

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	2022年10月27日 15:00-16:00
地点	福建省厦门市湖里区厦门国际航运中心 E 栋 9 层
形式	电话会议
上市公司 接待人员	党委书记、总经理齐卫东先生 党委委员、副总经理程益亮先生 董事会秘书廖杰先生 财务副总监林靖女士
参与活动 机构人员	<p>此次分析师会议，共有 122 家投资机构代表参会，主要机构如下：</p> <p>一、证券公司</p> <p>瑞银证券有限责任公司、长江证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、海通证券股份有限公司、海通国际证券集团有限公司、国泰君安证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、中航证券有限公司、东方证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、首创证券股份有限公司、世纪证券有限责任公司、民生证券股份有限公司、中天国富证券有限公司。</p> <p>二、公募基金</p> <p>南方基金管理股份有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、弘毅远方基金</p>

管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、上投摩根基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、融通基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、招商基金管理有限公司、金元顺安基金管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司、合煦智远基金管理有限公司、淳厚基金管理有限公司、万家基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、易方达基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、博时基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司。

三、保险公司

天安财产保险股份有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、阳光资产管理股份有限公司、工银安盛资产管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、渤海汇金证券资产管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司。

四、私募基金

北京汉和汉华资本管理有限公司、天虫资本管理有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、广东汇创投资管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、上海白溪私募基金管理有限公司、深圳市吉富启瑞投资合伙企业（有限合伙）、西藏隆源投资管理有限责任公司、上海歌斐资产管理有限公司、上海兆天投资管理有限公司、上海庐雍资产管理有限公司、上海秋晟资产管理有限公司、北京市星石投资管理有限公司、海南容光私募基金管理中心（有限合伙）、锐方（上海）私募基金管理有限公司、深圳茂源财富管理有限公司、上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、上海从容投资管理有限公司、上海景林资产管理有限公司、上海银润资产管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、山东国惠基金

	<p>管理有限公司、重庆德睿恒丰资产管理有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）、上海睿泮资产管理有限公司、上海歌汝私募基金管理有限公司、上海庶达资产管理有限公司、江西彼得明奇资产管理有限公司、上海鑫绰投资管理有限公司、江苏第五公理投资管理有限公司、深圳市恒源资产管理有限公司、深圳市同创佳业资产管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、中新融创资本管理有限公司、上海保银私募基金管理有限公司、上海综艺控股有限公司、中信产业投资基金管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、上海乾惕投资管理有限公司、合生创展投资有限公司、苏州龙远投资管理有限公司、深圳金泊投资管理有限公司、长隽资本投资管理（深圳）有限公司、深圳市前海嘉晟投资管理有限公司、睿目投资管理有限公司、湖南华曦资本管理有限公司。</p> <p>五、银行及其理财子公司</p> <p>上海浦东发展银行股份有限公司、广发银行股份有限公司、建信理财有限责任公司。</p> <p>六、其他机构</p> <p>上海国际信托有限公司、东证期货有限公司、上海纺织集团财务有限公司、国新投资有限公司杭州市钱塘区城市发展集团、北京厚特科技有限公司、头豹信息科技南京有限公司、光大新鸿基有限公司、 PICKERS CAPITAL MANAGEMENT LIMITED。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、林靖女士介绍公司 2022 前三季度整体财务指标及主要板块经营情况</p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 3,918 亿，同比增长 13.74%；净利润 31 亿，同比增长 42.97%；归母净利润 21.73 亿，同比增长 31.23%；每股收益 0.96 元，同比增加 0.25 元/股；扣</p>

非后每股收益 1.11 元/股，同比增加 0.35 元/股；净资产收益率 15.26%，同比增加 1.91 个百分点；扣非后净资产收益率 17.64%，同比增加 3.38 个百分点；销售净利率 0.78%，同比增加 0.16 个百分点。

公司营业收入、归母净利润均保持稳步增长势头，净利润增速始终高于营业收入增速，继续保持高质量发展态势。

在运营效率方面，2022 年前三季度，公司应收账款、存货、预付账款的周转较去年同期略有增长（今年三项资产周转天数为 56.61 天，上年同期为 51.06 天），主要原因是二季度受上海疫情影响，销售周期有所延长。但随着疫情得到有效控制，三季度当季三项资产的周转效率已有所提升。此外，为了应对复杂多变的市场环境，公司加快了现金的回笼，在资金储备方面也做了充足的准备。三季度单季实现经营性净现金流入 131 亿，同比增加了 111 亿。资产负债率也较上年同期降低了 1.35 个百分点（2022 年三季度末 71.36%，上年同期 72.71%）。

主要板块经营情况详见三季报正文。

二、齐卫东先生介绍公司经营理念

报告期内，国际地缘政治冲突加剧、大宗商品价格持续高位波动、逆全球化思潮涌现，国内新冠肺炎疫情仍在多点散发，制造业企业需求阶段性受到抑制，给大宗供应链企业经营管理带来一定挑战。

