

证券代码：600057	证券简称：厦门象屿	公告编号：临 2021-052 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 2021 年半年度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（以下简称“公司”）于 2021 年 8 月 5 日 15:30-17:05 以电话会议的方式召开了 2021 年半年度业绩说明会。公司与会人员介绍了公司上半年经营情况、下半年工作重点、公司发展战略等，并就投资者关心的问题进行了互动交流。现就本次会议的召开情况及交流的主要内容公告如下：

一、会议召开情况

1、会议时间：2021 年 8 月 5 日 15：30—17：05

2、会议形式：电话会议

3、公司与会人员：副总经理程益亮先生、董事会秘书廖杰先生、财务总监蔡圣先生。

4、机构参会人员：鹏华基金、平安基金、海富通基金、交银施罗德基金、安信基金、惠升基金、大成基金、华宸未来基金、长信基金、融通基金、南方基金、惠通基金、长江养老、大家资管、中再资管、融创智富、宁泉投资、通晟资产、新同方投资、中信产业基金、凯丰投资、安信资管、建信投资、荷兰合作银行、中航证券、中信资管、国联资管、国信证券、永安期货资管、瑞穗香港银行、华侨银行、大新银行、大华银行、汇丰银行、渣打银行、星展香港银行、香港恒生银行、东北证券、浙商证券、国泰君安证券、世纪证券、长江证券、光大证券、德邦证券、广发证券、华创证券、南京证券、方正证券、天风证券、华泰证券、中国银河证券、中泰证券、安信证券等 97 名代表参加了本次说明会。

二、会议议程及主要内容

本次会议由公司董事会秘书廖杰先生主持，议程及主要内容如下：

（一）廖杰先生介绍公司 2021 年上半年经营情况及下半年工作重点

1、公司 2021 年上半年经营情况

2021 年，站在新的五年规划起点，公司提出“成为大宗供应链行业龙头企业，世界一流的供应链服务企业”的战略愿景。今年上半年，公司锚定“六五”战略规划目标，以“提质量、促创新、控风险”为工作总基调，以“平台化、国际化、数智化”为主要抓手，以“组织优化、能力提升”为主要支撑，科学统筹谋划，深入提质增效，实现靓丽开局。

公司整体经营情况方面，2021 年上半年，公司实现营业收入 2,176 亿元，同比增长 33%；归母净利润 11.37 亿元，同比增长 71%；净资产收益率 9.22%，同比增加 3.66 个百分点；每股收益 0.49 元，同比增长 75%；毛利率 2.35%，同比增加 0.69 个百分点；销售净利率 0.66%，同比增加 0.11 个百分点。2021 年上半年，公司净利润增速超过营业收入增速，净资产收益率、每股收益、毛利率、销售净利率全面提升，提质增效成果显著。

公司主要板块经营情况方面，2021 年上半年，公司大宗商品采购分销板块经营货量 8,665 万吨，实现营业收入 2,119 亿元，毛利率 2.10%；大宗商品物流服务板块实现营业收入 35.51 亿元，毛利率 12.53%。公司持续推动“物流、贸易联动”，以物流服务提高服务效率，强化客户粘性，树立行业口碑，吸引客户使用象屿采购分销服务，采购分销服务转而为物流带来更多流量，从而使物流的规模化、服务效率进一步提升，形成相互促进的良性发展格局。2021 年上半年，在物流服务体系支撑下，公司金属矿产、农产品、能源化工供应链经营效益均实现了大幅增长。以新能源供应链为例，公司坚持“上整资源、物贸联动、全产业链整合”战略，构筑差异化竞争优势，实现从海外原料端到冶炼厂再到电池端的全产业链服务布局，产品覆盖镍、钴、锂、铜箔等动力电池核心原料或部件，2021 年上半年实现营业收入超 35 亿元，同比增长 179%。

公司盈利结构方面，随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为“以服务收益为主，兼具金融收益和交易收益”，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强。

2、公司 2021 年下半年工作重点

2021年下半年，公司将以“六五”战略规划为指引，强化战略管理，沿制定好的战略分解路径有效推进“六五”战略落地，并建立起战略分析评价体系，构建有别于传统贸易、物流企业的现代供应链综合整合能力。公司将持续推进“平台化、国际化、数智化”，深化“组织优化、能力提升”，为圆满完成年度经营目标，下半年着力做好以下重点工作：

