

证券代码：600057

证券简称：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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
时间	2023年05月24日（周三）16:00-18:15
地点	上海市浦东新区富城路33号香格里拉大酒店
形式	现场会议
上市公司 接待人员	董事长 邓启东先生 总经理 齐卫东先生 副总经理 程益亮先生 副总经理 范承扬先生 董事会秘书 廖杰先生 财务中心总监 林靖女士 象屿农产总经理助理 薛锋先生 屿链通技术研发负责人 王鑫伟先生
参与活动 机构人员	<p>此次业绩说明会，共有 58 家机构的代表参会，机构详细信息如下：</p> <p>长江证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、首创证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、国泰君安证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、东方证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、中银国际证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、德邦证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、荷宝私募基金管理(上海)有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、泉果基金管理有限公司、湘财基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、华富基金管理</p>

	<p>有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、石智(泉州)基金管理有限公司、福建豪山资产管理有限公司、上海从容投资管理有限公司、上海从曦资产管理有限公司、上海曜川私募基金管理有限公司、上海深梧资产管理有限公司、上海泰昞资产管理有限公司、上海一犁私募基金管理有限公司、上海国鸣投资管理有限公司、上海宝弘资产管理有限公司、上海伴榕投资管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海立龙资产管理合伙企业(有限合伙)、上海理成资产管理有限公司、上海伊洛私募基金管理有限公司、上海沱水资产管理有限公司、苏州哲源私募基金管理有限公司、上海隆赢投资管理有限公司、上海耶诺资产管理有限公司、上海银润资产管理有限公司、上海国际信托有限公司、中融国际信托有限公司、兴银理财有限责任公司、温州银行股份有限公司上海分行、创兴银行有限公司上海分行、上海市商业投资集团有限公司、上海中汇金投资集团股份有限公司、埃培智集团未来品牌、PCCW Limited、上海明阳万宝实业集团有限公司。</p>
<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>一、邓启东先生致辞</p> <p>近年来，国际政治经济环境愈加复杂、逆全球化思潮涌现等因素让全球产业链矛盾加剧。得益于社会各界始终如一的关注和支持，厦门象屿在复杂多变的宏观环境下厚积薄发，跑出了发展的加速度，从牙牙学语的“婴儿”成长为朝气蓬勃的“少年”。</p> <p>两年来，我们锚定“六五”战略规划，全力整合上下游资源，挖掘客户价值，加速数智化转型，开拓国际市场，已成长为一家在海内外都具有一定影响力的大宗供应链服务企业，提前完成了5,000亿元的营收目标，净利润、归母净利润持续创历史新高，2022年分别达到37.78亿元、26.37亿元，制造业企业服务量占比达到60%以上，在“构建产业大生态、助力国内国际双循环”的国家发展大局中贡献了自己的力量。</p> <p>展望未来，百年未有之大变局加速演进，大宗供应链企业发展也进入战略机遇与风险挑战并存的时期。一方面，大宗供应链</p>

安全及稳定的重要性将会继续凸显，头部企业具有综合服务优势，市场份额将加速向其集中；另一方面，世界局势复杂多变，客户需求持续升级，商品价格宽幅震荡，新兴技术层出不穷，对大宗供应链企业的客户拓展能力、风险控制能力、数智化技术应用能力都提出了更高要求。快速深入地理解制造业企业不断变化的服务需求，通过“数智供应链综合服务平台”使不同区域、不同行业的客户需求都能得到高品质、高效率的响应，这是行业领跑者的使命和追求，也是象屿人应对机遇与挑战的智慧与思考。

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。在充满梦想的新征程上，全体象屿人将紧紧锚定中国经济发展新航向，砥砺前行。我们对实现“成为大宗供应链行业龙头，做世界一流的供应链服务企业”的愿景充满信心。2023年，我们将继续致力于公司经营的提质增效，确保净利润增速超过营收增速。我们也将继续保持积极且稳健的分红政策，为全体股东创造更大的价值和回报！

