

公司代码：600057

公司简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司
2022 年年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

二、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

五、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2022年年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.1元（含税）；本年度不进行资本公积金转增股本。

该利润分配预案尚需提交公司2022年年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

一、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	厦门象屿	600057	象屿股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	廖杰	史经洋
办公地址	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼
电话	0592-6516003	0592-6516003
电子信箱	stock@xiangyu.cn	stock@xiangyu.cn

二、公司主要会计数据和财务指标

(一) 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：万元 币种：人民币

	2022年	2021年		本年比上年增减(%)	2020年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	11,505,640.89	9,583,422.06	9,583,422.06	20.06	8,736,465.96	8,736,465.96
归属于上市公司股东的净资产	1,709,156.57	1,721,425.75	1,721,425.75	-0.71	1,496,468.80	1,496,468.80
营业收入	53,814,806.41	46,251,623.01	46,251,623.01	16.35	36,021,478.35	36,021,478.35
归属于上市公司股东的净利润	263,690.20	219,418.69	216,026.82	20.18	132,244.85	129,966.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	265,599.34	218,020.51	214,628.64	21.82	132,762.37	130,484.20
经营活动产生的现金流量净额	622,299.28	542,000.06	542,000.06	14.82	127,950.55	127,950.55
加权平均净资产收益率(%)	18.06	17.14	17.14	增加0.92个百分点	10.76	10.76
基本每股收益(元/股)	1.10	0.93	0.93	18.28	0.54	0.54
稀释每股收益(元/股)	1.10	0.91	0.91	20.88	0.54	0.54

(二) 报告期分季度的主要会计数据

单位：万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	11,386,369.04	14,028,696.58	13,760,792.22	14,638,948.56
归属于上市公司股东的净利润	46,633.23	90,008.21	80,703.60	46,345.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	68,705.32	81,833.11	99,043.15	16,017.76
经营活动产生的现金流量净额	-2,349,956.38	664,772.58	1,313,996.25	993,486.82

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

三、股东情况

(一) 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数 (户)	36,649
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)	35,354
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数 (户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数 (户)	0

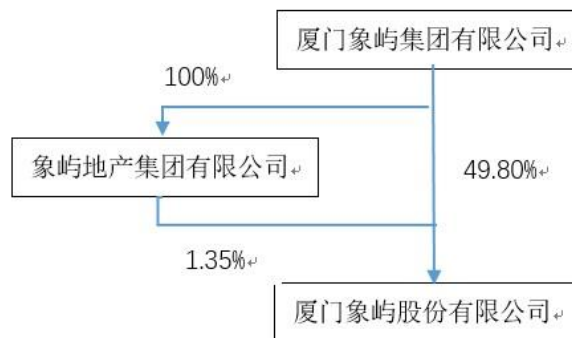
前 10 名股东持股情况

股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
厦门象屿集团有限公司	0	1,122,603,723	49.80	0	无		国有法人
香港中央结算有限公司	-5,231,303	66,016,858	2.93	0	无		其他
厦门海翼集团有限公司	0	50,226,994	2.23	0	无		国有法人
全国社保基金二零三组合	-14,309,850	48,690,000	2.16	0	无		其他
中国农垦产业发展基金 (有限合伙)	0	43,149,000	1.91	0	无		其他
全国社保基金一一四组合	4,765,883	38,563,223	1.71	0	无		其他
象屿地产集团有限公司	0	30,388,100	1.35	0	无		国有法人
招商银行股份有限公司－上证红利交易型开放式指数证券投资基金	25,509,838	25,509,838	1.13	0	无		其他

前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
全国社保基金四零一组合	16,148,301	16,148,301	0.72	0	无		其他
中国银行股份有限公司-嘉实物流产业股票型证券投资基金	13,937,722	15,564,466	0.69	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	象屿地产集团有限公司是厦门象屿集团有限公司的全资子公司。公司未知上述其他各股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

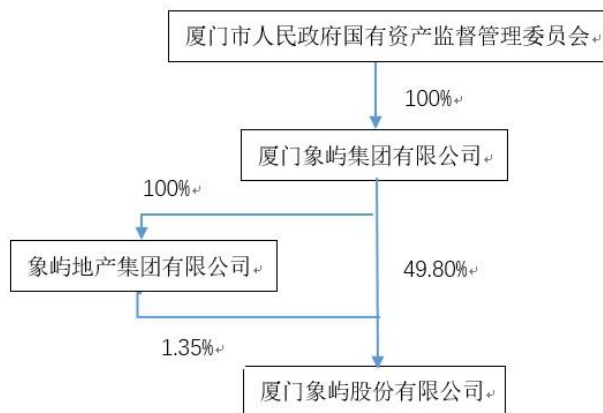
(二) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



(三) 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



(四) 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

四、公司债券情况

√适用 □不适用

(一) 公司所有在年度报告批准报出日存续的债券情况

单位:亿元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	到期日	债券余额	利率(%)
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第一期)	20象屿01	163113	2025-01-15	8	3.95
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第二期)	20象屿02	163176	2025-03-02	12	3.65
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年公司债券(第一期)	21象屿02	175885	2024-03-23	10	4.00
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年可续期公司债券(第一期)	21象屿Y1	188750	0002-00-31	8	4.80
厦门象屿股份有限公司2023年度第三期超短期融资券	23象屿股份SCP003	012380265. IB	2023-06-15	10	2.78
厦门象屿股份有限公司2023年度第四期超短期融资券	23象屿股份SCP004	012380317. IB	2023-06-09	10	2.78
厦门象屿股份有限公司2023年度第六期超短期融资券	23象屿股份SCP006	012380402. IB	2023-05-11	6	2.57
厦门象屿股份有限公司2023年度第七期超短期融资券	23象屿股份SCP007	012380428. IB	2023-05-18	10	2.57
厦门象屿股份有限公司2023年度第八期超短期融资券	23象屿股份SCP008	012380457. IB	2023-06-21	10	2.58
厦门象屿股份有限公司2023年度第九期超短期融资券	23象屿股份SCP009	012381095. IB	2023-06-30	10	2.5
厦门象屿股份有限公司2023年度第一期中期票据	23象屿股份MTN001	102380427. IB	/	7	4.7

报告期内债券的付息兑付情况

债券名称	付息兑付情况的说明
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第一期)	公司于2022年1月15日支付了自2021年1月15日至2022年1月14日期间的利息。
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第二期)	公司于2022年3月2日支付了自2021年3月2日至2022年3月1日期间的利息。
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年公司债券(第一期)	公司于2022年3月23日支付了自2021年3月23日至2022年3月22日期间的利息。
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年可续期公司债券(第一期)	公司于2022年11月5日支付了自2021年11月5日至2022年11月4日期间的利息,并于2022年11月5日兑付了本金。
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年可续期公司债券(第一期)	公司于2022年12月8日支付了自2021年12月8日至2022年12月7日期间的利息。

