

股票代码：600153	股票简称：建发股份	公告编号：临 2021—072
债券代码：155765	债券简称：19 建发 01	
债券代码：163104	债券简称：20 建发 01	
债券代码：175228	债券简称：20 建发 Y1	
债券代码：175878	债券简称：21 建发 Y1	
债券代码：188031	债券简称：21 建发 Y2	

厦门建发股份有限公司 关于参加 2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动情况的公告

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。

厦门建发股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 9 月 7 日（星期二）下午 15:00-17:00 参加了由厦门证监局指导、厦门上市公司协会联合深圳市全景网络有限公司共同举办的“2021 年度厦门辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”，现将活动情况公告如下：

一、活动召开的时间、方式、平台

活动时间：2021 年 9 月 7 日（星期二）下午 15:00-17:00

活动方式：网络文字互动方式

活动平台：全景网投资者关系互动平台（<http://ir.p5w.net>）

公司总经理林茂先生、副总经理兼董事会秘书江桂芝女士、财务总监许加纳先生参加了本次活动，与投资者进行了互动交流，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者咨询的主要问题及相关回复

1、请公司领导介绍一下：建发股份供应链业务的商业模式解决了客户什么样的需求和痛点？

答：公司作为供应链运营商，品牌核心价值是“整合资源，创造增值”。近年来，公司逐步完成从贸易商向供应链运营商的转型，取得良好成效。

在当前制造业寻求高质量、专业化发展的阶段，越来越多的制造业企业选择专注于研发、生产等核心环节，通过将其他环节外包，以追求更稳定的原材料供应和产成品分销渠道、更高效的货物和资金周转、更安全的物流仓储等等。制造业企业需要实力雄厚的供应链运营商提供稳定可靠的、因“需”制宜的供应链综合服务。

公司提供的供应链综合服务能够为产业链客户解决供应不稳定、供需不匹配、中间费用高、交易效率低、价格波动大、信息不透明、库存压力大、资金压力大等痛点和难点。

2、公司的供应链业务未来是否有长期稳定的市场需求？

答：首先，公司致力于服务制造业企业，制造业作为国民经济的支柱产业，在寻求高质量、专业化发展的过程中对于供应链综合服务的需求是稳定存在的；其次，近年来国家高度重视供应链现代化建设，将全面提升供应链现代化发展水平上升为国家战略；最后，依托公司成熟的“LIFT”供应链服务体系，公司可以将供应链运营服务以及价值链解决方案在大宗商品和消费品的多个细分行业持续复制，满足更多细分行业的客户需求。

3、公司提供的供应链服务模式是什么样的？

答：在供应链服务方面，建发股份创新性提出了“LITF”供应链服务体系：为客户提供以“物流(Logistics)”、“信息(Information)”、“金融(Finance)”、“商务(Trading)”四大要素为基础的定制化的供应链运营服务。依托全球化、多品类、专业化的供应链运营能力，为客户提供资源整合、物流规划、库存管理、风险控制、线上交易、成本优化、供应链金融、信息咨询等服务，同时通过数字化融合、供应链协同、金融、科技等方面的深度赋能，有效推动供应链上下游企业实现降本、增效。

4、公司供应链运营业务的行业地位如何，未来市场空间如何？

答：供应链运营服务广泛存在于原材料、生产制造至最终消费者之间的流转行为中，根据国家统计局数据，2020年我国石油、天然气、煤炭、黑色金属、有色

金属、纸制品业、纺织业、农副食品加工业、橡胶行业、汽车行业等领域的流通总额约 40 万亿元，行业内排名前五位的供应链服务企业营业收入总额占比约 5%，行业集中度低，未来市场空间大。

同时，随着供给侧结构性改革的深入推进，钢铁、有色金属等产业去产能以及传统工业企业增加中高端供给和有效供给，大宗商品采购分销及配套服务将逐步向高效、专业的大企业集中，头部供应链企业有望依托其竞争优势赢得更高的市场份额。

2020 年，公司钢材经营货量位列全国钢铁供应链流通类企业前三位；纸张销量、纸浆进口量和销量在流通领域位列全国第一；农产品全年经营货量超过 2000 万吨，玉米、高粱等多个产品进口量连续多年稳居全国前三位。2021 年上半年，公司经营黑色、有色金属及矿产品、农产品、浆纸、能化产品等主要大宗商品的经营货量超过 7,600 万吨，同比增速超 45%。除此之外，公司还是中国物流百强企业、中国 5A 级综合物流企业。