二、齐卫东先生介绍公司经营情况

（一）大宗供应链行业发展趋势

综合国内外宏观环境和客户需求转变等因素，我们认为行业发展将主要呈现如下三个趋势：1）大宗供应链安全及稳定的重要性将进一步凸显国有大宗供应链行业龙头在稳定资源获取及保障物流安全等方面的作用。2）制造业企业客户需求升级将引领供应链行业模式升维。3）数智科技将为国内大宗供应链模式创新赋能，提高大宗供应链各环节的协同效率，延伸供应链行业服务空间。

（二）业务模式迭代

基于对大宗供应链行业未来发展趋势的前瞻性判断，公司持续进行业务模式迭代，在综合服务模式、全产业链服务模式、产业链运营模式的基础上，依托“象屿数智供应链综合服务平台”，沉淀大量服务案例和经验数据，进行深度学习，为客户输出具有针对性的供应链解决方案。

“象屿数智供应链综合服务平台”核心优势在于多元商品组合供应与高效物流服务相结合。在深度对接制造业企业客户采销系统的基础上，凭借多式联运物流能力、多渠道商品采销能力、大数据挖掘分析能力，公司能够预测客户需求、库存等情况，匹配商品供应渠道，通过区域仓实现跨区配货、跨期补货的无缝衔接，精准高效解决各类“时空错配”。

（三）主要经营情况

2022年，公司经营业绩稳健增长，净利润增速高于营业收入增速，提质增效持续凸显。

近三年，公司营业收入、净利润、归母净利润复合增速分别达22%、51%、41%以上，净资产收益率、销售净利率持续提升，保持了量的合理增长和质的稳步提升。

2023年一季度，公司延续了稳健增长的势头，营业收入同比增长超13%，净利润同比增长超7%，归母净利润同比增长14.5%，销售净利率和净资产收益率等指标保持稳健。

开展的重点工作及成效详见2022年报内容。

（四）2023年经营计划

2023年，公司将继续坚持质的稳步提升和量的合理增长，争取实现营业收入6,124亿元，控制成本费用在6,062亿元以内，着力做好数智转型、国际拓展、资本运作、能力提升等方面的重点工作。

三、数智化主题分享

（一）王鑫伟先生介绍“屿链通”数字供应链服务平台

1. 供应链金融行业痛点及象屿特色解决方案

过去，对实体企业而言，产业链上下游中小企业虽然有大量融资需要，但往往会因征信、资质以及抵押货物难以监管等原因，难以从银行获取贷款。而对于银行等金融机构而言，供应链金融风险难以有效落实，普遍存在“看不清货”、“管不住货”、“难处置货”的三难境地。实业端与银行端二者缺乏一个可信数据桥

梁。

针对上述产业痛点，公司构建“屿链通”数字供应链服务平台，形成了“屿采融、屿仓融、屿途融”等产品矩阵。

“屿链通”平台可实现对货物出入库、多式联运全流程的数字化管理，为资金方解决了货物监管、盯市及货物变现等痛点。同时满足了客户信用赋能和资金灵活使用的需求。

需要特别提及的是，公司通过提供技术服务，充当资金方与产业客户间的数字风控中介，向客户收取稳定的服务费，公司无需向银行等金融机构承担任何担保责任。

2. 平台核心竞争优势

象屿“屿链通”数字供应链服务平台核心竞争优势主要有三点：一是较强的供应链经营能力，二是完善的物流资源布局及多式联运服务能力，三是领先的数字化技术应用与运营能力。

公司以全栈自研的方式构建起物联网+边缘计算+AI的“云、边、端”物联网平台，可实现在库货物的可视化、可预警、可追溯，切实化解供应链金融模式下资方控货难问题，构建起支持丰富服务场景的数字供应链科技服务体系。

我们通过引入电子签章平台，实现全流程单据流转数字化，保障仓单内容及签署意愿真实、可溯源，可信度和流转效率大幅提升。

3. 平台成果及未来展望

2021年初象屿启动“屿链通”数字供应链服务平台规划建设，与资方共同探索业务模式。发展至今，象屿针对在库现货质押融资、预付款订单融资、在途现货质押融资推出了屿仓融、屿采融、屿途融三大产品矩阵，为实体企业客户拓宽融资渠道，降低融资成本。