报告期内信用评级机构对公司或债券作出的信用评级结果调整情况

适用 不适用

(二) 公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

适用 不适用

单位：万元 币种：人民币

主要指标	2022 年	2021 年	本期比上年同期增减 (%)
资产负债率 (%)	68.37	67.31	1.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	265,599.34	218,020.51	21.82
EBITDA 全部债务比	0.17	0.17	0.00
利息保障倍数	4.12	3.89	5.91

第三节 管理层讨论与分析

一、报告期内公司所处行业情况和从事的业务情况

本小节将从“大宗供应链行业发展历程及未来趋势分析”及“公司商业模式”两部分讨论分析公司所从事的业务情况。

（一）大宗供应链行业发展历程及未来趋势分析

从现代商业文明出现开始，市场始终在探索如何解决资源的时空配置问题，让需求与供给在时空上更匹配、更稳定、更及时。对于这个问题，不同时代的企业给出了不同的答案，在此过程中，不仅造就了一批伟大的企业，也推动了现代商业文明的进步。大宗供应链服务，从本质上讲就是通过优化各种资源的时空配置，帮助所有的合作伙伴提高效率、降低成本、创造价值，进而分享利益。

1.行业发展历程

改革开放初期，中国大宗供应链企业以货代、清关等代理服务以及简单转手贸易为主要业务模式进行早期的市场拓展。2001年，中国加入世贸组织后，中国制造业成为世界经济发展主引擎之一，大宗供应链市场规模迅速提升，业务模式加速迭代，逐渐发展出一批具有全国甚至全球影响力的大宗供应链企业。

通过与海外头部大宗供应链企业对标，我们发现：

（1）中国大宗供应链行业集中度呈加速提升态势，头部企业经营规模不断增长

海外大宗供应链市场集中度远高于国内市场，寡头竞争格局基本成形，其中日本头部五大综合商社2021年贸易体量已占日本对外贸易总额的31%，四大国际粮商掌控了全球80%的粮食贸易，四大原油矿产贸易商2022年合计营收规模超万亿美元。过去五年，中国大宗商品供应链市场规模稳定在40~50万亿元左右¹，但中国大宗供应链CR4²合计营收规模快速提升，由2018年9,000亿元左右增长至2022年的2.3万亿元³，对应市场占有率由2.19%快速提升至4.18%，基数虽小但呈现出加速提升态势。

1 大宗商品供应链服务市场规模=大宗工业企业营业收入+大宗商品进口额

2 具体指：物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸

3 此处是指供应链板块营业收入，不包含房地产、类金融、制造业等

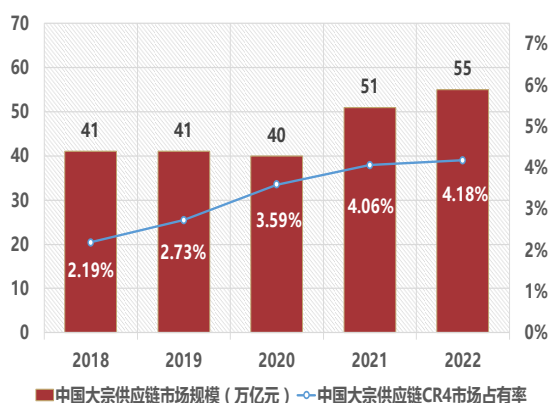


图 1：中国大宗供应链市场规模及 CR4 市场占有率



图 2：公司营业收入及市场占有率

（2）中国大宗供应链行业由传统贸易向产业链服务和产业链运营升级，利润率水平有显著改善空间

商业模式方面，海外大宗供应链巨头一体化整合及产业链介入程度高，如 ADM 已建立了“农场—储存—加工—运输—销售”的产业链运营模式，嘉能可、托克集团则以“上游矿权资源控制”及“产业链+国际物流资源整合”作为发展主线，利润率水平 2% 以上，显著优于国内供应链龙头企业。在“金融危机”“钢贸仓暴雷”等事件中，中国大宗供应链行业传统贸易模式爆发系统性风险，头部供应链企业开始由传统“单点服务”向“综合服务”再向“全产业链服务”转型，并在部分领域实践“产业链运营”模式，利润率水平具有显著的边际改善空间。

（3）中国大宗供应链行业国际化迎来全新机遇

国际化程度方面，海外大宗供应链巨头以跨国集团和全球资源布局为主要运营形式，而国内大宗供应链企业在深耕国内市场的基础上，正加速国际化布局和进出口业务拓展。随着“一带一路”倡议不断深化以及全球供应链重构趋势加深，中国大宗供应链国际化正迎来全新机遇。

（4）中国大宗供应链行业构筑自身特色竞争优势

基于特定历史基础和国情差异，海外大宗供应链头部企业以全球资源整合、上游资源控制、产业链运营等方式提升市场竞争力。中国大宗供应链头部企业背靠庞大的中国制造业需求，正通过一体化服务能力（多式联运解决方案、供应链金融、安全物流、成本管理等）以及科技应用构筑自身特色竞争优势。

2. 行业发展趋势

近年来，在全球地缘政治、宏观环境等因素扰动以及制造业企业需求转变的驱动下，我们认为未来行业发展会更加依靠模式和科技驱动，并更加重视供应链的安全和稳定：

(1) 大宗供应链安全及稳定的重要性将进一步凸显

国际局势波诡云谲，全球经济环境愈加复杂，大宗供应链的安全和稳定对经济发展愈发重要。党的二十大和“十四五”现代物流发展规划对产业链供应链韧性和安全水平提出更高的要求，强调构建衔接生产流通、串联物流贸易的大宗商品供应链服务平台，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将进一步凸显。

(2) 制造业企业客户需求升级将引领供应链行业模式升维

随着我国经济从“高增长”向“稳增长”转变，制造业企业日益专业化、规模化，更加注重供应链整体的安全和高效，对原辅材料组合供应、产成品快速分销、物流配送效率、环节成本优化、资金融通便捷、库存安全和周转效率提出更高要求。客户需求升级引领供应链企业服务模式升维，从单品类、单环节服务，向品类组合、环节整合、链条延伸、区域协同等多元服务升维。因此，商品组合多元和物流基础设施成为关键因素，多元商品经营和多式联运服务相结合的“物贸联动”成为核心能力。

在此背景下，基于“物贸联动”，具备供应链方案设计和一体化综合服务能力的供应链企业有机会介入到产业链更多服务环节中，且能通过高效资源调配及网络化物流服务能力加深客户粘性，提升市占率水平和利润率水平。



图 3：客户需求变化及服务主体演变

(3) 数智科技将为国内大宗供应链模式创新赋能

云计算、大数据、人工智能、区块链等数智化技术蓬勃发展，逐步渗透到大宗供应链服务行业。以数智化能力为核心的线上方案设计与线下一体化服务能力相结合，将有效提高大宗供应链各环节的协同效率，实现物流、商流、信息流、资金流的平台化共享，极大延伸供应链行业服务空间。