2021 年 7 月，公司凭借先进的供应链运营管理理念以及优秀的供应链管理和协同水平，入选首批全国供应链创新与应用示范企业。

5、公司主要竞争优势如何体现？

答：公司的核心竞争力有以下几点：

（1）全球化、多品类的资源整合能力和品牌影响力：公司的供应链网络已经覆盖全球 170 多个国家，产品覆盖范围广，初步实现大宗商品至消费品的多品类的全球化布局。

（2）国内领先的“LIFT”供应链服务体系：公司从供应链基础服务出发，为客户整合物流、信息、金融、商品、市场五大资源，能够根据不同客户的需求提供定制化的解决方案，挖掘供应链增值空间。

（3）初步搭建数智化、多应用场景的供应链服务体系：通过数字技术的运用，实现供应链业务在线化、移动化和可视化，推进已具备条件的核心业务板块信息化走向开放平台或产业链协同平台。

（4）专业化、分级化、流程化的风险管控体系：从价格风险、信用风险、货权风险和汇率风险等多个方面都采取了有效的应对措施。

6、公司供应链运营业务在拓展新品类方面有什么进展？

答：目前，公司依托成熟完善的供应链布局网络、物流仓储资源、供应链服务经验和建发品牌效应，成功将服务模式复制至消费品领域和新能源产业链，打通供应链上下游节点，为公司业务实现高质量增长找到新的发力点。

消费品业务方面，运营品类主要包括：汽车、酒类、鞋服箱包、乳制品及其他食品、家电等等，未来还将继续开拓美妆、个人护理产品、体育用品、消费电子、生鲜食品等消费品类。2021 年上半年，公司在消费品行业的供应链业务实现营业收入超 140 亿元，同比增速近 20%。

在新能源业务方面，公司已初步布局锂电、光伏产业的供应链服务，为产业链多个环节提供服务方案，与行业龙头探索建立稳定合作关系，发挥各方优势，互惠共赢。2021 年上半年，公司在新能源行业的供应链业务实现营业收入约 25 亿元，同比增长约 38%。目前，公司在锂电产业链的供应链服务已经实现产业链多环节覆盖，包括终端新能源汽车的销售和售后；光伏业务已和多家行业龙头建立合作关系。

7、请问公司是否有向上延伸，并购供应链上游企业的计划？

答：公司大力支持各专业集团和事业部向上下游产业链延伸，寻找合适的投资机会，不断提升行业地位和客户粘性。

8、公司之前有提到因为进行了套期保值，所以供应链业务毛利率不能真实反映业务的盈利水平，能否解释一下具体的套期会计准则，是如何体现期货端的盈亏。

答：套期会计准则的实质是将期货的公允价值变动与现货市价变动相抵消，因此适用套期会计准则的商品期货盈亏与现货盈亏抵消后体现在成本中，不适用套期会计准则的商品期货盈亏则体现在投资收益中。

9、您好，注意到公司半年报非经常性损益项目中公司处置期货合约损益较大，能否请公司详细介绍下为什么会产生这么大金额的损益，是否与公司风控管理

措施相关？

答：您好，公司通常会运用商品期货套期保值工作，以对冲大宗商品的价格波动风险，确保公司经营业务稳健发展。上半年由于浆纸、农产品、有色矿产等大宗商品价格不断攀升，现货端销售毛利较多，同时相对应的期货合约则产生平仓损失，业务总体的期现货损益合计仍是较好的盈利的水平。

10、公司上半年经营性现金流净支出较大是什么原因，现金流的波动是否有季节性规律或行业特性，公司如何对现金流进行管理？

答：您好，主要是由于上半年供应链运营业务营业规模增速较大，预付款项和存货期末占用增加，以及房地产业务支付地价款增加，导致上半年经营性现金流净流出较大，按照以前年度的业务规律，一般从第三季度起开始加快周转，回笼现金，以保持合理、健康的现金流。公司由总部统一管理调配资金，每日对现金流进行动态监控。

11、公司未来是否有进一步规划来扩大物流服务能力，如何进行？

答：公司结合业务需求和物流资源分布等要素，加快布局关键物流基础设施。除大力推进自有资源建设外，公司充分发挥资源整合能力，不断加强与各大物流仓储供应商合作，在国内形成了较完善的物流仓储服务网络。截至6月末，公司签约物流供应商达1500余家，较上年末新增150余家；自建自管仓库共计37个，合作仓库达3000余个，其中境外合作仓库有62个。