公司依靠多年建立起来的市场、渠道和资源整合能力，经受住了环境波动带来的影响，在三季度取得了较好的业绩，净利润和归母净利润的增长速度都远远高于营业收入增速，实现整体经营业绩持续稳健高质量增长。

客户结构方面，结合自身战略定位和业务模式特点，公司始终将对供应链效率和稳定性要求较高的大中型制造业企业作为主要目标客群，并将这部分客户的服务量占比始终保持在 50%以上，其中新能源供应链制造业企业服务量占比达 90%以上，并与

华友钴业、中伟股份、格林美、盛屯矿业、龙蟠科技、融通高科等企业形成了紧密合作关系。

商品组合方面，从客户需求和自身经营理念出发，优先选择：①流通性强，易变现；②标准化程度高，易存储；③需求量大，产业链条长，能够提供多环节综合服务动态的商品。近几年结合市场变化，公司不断优化商品组合，调整了附加值较低、成长性较弱的商品占比，提升新能源供应链、铝供应链、粮食供应链的占比。能源安全方面，2022年前三季度，公司煤炭供应链营业收入同比增长60%，并入选了国家发改委煤炭保供贸易企业名单。农产品方面，公司在粮源把握、网点布局、产业链深耕方面都取得了不错的成绩，2022年前三季度，公司玉米等粮食经营货量突破1,000万吨，同比增长超50%，但市场占有率仅为3.77%，跟整体用量近2.6亿吨的饲用和工业用玉米市场流通规模相比，还有很广阔的成长空间。此外，除黑龙江外，公司原粮收购范围已经扩展到辽宁、吉林、内蒙古、新疆、河南等省份。

业务模式方面，公司积极服务实体企业，充分利用物流能力，践行全产业链服务模式。今年以来，公司围绕国际国内双循环，加大力度推进国际化布局，前三季度进出口总额超过100亿美元，同比增长18%，其中出口总额同比增长50%以上。

风险控制方面，今年以来，行业风险事件偶有发生，公司基于先进的风控理念、文化和丰富的风控手段，加上业务模式的优化调整，基本没有受到风险事件的影响，近几年坏账损失占营业利润的比例持续保持低位。

数字化建设方面，公司着力打造数字化能力底座，利用数字化手段提升服务效率和风险控制能力。农产品板块，公司与阿里、埃森哲共建农业产业级互联网平台，着力构建粮食仓储网络；物流板块，不断加强线上整合和运营能力，构建覆盖全国的智慧物流系统；数字供应链领域，公司推出“屿链通”服务平台，累计获得银行授信超70亿元，用信超7亿元，这也是公司未来服务

实体企业的重要方式和手段。

三、互动交流环节

问题 1：公司如何实现营收和利润的持续稳定增长

回答：在外围局势动荡，大宗商品价格宽幅波动的市场环境下，中小贸易商渠道松动或退出市场，大宗商品供应链市场份额向头部企业进一步集中，公司有机会享受市场格局变化带来的红利。

因此，公司对未来增长充满信心，将从以下几个方面落实：

①不断优化商品结构。公司将充分利用竞争优势稳定存量、抢占增量，把资源向收益率较高的新能源供应链、铝产品供应链和农产品供应链倾斜。农产品板块，公司立足黑龙江基本盘，未来会向吉林、辽宁、内蒙古、河南、河北以及新疆进军，并向更多品种延展；新能源板块，公司起步较晚，但势头强劲，预计未来依旧会提供不错的利润贡献。此外，煤炭、油品等传统能源也是公司接下来很看好的业务，加之公司作为保供单位且拥有铁路等物流上的优势，未来也会对业绩提供很好的支撑。

②持续提升销售净利率水平。目前公司销售净利率水平和国际头部大宗供应链企业仍有较大差距，近几年公司通过延长服务链条、增强服务粘性，为客户提供采购、运输、仓储、物流、金融以及咨询等集成服务，销售净利率已提升至 0.7%以上，但距海外头部供应链企业 2%以上的销售净利率水平还有很大提升空间。

③继续强化战略合作。完善的网络化物流服务体系，为公司风险管控、业务拓展提供了坚实支撑，公司通过锁价定增方式引入招商局集团、山东港口集团两个战略投资人，会进一步增强公司在物流方面的能力。

④着力打造数字化能力底座。公司在农产品数字化建设方面成果显著，平台注册用户已经超过 30,000 人，录入土地面积超过 500 万亩，未来随着平台注册用户不断增加、录入土地面积不断扩大，收粮效率和收粮范围有望进一步提升。网络货运方面，

已整合车辆 4.7 万量，会进一步提升公司的物流效率；屿链通服务平台方面，公司搭建平台，让银行更放心把钱放给公司的直接客户，让客户可以更容易借到钱，不占用公司授信及资金，能够降低资产负债率和财务费用，并且收取稳定的平台服务费，未来有望成为公司新的利润增长极。

⑤挖掘重点项目服务潜能。象屿集团在印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目的供应链服务都由象屿股份提供，为公司提供了稳定的利润增量；此外，伴随“一带一路”战略的不断推进，越来越多的中资企业进入印尼等新兴市场，这进一步催生了庞大的采购、运输和销售服务需求，但由于当地的供应链企业服务能力过低、国际供应链企业收费过高，为公司切入当地市场创造了很好的机会。