数智科技与供应链服务各类场景的有效结合，将会不断催生更高效的服务模式，并有力促进供应链行业生态变革。科技结合的场景包括：物流设施数字化改造、安全仓库系统构建、多式联运系统对接、货运资源平台整合、供应链金融数智解决方案、产业链服务平台赋能、客户采销系统对接等。国有大宗供应链行业龙头在服务场景资源方面具备无可比拟的优势，且更有能力推动数智科技项目的落地，因此能在行业新发展领域占得先机。

（二）商业模式

公司聚焦制造业企业客户核心诉求，持续提供“全方位、多层次、宽领域”的服务，通过优化商品组合、升级业务模式、改善盈利结构，力争在模式引领方面走在行业前列。

1.商品组合

从客户需求和自身经营理念出发，公司选择商品的标准是：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。公司目前主要经营金属矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品，涵盖“黑色金属、铝、不锈钢、新能源、煤炭、谷物原粮”六大核心品类。

公司不断丰富商品组合，锻造大宗商品一揽子组合供应能力，并结合行业周期变化动态调整商品构成，使结构更加均衡，具有更好的增长潜力和周期对冲能力。

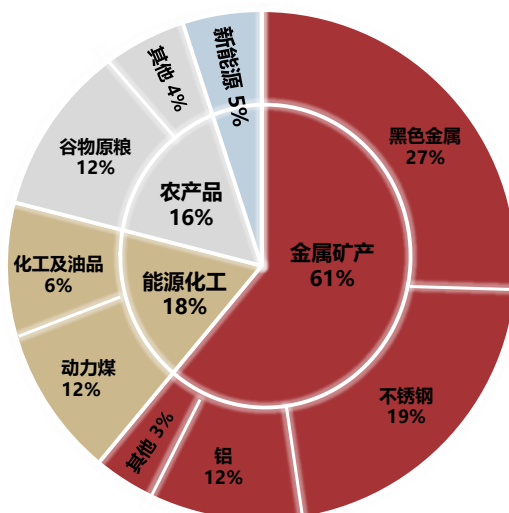


图 4：公司 2022 年经营商品期现毛利构成

公司在重要细分品类上精耕细作，形成规模优势及市场话语权，核心产品市占率情况如下：

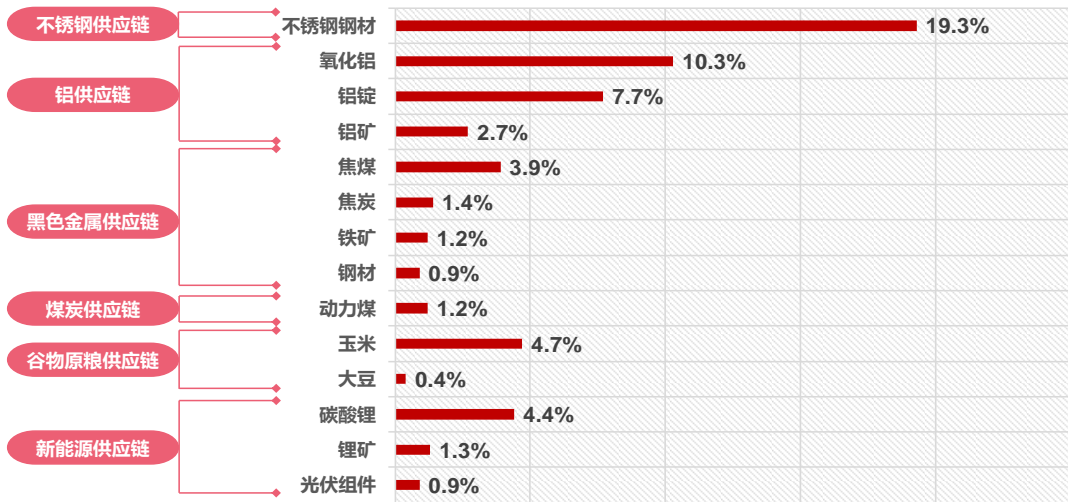


图 5：公司 2022 年核心产品市占率情况（分供应链）

注：① 市占率=公司经营货量÷（国内产量+进口量），其中公司经营货量不包括转口业务量

② 不锈钢材市场规模（估算值）=不锈钢粗钢产量+不锈钢进口量

2.客户结构

公司凭借品牌优势、服务优势，通过专业的地推团队拓展客户。截至 2022 年底，公司客户数量超 1.4 万家，近 3 年复合增速达 13%，其中年业务规模大于 3 亿元的中大型客户数量超 400 家，近 3 年复合增速超 30%。

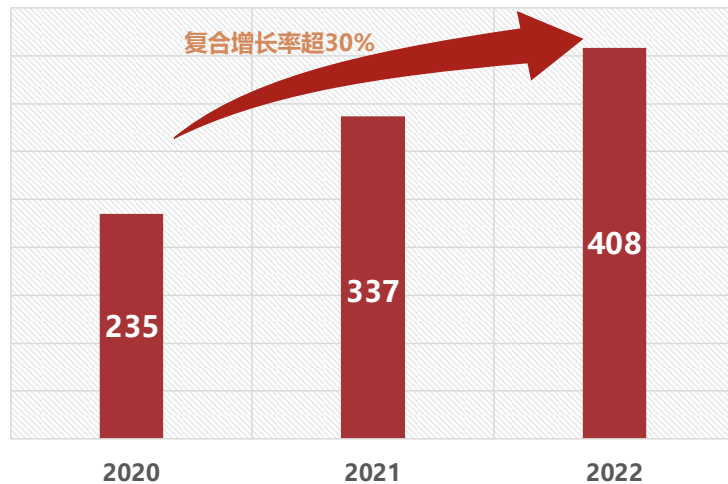


图 6：公司近 3 年中大型客户数量

注：中大型客户为年业务规模超 3 亿元的客户

近年来，公司持续优化客户结构，提升制造业企业数量和服务量占比。截至 2022 年，公司制造业企业客户数量及服务量占比分别达到 50%和 60%以上，其中新能源供应链制造业企业客户服务量占比达 90%以上，黑色金属、不锈钢、铝、煤炭供应链制造业企业客户服务量占比达 60%以上，谷物原粮供应链制造业企业客户服务量占比 50%以上。

3.业务模式

1.0 阶段，公司将“单点服务”升级为“综合服务”，提供的服务内容从单一环节服务，升级为原材料采购、产成品分销、库存管理、仓储物流、供应链金融等一揽子综合服务。通过制订采购计划、跨区域运输以及提供其他综合服务，有效解决大宗商品物资在时间和空间上错配的问题。

该模式的典型案例是虚拟工厂项目，公司通过充分介入制造业企业核心供应链环节，为客户提供原辅材料采购供应、产品成分销，以及配套的物流、金融、咨询等服务，赚取综合服务收益。

2.0 阶段，在产业链某一环节为客户输出“综合服务”，形成客户粘性、渠道优势后，公司沿产业链向上下游延伸“综合服务”，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，商品品类更加丰富，服务体量也得以迅速增加。

