊敬的世界顶级粮商”，我们将发挥收购销售渠道、物流运输优势，从品种、区域、服务等各个环节进行业务拓展。我们将“立足龙江，布局全国，拓展海外”，通过打造农业全产业链条，创造共生共赢的绿色农业生态圈，为国家粮食战略安全、农业供给侧改革、区域产业经济结构调整、乡村振兴和农民富裕做出时代性贡献。

5、今年以来大宗商品走势是比较强的，对于大宗商品未来走势，公司是怎么判断的？

答：公司致力于为广大生产制造企业提供具有针对性的供应链解决方案，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、信息咨询等全价值链流通服务，收益来源主要是供应链综合服务收益。未来公司将不断夯实服务能力，提高服务收益占比，通过业务模式的转型升级，平滑商品价格波动对公司经营业绩的影响。今年在货币政策、经济复苏等综合因素的影响下，大宗商品价格走势预计会得到一定支撑，公司预计能够享受到一定的价格弹性。

6、公司未来在科技方面有什么动作？

答：公司将全力推动数字化转型，打造“数字象屿”，驱动商业模式创新，提升管理效能。2021年，公司将持续推动财务共享项目、客户关系管理项目、供

应链服务平台、数据治理体系等核心经营管理系统优化和落地，深化落实与阿里云、蚂蚁链、京东数科、中信梧桐港等科技公司就农业数字化平台建设、存货仓单质押等智慧供应链金融的探索和落地，做实做深公司大物流智慧运营平台。

7、公司新能源产业链的业务进展和未来发展思路

答：新能源供应链是公司重点拓展的业务方向，公司致力于通过高品质的供应链服务促进产业的发展。目前公司已基于在锂盐等上游产品上与电池厂商的合作优势，成功切入新能源汽车产业链核心企业供应体系，拥有一定的话语权和影响力。新能源产业是国家重点支持的朝阳产业，未来，公司将以链条整合为出发点，发挥供应链服务优势，围绕“锂、钴”为核心开展从矿石到电池的全产业链运营，在上下游联动中找到立足点和突破点，寻找新的利润增长点。

8、请问公司期货套保敞口较往年的变化

答：公司为配套主营业务现货经营，运用期货工具和外汇合约对冲大宗商品价格及汇率波动风险，相应产生的公允价值变动损益及处置损益，该损益与主营业务经营损益密切相关。公司高度重视风险控制，风控文化深入经营。未来公司会持续加强对期货套保业务的管理，有效发挥期货套保业务的风险对冲功能。

9、公司未来如何持续提升资产收益水平

答：过去五年，公司的增长主要靠规模+产品线扩张，未来五年，将转向优选业务和优选客户，提质增效。目前的物流体系对公司业务的拓展已经形成了良好的支撑，未来重资产投资会逐步放缓，更多采用轻资产方式布局，象屿输出品牌和管理，合作方提供物流资产，物流服务能力逐步释放，步入利润回收期。公司始终秉持风控意识、底线思维，全面风险管控体系不断完善，管理能力持续提升，未来管理成本、风控成本会逐步降低。

10、公司国际化布局方向

答：公司已组建国际化战略工作组，制定国际化业务拓展方案，强化顶层设计和组织保障，未来将聚焦“一带一路”沿线国家，跟随核心客户国际化步伐，打造国际化供应链服务能力。

一是通过业务和股权合作，强化矿产品、油品、煤炭、农产品等海外资源获取；二是打造“一带一路”沿线国家和“金砖国家”的国际物流能力，建立中-越、中-俄、中-印尼物流通路及印尼本土物流服务能力；三是探索在印尼、泰国、

越南、俄罗斯等“一带一路”沿线国设立海外平台，建立海外销售网络；四是建立全球市场信息收集机制，培养全球行情研判能力。

11、公司作为大宗商品供应链服务企业，如何为实体制造企业创造服务价值
经过多年的努力，公司的客户结构已经从“贸易商为主”转为“制造业终端客户为主”，公司致力于为中国广大的生产制造企业提供具有针对性的供应链解决方案。

在信息方面，公司成立了专门的研究团队，对商品价格和行业发展趋势进行研究，为客户提供信息咨询服务，优化采购分销节奏。

在物流方面，公司以“公、铁、水、仓”的布局逻辑，构筑网络化物流服务体系，为客户提供高品质、全流程的大宗商品物流服务和多式联运解决方案。

在商品方面，公司充当召集人的角色，集合客户需求进行统一采购，降低采购成本。

在金融方面，公司依托融资优势，为客户提供供应链金融服务，降低制造业企业的融资难度、融资成本。

特此公告。

厦门象屿股份有限公司董事会

2021年4月28日