(1) 聚焦终端客户，以物流服务网络为支撑，深化整合营销、综合服务。复制推广成熟业务模式，做好已开展项目提质增效和新增项目实施落地，不断提升销售净利率和总资产收益率水平。

(2) 聚焦产业链龙头客户，力争碳酸锂年操作量达1万吨以上，将新能源供应链打造成公司新的利润增长极。

(3) 巩固象屿农产在农业全产业链方面的经营能力，建设北京总部，不断提升在产销区的话语权和竞争力，强化国际化业务开拓能力，完成“象屿农业产业级数字化平台”首期上线和后期功能开发，并做好运营体系配套和团队建设。

(4) 加强象道物流组织保障和体系建设，推进精细化管理促降本增效，抓营销促生产，做实一线网点组织架构，构建多层次人才梯队，提升职能保障和业务拓展能力。

(5) 加强国际化团队建设、业务管控体系和组织架构设计，依托新加坡、印尼、越南等地公司，辐射东南亚和一带一路沿线国家，为“象屿集团印尼250万吨不锈钢冶炼一体化项目”全面投产做好供应链服务准备。

(6) 深化数智化创新，做好转型规划与蓝图设计，电子仓单质押融资业务模式复制推广，全面提升多式联运物流链条信息化、智能化水平。

(二) 程益亮先生介绍公司发展战略

据多家研究机构综合测算，中国大宗供应链市场规模预计在30万亿以上，目前中国大宗供应链行业CR4市场占有率仅5%，距美日CR4市场占有率（50%以上）还有很大上升空间。

公司的战略愿景是“成为大宗供应链行业龙头企业，世界一流的供应链服务企业”。规模角度，2020年，公司营业收入达到3,602亿元，位居国内大宗供应链行业第二位，与行业第一的营业收入差距缩小至6%以内，增速在中国大宗供

应链 CR4¹中居领先地位，2021 年上半年，公司营业收入同比增长 33%，继续保持高速增长势头；公司销售净利率达到 0.66%，同比增加 0.11 个百分点，已步入修复提升期，未来将通过“发挥规模效应、提高服务效率、释放物流效益、优选客户和商品”等手段持续提升销售净利率。

公司上下对战略愿景的实现充满信心，这主要得益于：

1、公司搭建了“四流合一”的供应链综合服务平台，业务模式已由“贸易、物流”等单点服务升级为“供应链综合服务”，通过整合各流通要素，简化中间环节，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和全程一站式服务，满足了其“稳定货源、组合供应、快速分销、降低成本、控制风险、综合服务”等核心诉求，服务粘性大大增强。公司打造的实体企业全程供应链管理服务模式，已成功在钢铁、铝产业链实现模式应用，项目数量增加至 7 个，总资产收益率、销售净利率水平均已超过公司整体水平。

2、随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为“以服务收益为主，兼具金融收益和交易收益”，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强。

3、公司注重物流建设，构建了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系，拥有速传供应链、象道物流、象屿农产三大物流运营主体。公司以物流服务提高供应链服务效率，强化客户粘性，树立行业口碑，吸引客户使用公司采购分销服务，采购分销服务转而为物流带来更多流量，从而使物流的规模化、服务效率进一步提升，形成相互促进的良性发展格局。

4、公司积极向数智化转型，以农产品供应链为试点，邀请领先科技企业共创“象屿农业产业级数字化平台项目”，致力于打造一个串联粮食产业前段、中段、后段，以“粮食种植产业联盟、粮食仓储体系、粮食流通产业联盟”为核心的“农业产业级数字化平台”。目前公司已完成项目整体方案设计，预计 2021-2022 年收粮季可上线产业互联网平台 1.0，助力公司扩大粮食收购规模，提升粮食收购质量。未来还会向其他业务板块复制。

5、公司持续进行客户结构调整，目前实体制造业企业服务量占比已达 50% 以上，且行业头部企业多为公司的重要客户，例如：温氏股份、双胞胎、海大集团、益海嘉里等；嘉能可、力拓、托克、武钢集团、青山控股、山东宏旺、中国