3.0 阶段，在全产业链形成服务和产研优势后，公司顺势切入有赋能价值的生产制造环节，形成“供应链服务+生产制造”的产业链运营模式，进一步提高综合收益水平，熨平周期性波动。

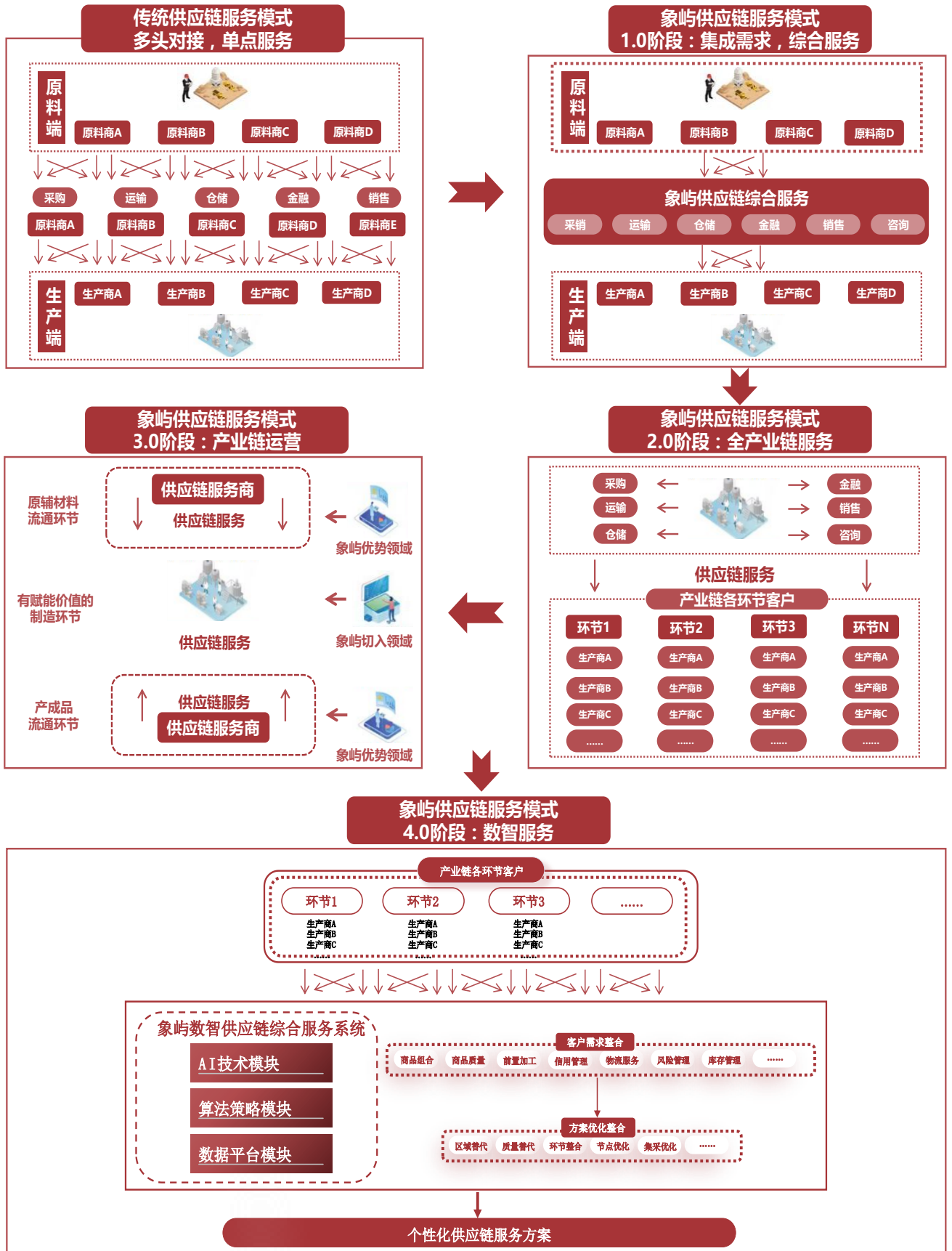


图 7：公司业务模式演进

4.0 阶段，随着前三阶段的深入发展，公司依次形成综合服务模式、全产业链服务模式、产业链运营模式，针对不同行业、不同区域、不同规模、不同性质的客户分别或叠加提供以上服务。

为满足客户需求，公司构建起网络化物流服务能力、数智化供应链服务能力、体系化风险管控能力、全球渠道和资源整合能力、多维度产业研究能力、专业化地推服务能力（详见后文公司核心竞争力分析），通过融合、联动并平台化，逐步演化形成“象屿数智供应链综合服务平台”。基于业务场景沉淀的大量服务案例和经验数据，平台能够更深入理解制造业企业客户的需求，并快速反映加以分析整合，为其进行商品遴选和服务匹配，定制输出个性化的供应链解决方案。

“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结合，即象屿特色“物贸联动”优势。在深度对接制造业企业客户采销系统的基础上，通过多式联运物流能力、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”。

4.盈利模式

公司以服务收益和规模集拼收益为核心，构筑起稳定盈利的底盘，通过区域、客户、品类拓展，以及服务叠加，实现经营业绩的持续稳定增长，同时辅以价差收益，在大宗商品价格波动时释放盈利弹性。

公司通过向上游直采，并整合全链条服务，提高环节间流通效率，压缩环节间流通成本，提升服务收益水平；通过保持规模的稳健增长及“物贸联动”“贸贸联动”，提升规模集拼收益水平；通过庞大客户资源和丰富的物流网络资源，提高产业研究能力和商品供需研究能力，科学管理头寸，提升价差收益水平。

表 1：公司盈利结构及释义

盈利点		释义	和大宗商品价格的关系	占比
服务收益		依托平台化优势，规模化运作，为客户提供代理采销、加工、物流配送、供应链金融、信息咨询等全产业链综合服务，赚取服务费（含金融服务收益）。其中，公司通过“屿链通”数字供应链服务平台，升维供应链金融服务模式，在不承担担保责任的前提下，向客户收取稳定的服务费。	关联度弱	>70%
交易收益	规模集拼收益	依托庞大的业务体量，通过集中采购及专业化运营获得成本优势，降低各环节运营成本，贡献交易收益。随着规模优势和专业化优势的进一步提升，交易收益对大宗商品价格波动的敏感度也在降低。	关联度弱	<30%
	价差收益	依托专业的分析判断，通过研究商品价格变动趋势（时间维度）和区域价格差异（空间维度）进行交易从而获取收益。	关联度强	

5.创新升维

公司聚焦制造业企业需求，依托象屿数智供应链综合服务平台参与其更多的服务环节，在为客户提供服务的同时，公司针对供应链领域长期存在的“痛点”，运用数智化手段，提出象屿的解决方案：①针对制造业企业客户在寻求金融支持方面存在融资难、融资贵、融资慢等问题，我们通过引入外部金融生态，我们构建“屿链通”数字供应链服务平台，解决大宗供应链金融行业长期存在的信用鸿沟问题；②针对农业领域长期存在的信息不对称、流通环节多、效率不高等问题，我们引入智慧科技进行互联网改造，打造了象屿农业产业级互联网平台。