客户依托平台实现全流程线上化的融资放款和解押放货，最快10分钟即可完成数字仓单质押，1小时即可收到放款，全程线上操作，高效便捷。

目前融资品种已覆盖钢材、塑化、橡胶、玉米、成品纸、纸浆等主流大宗商品。截至 2022 年末，“屿链通”服务平台已于建行、交行、平安银行等 10 家银行建立合作关系，已为客户取得专项授信近 90 亿元，客户累计用信超 11 亿元。

平台已获评中物联 2022“中国物流与供应链金融”优秀案例，并参与中物联“供应链金融服务企业分类与评估标准”的团体标准制定。

随着“屿链通”数字供应链服务平台业务的快速发展，公司资产负债结构和整体收益水平有望持续改善，供应链金融行业生态有望得到重塑。

（二）薛锋先生介绍农业产业级互联网平台

1. 农业数字化进程及行业痛点

近年来，国家政策大力支持和引导数字农业的发展，已连续多年出台政策引领性文件。其中，去年发布的《2022 年数字乡村发展工作要点》，明确提出加速农业数字化转型，加快推动农业农村大数据建设应用，重点建设国家农业农村大数据平台，建立健全农业农村数据资源体系，构建全国农业农村大数据“一张图”。

当前，我国农业数字化进程相对滞后，粮食产业链仍存在土地流转较为散乱、粮食库点综合服务能力较弱、粮食季节性供给占用资金成本与仓储投入、粮食产销区之间物流链条长、供应链管理难度及品控难度大等诸多行业痛点。

2. 公司竞争优势及农业产业级互联网平台介绍

公司凭借多年深耕粮食主产地，与真实种植户建立粘性，掌握一手粮源；大量引入智能化设备，强化质检标准，提高作业效率；具备稳定的收购体量和完善的物流基础能力，且能够灵活应用现货及衍生品交易工具规避市场风险，构筑起在粮食供应链领域的竞争优势。

在此基础上，公司与阿里团队合作，通过开发建设农业产业

级互联网平台，打造粮食种植产业联盟、粮食仓点联盟、粮食流通产业联盟，打通了农业领域“产业-产品-商业”生态。

粮食种植产业联盟方面，我们开发“兴兴象农”APP，建设国内农业行业第一支互联网地推团队，为农户提供“零距离一站式”、“降本增效”的服务，实现平台直连关键用户；面向农户种植提供全链服务模式，利用订单农业、粮食银行等优势业务，沉淀农户、种植过程、订单、农资、交易、涉农金融六类数据；运用数据孵化涉农金融新风控模型、农资新集采直销模型，推动金融超市、惠农商城等新兴平台业务。

粮食仓点联盟方面，我们上线 WaaS 系统，整合象屿自有仓点和第三方仓点资源，通过业务标准化、数据服务化，扩大仓点规模，建立仓库与仓单标准化，并具备快速复制扩张能力，促使覆盖范围与交易规模上升。

粮食流通产业联盟方面，通过衍生更具竞争力的供应链金融产品、第四方物流优化解决方案，利用象屿自身优势形成上下游生态赋能链接。

四、对话产业客户

（一）对话新能源供应链客户

问题 1：公司是基于什么诉求和象屿建立的合作，目前合作情况如何？

回答：早期通威与象屿在饲料所需大宗原料方面有较深入合作，近两年，随着两家公司均逐步深入拓展新能源板块业务，双方抓住新的机遇，展开深入合作。与象屿合作，主要是基于以下几点：

一是象屿是国内供应链板块具有较老资历的龙头企业，在供应链尤其海外仓储领域有较深入的根基，在荷兰、德国、西班牙等光伏高景气国家都有物流仓储解决方案，这对于通威拓展海外光伏业务有着很好的促进支持作用。