问题 2：新能源供应链有多大市场空间？公司如何进一步拓展市场份额？

回答：随着 EV 车型生产规模不断扩大，关键电池原材料之一的锂矿需求也在飙升，2025 年，我国锂电设备市场规模将增至 1,200 亿元，其中锂电前中后段市场规模将分别上升至 508 亿元、415 亿元以及 277 亿元。2021 年，我国光伏市场规模达到 1,353.26 亿元。公司新能源供应链所占份额不大，未来还有很大的增长空间。

未来，公司将在前端资源获取、全球物流建设上取得明显竞争优势。因此，除充分利用现有国内和海外的物流布局外，也会在产地加强物流体系建设，服务出海的新能源头部企业，进一步巩固公司既有优势。另外，依托服务大中型新能源企业所培育的渠道优势，不断介入新的增值环节，挖掘新的利润增长点，如光伏领域。近日，象屿股份旗下象屿新能源与国电电力福建新能源联合开发的厂房屋顶分布式光伏电站项目已正式开工建设。此次建设的光伏电站项目，根据客户的用电特征，充分利用其 4 万平方米的屋顶资源及当地光照资源，建设出装机容量达 3.7 兆瓦的

分布式光伏电站。经测算，项目并网后，预计年均发电量达 376 万度，减少碳排放量 3,700 吨，相当于种树 21 万棵。

问题 3：公司三季度利润增速远超同行的原因？

回答：公司会根据市场的变化，不断动态调整客户结构和商品结构。

目前公司制造业企业客户占比达到 50%以上，这部分客户为维持常态化生产，需要稳定的供应链服务，基础需求量会一直存在。

公司产品结构多元，和同行业相比丰富度较高，核心产品包括铝、不锈钢、煤炭、黑色金属、玉米等多个品种，因此对产业也有着更强的敏感性。基于对整个产业和宏观方面的研究，公司不断调整产品结构、优化占比，将资源投入到会需求增长确定性高、收益率高的品种上。

公司拥有完善的物流体系，提升了公司的服务效率，对商品经营形成有力支撑，助力公司进一步提高市占率水平。

问题 4：公司如何锁汇？锁汇的比例有多大？公司后续是否会继续采取锁汇的策略？

回答：公司前三季度外汇合约产生损失 7.31 亿元，汇率波动产生汇兑收益 6.04 亿，对冲后外汇损失 1.27 亿。目前产生的浮动亏损主要原因是公司操作结售汇及期权，提前锁定未来预期全额收款汇率，而账面尚未确认应收款，无相应汇兑收益，按成本汇率实际盈利 0.47 亿。整体来看汇率波动对公司的业绩其实是没有产生大的影响。

基于公司整体的国际化战略以及进出口的规模，进行外汇的套期保值是十分必要的，如不进行套期保值，汇率的波动会对公司产生不利的影响。需要进一步说明的是，外汇套期保值不是象屿独有的，国内以及国际同行业公司都有采取相应的锁汇策略。

汇率管理方面，公司一直秉持着汇率中性的原则，不会盲目去博取汇率波动的收益，而是根据公司每一笔业务去测算实际成

本汇率，以此来采取相应措施锁定现金流方面的利润。

后续，在成本汇率可控的情况下，公司会根据成本汇率进行相应的锁定。在锁定的过程当中，如果还没有完成业务的收费，账面就会产生一个阶段性的汇率波动，所以在分析财报的时候，更建议是把财务费用里面的汇兑损益结合非经一起来进行分析。

问题 5：今年新产季，对农产品收购量和价格是否有一个最新的展望？

回答：每年 9 月-第二年年 2 月是公司原粮收购的季节，今年上半年俄乌战争因素造成粮价发生较大波动，但公司的商业模式决定了公司在粮食板块的盈利主要来自于服务收益（兼具一定的利差收益），利润可以基本保持稳定。

随着新产季收粮工作的全面展开，公司原粮去化力度将逐步加大，预计今年四季度会取得不错的经营业绩。

问题 6：铝供应链实现高增长的具体原因？支撑高增长的具体经营模式？

回答：

客户结构上，公司主要为制造业企业服务，需求稳定性较高；在中间环节上，公司可以利用资金优势以及在物流布局上的优势，支撑铝产品的跨省运输，客户的粘性相应也会更强；在末端环节上，公司也在不断拓展铝产品的加工环节，赚取更多的利润，这是公司领先于同业的原因。

四、齐卫东先生介绍公司经营展望

面对复杂的国内外政治经济局势，公司将坚持质的稳步提升和量的合理增长，同时采取更为积极的客户挖掘、区域拓展、优化商品结构、模式复制、数智化产品建设等策略，更好地服务客户，把握市场机会，提升公司市占率水平，力争利润的增速高于营收的增速，销售净利率水平不断向国际头部企业看齐。

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。