近日，公司与厦门航空和纵腾网络合资设立商舟物流，公司出资5.01亿元，持股50.1%。商舟物流主要从事航空物流与航空货运业务。本次投资有助于公司布局核心物流资源，促进跨境电商等消费品供应链业务发展。

12、公司供应链业务国际化布局的情况，国际业务经营情况如何，收入占比有多少？

答：公司关注国内超大规模市场优势和内需潜力，同时也持续推进国际化战略，积极参与国内国际双循环。公司积极融入RCEP协议签署国，持续拓展海外市场，在日韩及东南亚等国家和地区成立海外平台公司，积极寻求海外战略合作伙伴。

2021 年上半年，公司实现进出口总额（含国际贸易）156.47 亿美元，同比增长 95.41%。进出口和国际贸易的总额在供应链业务收入中占比超过 40%。

13、公司现在数字化建设情况如何，有什么成果？

答：公司持续加快数字技术的运用，促进供应链业务在线化、移动化和可视化，推进已具备条件的核心业务板块信息化走向开放平台或产业链协同平台。公司的供应链服务体系能够针对不同行业的特点和需求，有效接入行业资讯、商品指数、企业征信等数据，根据不同品种的业务模式进行流程设计，通过科技赋能实现服务效率的提升。

公司已在浆纸行业推出“纸源网”和“浆易通”B2B 网上交易综合服务平台，在钢铁行业推出“建发云钢”钢铁产业链数字化协同平台，在消费品行业推出“E 建单”消费品供应链服务平台，为不同行业客户提供更高效的综合服务。

14、请问公司在紧抓碳中和这个历史机遇上，有什么具体的措施？

答：您好，公司密切关注双碳目标相关政策，积极开拓与碳中和相关的业务领域，例如，公司已经在开展光伏等清洁能源相关的供应链运营业务。

15、公司在新能源业务方面参与了哪些环节，有什么进展？

答：在新能源业务方面，公司已初步布局锂电、光伏产业的供应链服务，为产业链多个环节提供服务方案，与行业龙头探索建立稳定合作关系，发挥各方优势，互惠共赢。报告期内，公司在新能源行业的供应链业务实现营业收入约 25 亿元，同比增长约 38%。

以锂电产业链为例，公司依托全球化、全品类布局优势，与行业上下游多家头部企业合作，实现从海外原料端→加工厂→正极厂商→电池厂商→封装厂→新能源车终端的多环节覆盖，采购销售产品囊括：锂、钴、镍、锰等核心原材料，碳酸锂、氢氧化锂等中间品，正极材料、前驱体，电芯、电池模组，以及新能源汽车整车。

光伏业务方面，公司已与多家行业龙头建立合作关系并逐步推进供应链服务业务，解决行业痛点，优化流通效率，助力光伏产业快速发展。新能源汽车业务

方面，今年上半年子公司建发汽车与特斯拉、理想的售后合作区域进一步增加，截至 8 月末，建发汽车取得小鹏汽车厦门区域和莆田区域销售和售后授权，新能源汽车市场布局稳步拓展。

16、公司包头废钢项目现在具体是什么业务模式，经营情况如何？

答：您好，2021 年上半年，公司在内蒙包头注册成立公司，设立废钢基地，并与当地的包钢建立良好的合作关系，在当地市场形成了较大的品牌影响力。目前废钢业务有包头和本溪两个基地，包头基地在上半年建设完成并投入运营，本溪（一期）在 2019 年投入运营，正在筹划开设（二期），主要以基地加工模式开展，将废钢进行分拣、破碎、压块等加工后销售给钢厂进行加工冶炼。

17、请问公司是否有消费品业务，做得怎么样？

答：在消费品行业，公司供应链业务运营的品类主要包括：汽车、酒类、服装、鞋子、箱包、乳制品、肉类、水果、咖啡、家纺、小家电、家用消费电子等。公司连续多年原瓶装葡萄酒进口量位列全国第一，鞋类出口位列全国前三位，子公司建发汽车位列 2021 年中国汽车经销商集团百强排行榜第 45 位，服装出口位列全国前五十强。未来，公司还将继续开拓美妆、个人护理产品、体育用品、生活食材等消费品类。