(1) “屿链通”数字供应链服务平台

“屿链通”服务平台基于区块链、人工智能、物联网等数智化技术，构建安全物流体系，实现在途、仓储环节的持续可视化和数字资产凭证的不可篡改，破除资金供给方与需求方之间的信用鸿沟，公司在不承担担保责任的前提下，向客户收取稳定的服务费。

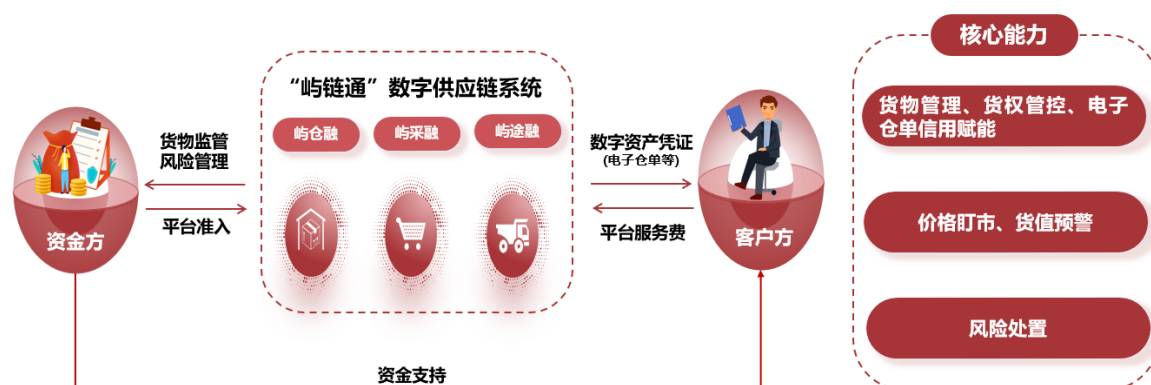


图 8：“屿链通”平台业务模式

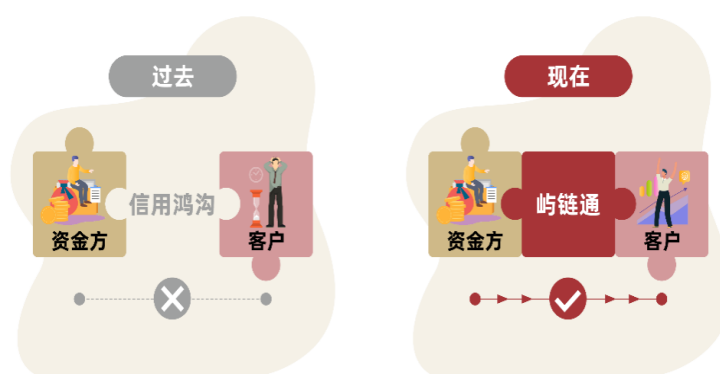


图 9：“屿链通”商业价值

截至 2022 年底，“屿链通”服务平台已为客户取得专项授信近 90 亿元，客户累计用信超 11 亿元。随着“屿链通”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。

（2）象屿农业产业级互联网平台

我国农业数字化进程相对滞后⁴，粮食产业链长期存在信息不对称、流通环节多、效率不高等问题。公司联合阿里团队合作打造“象屿农业产业级互联网平台”，实现粮食种植环节、仓储环节、流通环节、加工环节等全链条数字化，形成集农资服务、农业种植、农业金融、粮食收储、物流运输、原粮供应、原粮加工等于一体的服务布局，在“一手粮、多元粮、高速网、全产业链”等方面实现差异化竞争优势。

前段打造粮食种植产业联盟，通过“兴兴象农”APP为种植户提供农资采销服务、农技咨询服务以及农产品收储服务，解决行业普遍存在的渠道原始、贸易环节多、信息不对称等问题，强化对一手粮源的掌控和品种拓展的能力。

中段构建粮食仓点联盟，整合其他区域的第三方仓储节点，使得公司的收储网络密度更大、覆盖更广、下沉更深，将服务范围由黑龙江向吉林、辽宁等地区拓展，并有效解决行业卖粮难、储粮难问题。

后段构建粮食流通产业联盟，通过北粮南运物流服务体系实现不同品质原粮的跨区域调剂，满足不同地域饲料、养殖和深加工企业的需求，解决行业生产与消费存在时间与空间的错配的问题。公司为温氏股份、双胞胎、海大集团、益海嘉里等企业客户年供应原粮超千万吨，是目前A股最大的玉米全产业链服务商。

在全产业链形成完善的服务和渠道能力后，公司切入生产制造环节，布局大豆压榨厂，提升产业链运营能力。



图 10：公司农业产业级互联网平台

4 根据中国信通院和前瞻产业研究院的数据显示，2016-2021 年间，中国农业数字经济渗透率实现稳步增长，由 2016 年的 6.2% 上升至 2021 年的 9.7%（预计 2022 年中国农业数字经济渗透率为 10.7%），而 2021 年同期的工业和服务业数字经济渗透率分别为 22% 和 43%

二、报告期内核心竞争力分析

（一）网络化物流服务能力

公司是全国百强仓储企业（居第3位）、国家5A级物流企业，培育了三大物流运营主体（象屿速传、象道物流、象屿农产），拥有一批专业化、市场化的物流服务团队（人员超千人）。

公司在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为核心、连接海内外市场的网络化物流服务体系，包括贯通东西、串联南北的铁路运输网络，辐射全国的公路运输网络，立足国内主要口岸、延伸至“一带一路”沿线的水路运输网络，覆盖东部沿海、中西部大宗商品集散区域的仓储集群，以及链接海外市场的国际租船、国际班列等物流通道服务能力，能够为客户提供高品质、全流程、定制化的大宗商品物流服务和多式联运综合解决方案。

公司通过打造“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多条多式联运线路，提升物流服务体系运营效率以及市场竞争力。网络化的物流服务体系是公司服务制造业企业客户的核心能力之一，同时也是公司实现货权管控、数智赋能业务升维的重要基石。