¹物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸

铝业、锦江集团、天山铝业等；沙特阿美、埃克森美孚、摩科瑞、中煤能源、中国华能、国家能源集团、国家电投、华润电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化等。大客户资信良好，需求稳定，公司借此构建起渠道优势，培育起服务能力，并逐步将服务延伸至中小制造业企业，打开更广阔市场空间。

6、公司培养了一批市场化、专业化的供应链服务团队。2020年，公司推出福建省国企首例“股票期权+限制性股票”相结合的股权激励计划，激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜，旨在激发其再创业热情，吸引更多团队到象屿平台创业和展业。

7、公司高度重视风险管控，风控文化深入到经营管理的方方面面。公司通过针对性地提高制造业企业占比（客户角度）、打造商品组合（商品角度）、完善风控体系（管控角度），形成组合拳，有效管控风险，降低周期波动。近年来，公司坏账损失占营业利润的比例逐年降低，非经常性损益占比控制得当，归母净利润逐年增长，ROE水平不断提升，盈利稳定性大大增强，风险管控成效不断彰显。

未来，公司将坚定不移地向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和全程一站式服务，深入推进“平台化、国际化、数智化”，保持盈利的稳定性和高质量。

（三）蔡圣先生介绍公司 2021 年上半年财务情况

2021年上半年，公司主动进行业务结构调整，减少低效业务占比，将更多资源投入到核心优势板块上，盈利的稳健性、可持续性大大增强。

大宗商品采购分销服务板块，虽然今年上半年经营货量同比没有增长，但内部结构在优化，其中毛利率较高的农产品供应链、能源化工供应链经营货量继续保持增长，毛利率相对较低的金属矿产供应链经营货量略微下滑。

大宗商品物流服务板块，①综合物流方面，毛利 2.43 亿元，同比增长 16.82%，毛利率 8.70%，同比减少 2.21 个百分点，毛利率同比减少的主要原因是海运费持续走高、海外疫情反复，导致毛利率较高的进口物流及租船业务开展受阻，拉低了整体毛利率水平。②农产品物流方面，完成粮食国储收购、烘干、仓储、出库各环节业务量合计 650 万吨，其中国储平均仓储量 507 万吨，同比下降 47%，是本期农产品物流毛利及毛利率下降的主要原因。目前国储玉米已全部出库，公

司积极拓展国储水稻业务量，期末国储水稻约 450 万吨，未来盈利贡献会保持稳定。③象道物流方面，实现营业收入 8.80 亿元，同比增长 52%，净利润 81 万元，环比 2020 年下半年有所改善。象道物流盈利不及预期主要原因是，部分场站的在建工程竣工后业务仍处在拓展磨合期，增量业务尚未形成规模效应，此外，经营团队对现有业务结构、客户结构做优化调整，部分业务尚处于培育期，收益水平还有较大提升空间。

随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为“以服务收益为主（占比超 40%），兼具金融收益和交易收益”，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强。未来，公司还将继续提升“服务收益、金融收益”占比，确保盈利的稳定性和可持续性。

盈利点	释义
服务收益	依托平台化优势，规模化运作，为客户提供物流配送、代理采销、信息咨询、流通加工等增值服务，赚取服务费收益。通过公司的集采集供、服务介入，制造业企业采销节奏更为科学、成本得到降低、效率得到提升，效益得到增厚，公司还可以进一步参与分享增值收益。
金融收益	在为客户提供服务的基础上，依托主体信用评级优势和国企平台优势、智能化信息科技体系和庞大的数据沉淀，为产业链上下游客户提供供应链金融服务，获取金融收益。
交易收益	在为客户提供服务的基础上，依托庞大的业务体量、专业的研究团队、丰富的物流和客户触角，形成对价格更科学、更高效的分析判断，获取交易收益（主要集中在农产品、煤炭等供应链）。

（四）互动交流环节

问题 1：从行业角度出发，为何在行业内会出现以贸易商为主到服务商为主的转变？为什么供应链服务商经营业绩更稳定？

回答：行业内贸易商为主到服务商为主的转变，主要是市场需求驱动，以及头部企业规模成型和服务能力日益完备。随着制造业企业日益专业化，其对原辅材料组合供应需求、产成品快速分销需求、物流配送效率需求、成本优化需求、金融信用需求、库存安全需求提出更高要求，客户的核心诉求从价格转向了效率，市场呼唤具有综合服务优势的大宗供应链服务企业。厦门象屿紧紧把握住时代的脉搏，以客户和市场需求为导向，聚焦大宗商品产业领域，整合各流通要素，提供具有针对性的供应链解决方案和全程一站式服务，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、剪切加工、信息咨询等在内的全价值链流通服务，