二是象屿的战略定位及自身整体经营实力，与通威有较高的

业务契合度，从目前整体业务推进情况来看，整体合作情况已经完全超越之前的预估。

三是象屿具有多年进出口业务经历，拥有完备的海外供应链体系，这对刚刚涉足海外业务不久的通威来说，是最好的互补，所以在后期海外业务的相互合作过程中，还有较多可以挖掘的合作空间。

问题 2：我们了解到贵司在海外新能源业务方面已有较多布局，而象屿正在大力拓展国际化业务，您认为两家公司在这方面的合作潜力有多大？

回答：海外新能源业务方面，希望能与象屿在夯实现有的合作基础上，进一步推进部分新的客户开发，同象屿展开更深层次的业务模式合作。在既往合作中，象屿新能源公司为我司业务开展提供了不少支持，尤其是解决了海外客户的仓储、配送方面需求，双方的业务也得到了长足推进，希望后期能围绕光伏业务领域有更深入的合作与新的业务模式。

（二）对话铝供应链客户

问题 1：作为铝行业的头部企业，贵司与象屿主要的合作模式及产品？

回答：我们与象屿从 2016 年开始，已经合作很多年。从最开始合作的氧化铝，到现在涵盖了氧化铝、铝锭、合金锭、炭块、焦煤等产品，合作模式也从最开始简单采购到现在集采购、分销、物流等一揽子综合服务模式。未来我们在铝产业链方面将继续发挥双方的优势，深化合作。

问题 2：选择与象屿合作是由于象屿哪些方面的优势？

回答：一是象屿在铝产业链深耕多年，构建了从原材料到产成品的完整供应链条，拥有丰富的采销渠道，可以在多品种、多环节开展全产业链的合作。

二是象屿结合铝产品跨区域运输的特点，构建了供应链物流服务能力，能够提供物贸综合服务。在工厂急需原料时，象屿能

够发挥物流资源优势，为工厂提供保供服务。如 2019 年春节前，象屿利用象道的场站优势，汽运铁路同时发货，为中铝保障氧化铝的及时供应，确保工厂正常生产和建立安全库存。

三是象屿作为上市国企，有良好的商业信用和履约能力，双方在业务过程中积累了良好的合作基础。

（三）对话农产品供应链客户

问题 1：目前与象屿合作的体量有多大，未来是否会进一步增长？

回答：最近三年，我们与象屿合作量逐年上升，2020 年，业务量只有 14 万吨。到 2022 年，业务量已突破 60 万吨，复合增速超 100%。预计未来业务量还会进一步增长。

问题 2：象屿在粮食供应链方面的优势有哪些，贵司是否会考虑自己去粮食产地收粮？

回答：象屿在粮食供应链方面的优势主要有：一是象屿在黑龙江、吉林、辽宁、内蒙、西北等主要产区都建立了收粮网络，和农户形成了很强的粘性，能够稳定地收到优质玉米。二是象屿从产区到销区，搭建了一个完善的北粮南运物流体系，不仅仅可以给我们供应玉米，还可以提供物流这些增值服务。此外，象屿是国企，在业内做出了口碑，有信任基础，这也是海大选择象屿合作的一个重要原因。

产地收粮是一个复杂工程，不但涉及到仓储基地建设，还涉及与农户建立粘性，组织公铁水等运输资源。在各个环节，如果没有规模化优势和专业化优势，都很难取得良好的经济效益。术业有专攻，我们应该会继续和象屿保持良好协作。

（四）对话“屿链通”数字供应链服务平台客户

问题 1：以贵公司为代表的中小制造业企业在融资方面的痛点是什么？在什么契机下选择使用象屿的服务？

回答：在公司的日常经营中，存在库存资金占用的痛点，银行的传统融资条件及效率与企业实际经营需求不匹配。2022 年

10月，象屿业务人员向我司推荐了“屿链通”平台，该平台对接银行系统，可通过电子仓单质押从银行获得融资。通过该平台，厦门交行快速给予我司1000万的贷款额度，享受小微企业年化3.85%的普惠利率，加上象屿平台服务费，综合融资成本比我司原来贸易代理融资模式降低了30%左右。