此外，公司正在积极探索跨境电商业务。公司与厦门航空和纵腾网络合资设立商舟物流，公司出资 5.01 亿元，持股 50.1%。商舟物流主要从事航空物流与航空货运业务。合作伙伴厦门航空（37.9%）拥有飞机 210 架，运营国内外航线近 400 条，具有专业运营与安全飞行管理能力。纵腾网络（12%）是领先的全球跨境电商基础设施服务商，为跨境电商商户提供海外仓储、专线物流服务等一体化物流解决方案，服务全球超过 1.5 万家跨境电商商户。公司是供应链龙头企业，拥有众多的海外客户资源。本次投资有助于公司布局核心物流资源，促进跨境电商等消费品供应链业务发展。

18、公司是否有研究将区块链等新技术引入供应链服务中？

答：公司积极探索并尝试使用区块链等新兴技术来为业务赋能。例如，公司目前

已搭建了“壹建融”供应链金融服务平台，该平台可实现实名验证、凭证管理、在线融资、资金管理、账户系统等功能，为供应链内核心企业、金融机构及中小型企业提供真实的参与方信息，并提供防止抵赖及拖延付款情况的自动清结算通道，解决传统业务场景下核心企业信用无法传递、全产业链关联信息无法共享、银行获客难度高、清结算繁琐复杂等问题。

19、近期大宗商品价格有所下降，公司是否会受到影响，如何应对此类风险？

答：公司致力于成为国际领先的供应链运营商，为客户提供专业化的供应链服务，主要通过提供供应链服务获取合理的“服务收益”，相应的大宗商品价格风险可以通过多种方式转嫁。在历次大宗商品价格下行周期中，公司供应链运营业务的业绩均表现良好。

具体来看，公司通过选择优质客户、收取保证金和跌价追补的方式管控风险，并对履约异常业务及时进行处置止损；公司可以采用浮动定价和指数定价的结算方式，还可以通过期货套保或期权保护来管理价格风险敞口；同时，公司密切关注相关商品市价和外界形势变化，督促经营单位加快周转，以降低价格风险。

20、薪火相传白酒销售情况如何？

答：您好，公司自有酱香型白酒品牌“薪火相传”于5月底投放第一批产品，截至8月下旬，线下签约合作渠道经销商已超百家，覆盖全国13个省和两个直辖市，签约总金额已超1亿元，已实现销售额超4,300万元。

21、薪火相传是酱香型白酒，为何在网络（淘宝）上找不到有产品销售？

答：您好，该产品目前在建发酒业的京东旗舰店（<https://mall.jd.com/index-70044.html?from=pc>）以及建发酒业的有赞微信小程序商城有售，未来还将进一步拓展其他线上销售平台，敬请关注。

22、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），花精力做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

答：您好，随着公司业务国际化和 A 股市场国际化的进程加快，公司已逐步提升

对可持续发展和 ESG 议题的关注。2020 年，公司初步建立了公司层级的可持续发展工作小组，成员包括公司高级管理层级及各相关职能部门管理人员。工作小组的成立为公司开展可持续发展行动奠定了基础，也将进一步满足股东、投资者、客户等利益相关方的沟通需求。公司通过多种渠道持续与利益相关方保持沟通，关注各方期望与诉求，持续完善公司可持续发展及 ESG 管理体系。

公司已连续十三年披露社会责任报告。2021 年，公司同时披露了中文版和英文版的《建发股份 2020 年社会责任报告暨 ESG 报告》(C&D Inc. 2020 Corporate Social Responsibility Report & ESG Report)。该报告参照全球可持续发展标准委员会 (GSSB)《GRI 标准》“核心方案”编制而成，并广泛参考上海证券交易所《上市公司环境信息披露指引》及香港联合交易所《主板上市规则指引》附录二十七“环境、社会及管制报告指引”，符合国际各知名 ESG 评估机构的评价标准。

23、请问公司这次收购合诚股份的原因和目的是什么

答：一是能够进一步深化国企改革，通过收购合诚股份，子公司建发房产将向产业链上下游延伸，优化产业链生态圈；二是主营业务契合度高，可形成较高的业务协同效应，建发房产旗下房开业务快速增长，在设计、监理、检测、项目管理等方面的业务需求加大，收购后建发房产可与合诚股份深度协同合作；三是能够增强人力资源团队，助力业务的快速发展。

本次活动的具体内容可登陆全景网投资者关系互动平台 (<http://ir.p5w.net>) 进行查看。公司在此对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！欢迎大家后续通过电话、邮件、上交所 e 互动平台等方式与公司进行交流。

特此公告。

厦门建发股份有限公司董事会

2021 年 9 月 9 日