满足客户“稳定货源、组合供应、快速分销、降低成本、控制风险、综合服务”等核心诉求。

供应链服务商经营业绩稳定性更高，主要是因为：（1）供应链服务商服务的大部分是终端制造业企业，他们本身生产、需求的稳定性高。此外，制造业企业核心诉求也在转变，由“低廉价格”转向“效率提升”，对全程一站式服务的需求更为迫切，与供应链服务商的业务粘性更高，支撑了供应链服务商业务的稳定性；（2）相较主要盈利来源是交易收益的贸易商，供应链服务商以“服务收益”为核心，叠加金融收益和交易收益，盈利稳定性更强。

以厦门象屿为例，公司目前合作的大客户资信良好，需求稳定，公司借此构建起渠道优势，培育起服务能力，将服务延伸至中小制造业企业，打开更广阔市场空间。随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为“以服务收益为主（占比超 40%），兼具金融收益和交易收益”，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强，未来服务收益和金融收益的占比还会持续提升。

问题 2：公司在探索建设数智化平台中碰到的难点和痛点是什么？未来公司如何借助数智化平台提质增效？

回答：数智化不仅是信息，也是生产能力，数智化转型是供应链企业未来发展的关键点，能够帮助供应链企业以更高的效率参与竞争。公司将数智化转型作为公司在“六五”期间完成新旧动能转换的重要驱动因素，已逐步构建了涵盖决策分析、职能保障、业务运营在内的智能化信息科技体系，通过业务环节可视化、内部运营管控精细化、数据挖掘分析深度化，实现业务模式的优化升级。

公司在数智化转型中碰到的主要难点和痛点是线下数据及业务如何精准高效导入线上，并构建起契合产业生态的数智化平台系统，同时还要相应建立起区别于传统模式的管控机制。对此，公司也在以自身资源和能力为依托，引进领先互联网企业共同推进数智化转型。以农产品供应链为试点，公司邀请领先科技企业共创“象屿农业产业级数字化平台项目”，致力于打造一个串联粮食产业前段、中段、后段，以“粮食种植产业联盟、粮食仓储体系、粮食流通产业联盟”为核心的“农业产业级数字化平台”。目前公司已完成项目整体方案设计，预计 2021-2022 年收粮季可上线产业互联网平台 1.0，助力公司扩大粮食收购规模，提升粮

食收购质量，未来还会向其他业务板块复制，实现业务模式的转型升级和提质增效的持续深化。

问题 3：在 2021 年上半年运力紧张的情况下，公司如何争取到海运运力资源及份额？

回答：公司深耕大宗商品物流服务多年，积累了庞大的运输体量，其中国内沿海及长江流域年运量约 2000 万吨，印尼—中国航线年运量约 1000 万吨，在与物流分供方的合作中拥有议价能力和价值分享能力。此外，公司持续推进与中远海系船公司、日照港、连云港、青岛港等优质港航企业的战略合作，在运力紧缺时优先保障公司运力。因此，象屿有能力保证客户原料或产品的配供分销稳定性和效率。

问题 4：对标国际四大粮商，公司针对农业数字化平台建设的具体规划，平台可能带来哪些帮助？

回答：公司在平台建设之初，已经就四大粮商进行了对标分析，发现数字化建设确实有助于提升运营效率。公司农业产业级数字化平台建设分为如下几个阶段：第一阶段，做“粮食种植产业联盟”；第二阶段，打造“粮食仓储体系”；第三阶段，打造“粮食流通产业联盟”，预计 2021-2022 年收粮季可上线产业互联网平台 1.0。平台上线有利于实现线下资源线上化，提高运作效率，助力公司扩大粮食收购规模，提升粮食收购质量。