表 2：公司物流资源及能力

类别	资源能力
铁路运输	14 个铁路货运场站（自有 11 个、租赁 2 个、托管 1 个），覆盖中西部大宗商品集散区域，配套 47 条铁路专用线、逾 220 万平方米集装箱堆场和仓库、超 2.5 万个自备集装箱，年发运能力超 3,500 万吨，居行业前列，形成“山东、河南—新疆”“陕西—云贵川”等优质煤炭、铝产品运输线路。
公路运输	线下自有运输车辆超 1,300 辆，线上开发网络货运平台，整合社会车辆 5.7 万辆，2022 年实现发运量超 900 万吨。
水路运输	与招商港口系、山东港口系、中远海系、青岛港、连云港、日照港等优质港航企业达成战略合作，整合运力，实现国内沿海及长江流域年运量超 2,500 万吨。自有集散两用船舶 1 艘，并于 2022 年新上线网络水运平台，整合社会船舶超 80 艘，委托量达 130 万吨，形成“自有+合作”相结合的水运运力配置。
仓储集群	10 大粮食收购平台，自有仓容超过 1300 万吨，配备 9 条铁路专用线；45 个自有及包租管理的仓库，面积逾 150 万平方米；8 个堆场，面积逾 45 万平方米。
国际物流	依托全球大宗干散货国际租船能力及国际班列物流通道服务能力，构建中国-印尼物流通道、中国-越南&泰国物流通道、中欧班列双向运输通道等通道，打造国际多式联运能力，强化海外本土化物流能力。



图 11：公司覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

（二）数智化供应链服务能力

公司聚焦“拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式”三大核心要义，依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，构建智能化信息科技体系。公司的数智化建设主要可以分为三个层面：

一是物流基础设施的数智化建设。公司积极开展仓库数智化改造，构建智慧物流服务平台，提高物流管理效率，增强货权管控能力，完善多式联运体系的多环节串联整合。

二是数智化驱动业务模式创新。以智慧物流平台为基础，公司开发建设了“屿链通”数字供应链服务平台，实现资金方与客户需求的有效对接。与阿里团队合作，打造了一个串联粮食产业前段、中段、后段，以“粮食种植产业联盟、粮食仓点联盟、粮食流通产业联盟”为核心的“农业产业级互联网平台”。

三是数智化助力经营效率提升。通过涵盖财务管控、人力资源管理、客户关系、风险管理、设备与资产管理等模块的一体化保障体系，对业务运营形成全方位支撑。通过企业经营分析系统、客户分析与大数据运营系统，梳理、分析、挖掘海量业务数据、庞大客户资源，服务经营决策。

（三）体系化风险管控能力

公司牢牢把握风险管控的基础：将广大的制造业企业作为目标客户，将“流通性强、易变现、

标准化程度高且易存储”的大宗商品作为主营产品，对产品进行多维度组合降低系统性风险。

公司已形成三道风险管理防线（一线业务部门、总部风控部门、总部稽核部门），围绕事前管控体系建设、事中过程管理、事后总结及体系优化等方面开展风险管理工作。针对公司识别出来的重大风险形成风险管理地图，进行分类、分层、分级管理，同时借助数字化手段加强关键风险管理（如客商资信风险、价格风险等）和业务模式创新，确保经营稳定。

近年来，公司信用减值损失占营业利润的比例低于行业平均水平，非经常性损益管理得当，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。

（四）全球化渠道和资源整合能力

公司在金属矿产、农产品、能源化工、新能源等产业链均积累了一批优质的头部合作企业，构建了成熟稳定的全球化业务渠道。公司与国内外上下游客户、资金提供方、技术支持方、物流服务商等形成了紧密的合作关系，积累了丰富的产业资源、信息资源、物流资源、金融资源。公司资源壁垒日益强化、业务模式日趋成熟，上游议价能力、下游分销能力、供应链综合服务能力均不断强化。

（五）多维度产业研究能力

公司建立了“总部研究院、专业研究子公司、一线经营主体研究部门”三级研究体系，拥有一批专职研究人员，从宏观、行业、产品三个维度进行研究跟踪，并与知名投研机构凯丰投资战略合作，成立合资公司。公司已完成经营、财务、物流、风控、人力等供应链数据库的搭建，沉淀海量数据，建立数据加工模型，不断提高数据挖掘能力。公司产研能力的建设对于公司防范行业风险事件、应对市场价格波动风险、保障公司经营的稳定高效具有关键作用。

（六）专业化供应链服务团队

公司注重人才培养与团队建设，组建了一批市场化、专业化的供应链服务团队，他们运作经验丰富、市场开拓能力强、专业化程度高，具备针对客户需求设计专业供应链解决方案的能力。公司团队管理和激励高度市场化，分别于 2020 年、2022 年推出股权激励计划，完善公司长效激励机制，激励总量合计达授予时总股本的近 8%，激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心人才的积极性。

三、经营情况讨论与分析

（一）公司 2022 年主要经营成果

2022 年，面对复杂严峻的国内外环境和多重超预期因素的冲击，公司始终践行立足供应链、服务产业链、创造价值链的宗旨，以“六五”战略规划为引领，持续发力业务创新转型，进一步

拓宽服务边界、延伸服务链条、提升服务能力，保持了良好经营态势。

公司品牌影响力不断提升，连续 11 年进入《财富》中国 500 强榜单且排名提升至第 28 位，荣获 2022 全国供应链创新与应用示范企业、5A 级供应链服务企业、产业互联网数智化先锋奖、金蜜蜂企业社会责任·中国榜，主体信用评级维持 AAA 级。

1.主要财务数据

2022 年，公司实现营业收入 5,381 亿元，同比增长 16.35%；净利润 37.78 亿元，同比增长 37.18%；销售净利率 0.70%，同比增加 0.10 个百分点；归母净利润 26.37 亿元，同比增长 20.18%；净资产收益率 18.06%，同比增加 0.92 个百分点。2022 年末，公司资产负债率 68.37%，同比增加 1.06 个百分点。

近三年，公司营业收入、净利润、归母净利润保持稳健增长势头，复合增速分别达到 22.23%、51.30%、41.21%，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。