我司尝试了屿仓融业务，目前已质押多笔仓单，累计提款1,000多万元。操作流程方面，我司货物存入象屿数字化仓库后，即可在屿链通APP发起质押，刷脸就可以完成电子签章，银行端用网银操作就可以自动放款，整个流程几分钟即可完成，非常简便高效。

问题2：对于贵司与象屿的合作，你对未来有什么展望？

回答：通过这几年与象屿的合作，我们感受到象屿是家务实的企业，而且能够不断创新，为客户提供综合解决方案。在提供物流服务的同时，象屿能为我司与银行之间打通融资渠道，解决中小企业融资难题，让我司资金周转更加灵活，促进我司扩大经营规模和业务模式升级优化。通过“屿链通”这个平台，我们希望未来能与象屿继续加深合作。

五、现场互动交流

问题1：象屿集团在印尼的250万吨不锈钢冶炼一体化项目，公司在其中扮演什么样的角色？

回答：公司为该项目提供全方位的供应链一体化服务，通过上游构建稳定的海外镍、铬及煤炭采购渠道，下游拓展海外增量客户，实现了高效的供应链管理与优质的服务体验。除印尼250万吨不锈钢冶炼一体化项目外，象屿集团旗下其他制造业项目如黑龙江玉米深加工项目，也在使用公司的供应链服务。

问题2：定增进展情况如何，公司为什么会选择定增融资？

回答：由于IPO发行机制调整（注册制新规），锁价定增审核主体将由证监会移交到交易所，公司已积极配合移交相关材料，上交所认为公司申请文件齐备，符合法定形式，决定予以受

理并依法进行审核。与中国其他头部大宗供应链企业相比，公司归母净利润体量较小。为加速成为大宗供应链行业龙头、世界一流的供应链服务企业，公司选择以锁价定增的方式引入战略投资者，一方面可以补充资本金，壮大归母净利润，另一方面也可以与招商局、山东港进行战略协同，助力公司做大做强。

问题 3：关于巴菲特持续增持日本商社的事情，公司如何看待？

回答：日本商社有较强的信息收集能力和渠道网络能力，有能力在全球进行一定范围的资源配送服务。由于全球化格局倒退以及地缘政治冲突加剧，日本商社渠道网络和信息收集能力可以获得更多收益，巴菲特认为这些资源分配能力开始变得更重要。公司将充分借鉴海外优秀大宗供应链企业在资源配置、客户服务方面的优势和经验，抢占优质资源，持续提升供应链一体化服务能力。

问题 4：屿链通业务开展是否存在担保的需求？对于这个业务而言，有哪些风险需要关注和处理？

回答：公司通过提供技术服务，充当资金方与产业客户间的数字风控中介，向客户收取稳定的服务费，公司无需向银行等金融机构承担任何担保责任。

在具体业务过程当中，存在仓储监管风险、盯市风险以及货物处置风险等风险。

(1) 货权管控能力是供应链企业的核心能力之一，也是企业的商誉基石。象屿股份十分重视搭建可靠的物权管控体系，从2018年起就开始投入大量的资金和能力，对仓库、铁路货运场站进行数字化改造，构建互联网+边缘计算+感知设备等的智能监控体系，综合运用区块链、物联网、大数据、人工智能等技术，搭建起对货物入库、在库、出库管理的全流程、可视化、可预警、可追溯的象屿智慧物流平台，坐实货权管控。

(2) 针对客户质押后的盯市风险，象屿屿链通平台每日跟

踪市价盯市，每日向客户和金融机构推送每日动态质押率，如有超过预警线，则协助客户及时向金融机构追加保证金。

(3) 针对货物处置风险，如客户无法还款，象屿链通平台不承担担保责任，无需替客户偿还本息，但需利用商品经营渠道协助金融机构处置客户用于抵质押的货物。

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。