问题 5：公司的全程供应链管理服务模式利润占比如何？

回答：公司金属矿产供应链中约 60% 的利润来源于全程供应链管理服务项目。2021 年上半年，“全程供应链管理服务模式”项目总营业收入达到 578 亿元，并在铝产业链实现模式应用，落地 3 个项目，通过升级服务模式，参与分享“增值收益”，项目总资产收益率、销售净利率大幅提升，未来全程供应链管理服务项目利润占比预计还会继续提升。

问题 6：未来，公司销售净利率和净资产收益率预计能达到什么水平？

公司阶段性经营目标是，销售净利率提升至 0.7%-1%，净资产收益率提升至 15%。

问题 7：公司供应链金融板块未来发展规划？

回答：公司持续探索以数智化手段实现供应链金融服务模式的转型升级，目前公司已开发电子仓单金融服务平台，并已与部分金融机构完成试单合作和系统对接，助力实体企业拓展融资渠道，高效盘活存货，解决资金痛点。

问题 8：公司未来在购买船舶运力方面的资本开支计划如何？

回答：公司高度重视物流对整体服务业务的支撑作用和边际贡献，目前已完成“覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系”构建，大规模重资产布局已步入阶段性尾声，未来更多考虑管理和服务输出。以航运领域资本开支为例，未来内贸运输上，不会有大的资本开支计划；外贸运输上，公司已在印尼成立了航运公司，在大量物流运输需求的基础上，公司会考虑通过融资租赁方式采购海船，抢占东南亚物流运输市场。

问题 9：航运价格大幅上涨对公司经营业绩是否有影响？

回答：公司秉持“提供航运服务而非赚取航运差价”的理念，航运价格由客户承担，公司赚取物流整合以及提高配送效率的服务费。公司拥有庞大的运输体量，通过集采集供和战略合作为客户获取更为优惠的价格，提供更优质、更高效的服务，促进客户粘性提高，实现互利共赢。

问题 10：公司大宗商品采购分销毛利率提升的原因？

回答：公司以网络化物流服务体系为支撑，为客户提供全程一站式服务，复制推广“粮食全产业链服务模式”“全程供应链管理服务模式”“大型基建项目工程物资一体化供应模式”，有效发挥集采集供优势、综合服务优势，实现经营效益持续提升。此外，今年上半年，粮食、煤炭价格上涨，公司在向客户提供服务过程中享受到一部分价格弹性。

问题 11：交易收益对毛利率提升是否有贡献？

回答：交易收益对毛利率有正向贡献，但在整体盈利来源上仅占比 30%左右。

问题 12：公司对业务经营团队的考核指标

回答：公司对业务经营团队的考核指标主要有资产收益率、OPM、经营性现金流等，整体原则是推动经营团队深化提质增效，调整业务结构，将资源向高收益业务倾斜。

问题 13：公司息差收益占比，自营和代理业务的占比，针对自营和代理业务公司在期货套保策略上是否有什么不同？

回答：公司息差收益较为稳定，占比约为 30%。自营及代理业务的占比根据产业链的不同需做客观的分析，公司严格控制自营业务，目前只在某些特定的产品和板块开展，从综合结果上来看约占 30%。公司在期货套保上有着严格的管控原则，以为客户提供服务为导向，严禁做单边期货业务。

问题 14：公司未来针对商品品类的选择有什么侧重点？

回答：公司会继续坚持风险第一、利润第二、规模第三的发展理念，继续选择流通性强、变现能力高的大宗商品。公司将聚焦黑金、不锈钢、铝、新能源、动力煤、聚酯、塑化、玉米、水稻等核心产品，做大做强，持续提升经营质量。

问题 15：未来大宗商品价格波动对公司的影响。

回答：公司现在已转向以服务收益为主的盈利模式，追求盈利的稳定性和高质量，目前服务收益和金融收益占比达 70%，未来还会持续提升。大宗商品价格波动仅会对自营业务造成一定影响，但该部分收益占比较小。公司拥有庞大的业务体量、专业的研究团队、丰富的物流和客户触角，形成对价格更科学、更高效的分析判断，获取交易收益。

问题 16：公司的股权激励指标中有关于利润率的指标吗？

回答：公司股权激励方案中设定了营业收入和每股收益指标，其中每股收益年均增速 20%，增速要求很高。

三、风险提示

本次说明会相关内容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，公司将根据相关要求及时履行信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

厦门象屿股份有限公司董事会

2021 年 8 月 9 日