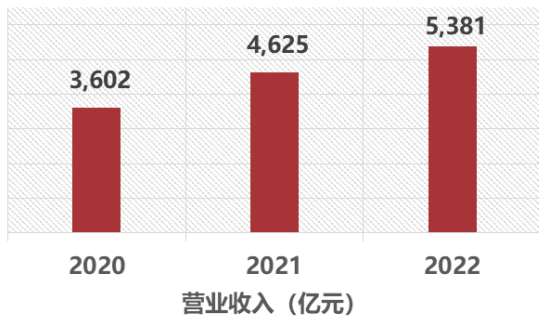


图 12：公司近 3 年营业收入

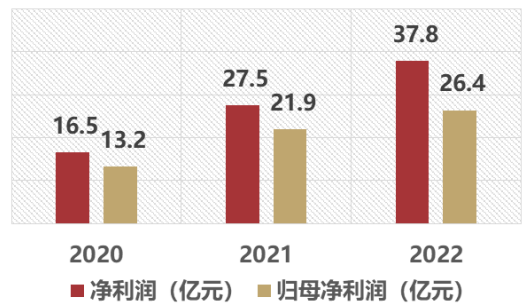


图 13：公司近 3 年净利润及归母净利润

注：公司在发展过程中，通过与产业上下游优秀企业合资等方式拓展业务渠道、获取优质资源、加速业务发展，形成少数股东权益，导致归母净利润小于净利润

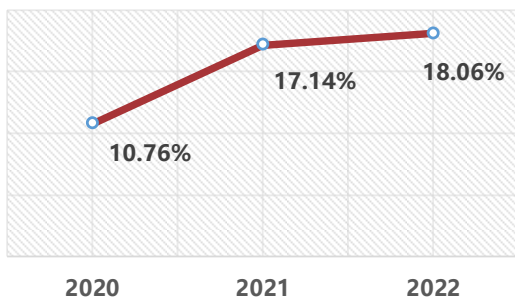


图 14：公司近 3 年净资产收益率

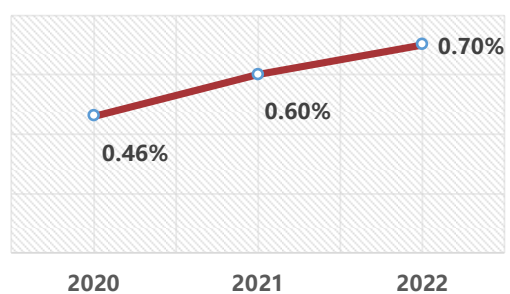


图 15：公司近 3 年销售净利率

2.主要业务数据

(1) 公司与客户签署一揽子协议，为其提供采购分销、物流、供应链金融、信息咨询、加工等在内的供应链综合服务，基于行业交易惯例，以上服务均以大宗商品供应为载体，服务收入、

盈利均体现在核心商品的经营成果中，具体如下：

单位：亿元 币种：人民币

类别	经营货量		营业收入		期现毛利		期现毛利率	
	数量 (万吨)	同比 变动	金额	同比 变动	金额	同比 变动	数值	同比变动
金属矿产	11,665	-5.65%	3,491	8.02%	54.90	30.85%	1.57%	增加 0.27 个百分点
其中：黑色金属	7,675	-10.40%	1,171	-14.17%	24.21	19.85%	2.07%	增加 0.59 个百分点
不锈钢	1,606	19.07%	1,122	44.61%	17.29	15.47%	1.54%	减少 0.39 个百分点
铝	2,174	-8.18%	1,033	4.89%	10.96	102.12%	1.06%	增加 0.51 个百分点
农产品	1,764	19.39%	520	12.45%	14.12	-22.19%	2.72%	减少 1.21 个百分点
其中：谷物原粮	1,446	29.44%	341	26.87%	10.13	3.34%	2.97%	减少 0.68 个百分点
能源化工	6,345	19.56%	919	34.87%	16.25	13.60%	1.77%	减少 0.33 个百分点
其中：动力煤	5,396	24.00%	467	68.98%	11.15	14.04%	2.39%	减少 1.15 个百分点
新能源	21	22.21%	251	176.23%	4.76	162.65%	1.90%	减少 0.10 个百分点
其他	-	-	27	18.25%	-	-	-	-
合计	19,795	3.29%	5,207	16.00%	90.13	16.87%	1.73%	增加 0.01 个百分点

注：①焦煤、焦炭为炼钢辅料，由能源化工供应链调整至金属矿产供应链，具体归属于黑色金属供应链，上年数据按该口径同步调整；②公司为配套供应链综合服务现货经营，运用期货工具对冲大宗商品价格波动风险，相应产生公允价值变动损益及处置损益，期现毛利和期现毛利率为结合期货套保损益后的数据

黑色金属供应链尽管经营货量、营业收入有所下滑，但在优化采购渠道降低采购成本，逐步提高焦煤、焦炭比重后，整体毛利及毛利率实现较大幅度提升。铝供应链还原期货套保后毛利实现翻倍增长，但由于品类结构变化导致整体经营货量有所下滑。农产品供应链由于市场化原粮收购占比提升、毛利率较高的竞拍粮收购占比下降，毛利和毛利率有所下滑。煤炭供应链大力拓展国内外客户资源提升市场份额，毛利率有所下滑，但经营货量和营业收入大幅增长。

(2) 公司物流体系除响应内部供应链业务团队需求外，还对外提供市场化服务，该部分经营成果独立核算，具体如下：

单位：亿元 币种：人民币

类别	营业收入		毛利		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
综合物流	63.97	9.79%	6.38	21.78%	9.97%	增加 0.98 个百分点
农产品物流	3.12	-16.08%	1.89	-0.08%	60.76%	增加 9.73 个百分点
铁路物流	9.79	-15.33%	0.81	10.60%	8.31%	增加 1.95 个百分点
合计	76.88	4.53%	9.08	15.47%	11.81%	增加 1.12 个百分点

注：综合物流、农产品物流、铁路物流分别指象屿速传、象屿农产、象道物流等子公司对外提供的市场化物流服务，其中综合物流主要包括国际航线、国际班列、内河水运、公路运输、海内外仓储等，农产品物流主要包括粮食国储和省储服务

农产品物流虽因粮食国储业务量下降，营业收入有所下滑，但由于毛利率较高的省储粮业务、

期货交割库仓储业务快速拓展，毛利率同比增加。铁路物流受建材市场运输需求下行、国内物流不畅等因素影响，营业收入出现较大幅度下滑，但通过优化业务结构，毛利和毛利率增长明显。

（二）公司 2022 年开展的重点工作及成效

2022 年，公司不断优化客户结构，提升“平台化、国际化、数智化”水平，提高供应链综合服务核心竞争力。

1. 客户结构优化

公司坚持以制造业企业作为主要目标客群，制造业企业客户数量及服务量占比分别提升至 50% 和 60% 以上。此外，公司聚焦资源型和产业型战略客户，新增与中国华能、美国 ADM、力拓集团、嘉吉公司、安佑集团、澳大利亚永钢、奥古斯塔矿业集团、德信钢铁、中唐特钢、得丰焦化等签订战略/长协协议。

2. 平台能力提升

公司注重一体化平台能力构建，通过渠道、物流、风控等多方面能力建设，为客户提供更优质的一站式供应链服务体验。

（1）渠道资源能力

金属矿产供应链方面，做深全程供应链管理服务项目（虚拟工厂），推动提质增效。不锈钢供应链发挥渠道优势，丰富产品结构，经营业绩保持高质量增长。铝供应链在保持氧化铝、电解铝等成熟品种市场优势的同时，不断探索新品种和新市场，石油焦及铝土矿进口量均跻身行业前五，铝制品出口额首次突破 1 亿美元，业务拓展至北美、中东、欧洲、东南亚等地。

农产品供应链方面，以轻资产合作模式加快业务布局，外围库点数量增长 50% 至 160 余个，覆盖东北、华北、西北、华东地区多个省份；首次启动华北地区夏粮小麦收购，收购量跃居河南省第三，实现区域及品种双突破，逐步形成东北、华北双极收储格局，2021-2022 产季秋粮收购总量突破千万吨至 1,200 万吨；与广东省储、福建省储签订代储协议，延伸业务空间。大豆压榨业务能力提升，工厂产能达产率 94%，年加工量超 75 万吨，同比增长超 90%。

能源化工供应链方面，拓展上下游渠道，优化经营结构。煤炭供应链总进口量全国占比约 8%，其中蒙煤进口量同比增长超 115%；非电客户占比提升 7 个百分点至 45%，煤炭经营量稳居行业头部，入选国家第一批电煤重点保供企业名单。塑料供应链拓展亚洲、美洲国际渠道，出口量同比增长约 60%。

新能源供应链方面，坚持锂电及光伏供应链的专业化经营方向。锂电和镍钴板块实现主流磷酸铁锂正极材料厂商合作全覆盖，碳酸锂供应量全国前五，锂盐经营量全国第三，钴进口量全国

占比超 10%。光伏板块，服务覆盖产业链多品种辅材，运用多环节、全产品服务等方式，形成了涵盖海内外采销、EPC 渠道、电站开发、物流服务的多维业务生态。

（2）物流服务能力

公司在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系，并加快全球化物流布局，为加速构建全球供应链服务体系提供有力支撑。

国内物流方面：①汽运方面，累计整合社会车辆 5.7 万辆，运输量同比大幅增长超 160%。②铁运方面，完成铁路发送量 550 万吨，同比增长 8%；到达量 887 万吨，同比增长 15%；在新疆、内蒙古等地开拓新站点，构建疆煤外运节点，形成稳定的出疆发运业务。③水运方面，推进内河运力构建，基本形成以长江流域、京杭运河水系为核心的境内运输线路，沿海及长江流域年运量超 2,500 万吨，其中长江散运体量约 1,470 万吨，同比增长 90%；上线网络水运平台，形成“自有+合作”相结合的水运运力配置。④仓储方面，新增获批纸浆、工业硅、玉米淀粉指定交割库，期货/商品交割库总数量达 16 个，合计库容超 100 万吨。

国际物流方面，加强国际航线和国际班列运营能力建设，“中国—越南”“中国—泰国”航线年货运量超 2.7 万 TEU，“中国—印尼”航线年货运量超 460 万吨，新拓展北欧、北美、西非等跨大洋航线，新开通“中国—欧洲”“中国—老挝”多条国际班列，“中国—欧洲”班列出口发运数同比增长约 150%。

（3）风险控制能力

2022 年，国内外市场经济环境严峻复杂，国内出现铝锭期货交割库暴雷、秦皇岛铜精矿违约等行业事件，对大宗供应链行业造成一些负面冲击；国际发生地缘政治冲突、国际经济制裁和印尼煤炭临时出口禁令等重大政治经济环境变化，对国际经济形势、大宗商品价格及供需格局产生深刻影响。受益于多年积淀构建的全面风控体系和快速反应能力，公司业务未受到重大不利影响。

3.区域布局延伸

通过“聚焦核心产业链、布局核心海内外市场”，公司海内外供应链网络不断完善，服务能力不断提升。

一是持续推进区域平台建设，设立湖北楚象供应链集团，公司供应链网络再添新支点；逐步做实西南、西北区域总部平台；发挥美国、越南平台公司海外业务培育中心功能。

二是围绕“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”深耕不锈钢供应链，以项目逐步达产为契机，开拓长协矿源，深化渠道能力，供应原料超 2,330 万吨。

三是大力拓展国际化业务，国际化业务总额约 247 亿美元，其中进出口总额超 160 亿美元。

出口国家/地区 100 余个，出口业务总额大幅增长 56%。铝供应链出口额同比增长超 360%，黑色金属供应链出口额同比增长 67%，塑料供应链出口量同比增长 60%，农产品供应链进口量同比增长 2 倍以上。

4.数智创新突破

公司从战略高度践行数智化创新发展，有序推动系列数字化项目建设，构建数字化转型支撑体系，赋能企业发展。

一是上线农业产业级互联网平台惠农商城、订单系统、保险、粮链通系统等模块，构建粮食种植产业联盟，“兴兴象农”APP 注册种植户 3.8 万户，录入土地面积 689.4 万亩；上线 WaaS 系统（粮食仓点联盟），在数据管理、质量跟踪、风险管控、场内作业效率提升等发挥成效，试点区域（富锦、绥化）收粮效率大幅提升。

二是上线“屿链通”数字供应链服务平台 APP，不断丰富“屿仓融”“屿采融”“屿途融”产品矩阵，加速业务拓展，为客户取得专项授信近 90 亿元，客户累计用信超 11 亿元，平台获中物联“2022 中国物流与供应链金融优秀案例”称号。

三是持续完善智慧物流服务平台，加快象道物流场站智能化改造和升级，陕西、安阳等场站接入智慧物流系统，加强货权管控，实现降本增效；新增完成 16 个仓库的智能化改造，数字化仓库数量达 34 个，不断提升货权管控水平及客户体验。

四是上线网络货运平台（4A 级）支付中台、风控中台、位置服务中台和电子围栏，通过中台化技术架构，实现物流运输全流程可视化和对业务的全面监控与预警，以更好地解决传统货运市场信息传递滞后、货物安全性及风控时效性难以掌控的难题。此外，还上线网络水运平台，实现业务落地超 90 笔。

（三）公司 2023 年主要经营计划

2023 年，国际大宗商品价格预计高位波动，输入性通胀压力仍然存在，但我国经济稳增长具有坚实基础，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，着力做好以下重点工作：

1.数智转型方面，成立科技子公司，负责“屿链通”数字供应链服务平台的研发及运营，组建专业地推团队，大力拓展客户和金融机构资源，实现客户用信规模倍数级增长。总结农业产业级互联网平台运营经验，在构建稳固盈利模式的基础上，加速构建产业联盟生态，在绥化区域做实粮食种植及仓点联盟，并辐射至依安、富锦区域，推动粮食流通联盟平台落地。

2.国际拓展方面，一方面紧盯“一带一路”“金砖国家”“RCEP”等方面的政策和形势，拓

展海外渠道和国际业务规模；另一方面深化“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”全方位供应链服务，上游构建稳定的海外镍、铬及煤炭采购渠道，下游进一步拓展海外增量客户。此外，结合各供应链国际化布局和需求，加强国际物流通道建设，推动海外仓布局拓展，提升综合服务能力。

3.资本运作方面，完成非公开发行 A 股股票项目，增厚公司资本金，扩大归母净利润在净利润中的占比。

4.能力提升方面，完善项目型业务培育机制，推动重点项目提质增效；围绕供应链整合国内外物流资源，打造专业、综合的铝、农产品等供应链物流平台；加强风险前置管理，完善风控数字化体系，实现风险事项控制的内嵌和自动预警。

第四节 重要事项

公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2022年，公司实现营业收入5,381亿元，同比增长16.35%；净利润37.78亿元，同比增长37.18%；销售净利率0.70%，同比增加0.10个百分点；归母净利润26.37亿元，同比增长20.18%；净资产收益率18.06%，同比增加0.92个百分点。2022年末，公司资产负债率68.37%，同比增加1.06个百分点。公司2022年具体经营情况请见上文“第三节 管理层讨论与分析”。