

股票代码：600153	股票简称：建发股份	公告编号：临 2021—042
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 2020 年度暨 2021 年第一季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。

厦门建发股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 21 日（星期五）上午 9:30-10:30 通过上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）召开了 2020 年度暨 2021 年第一季度业绩说明会，现将业绩说明会召开情况公告如下：

### 一、2020 年度暨 2021 年第一季度业绩说明会召开基本情况

召开时间：2021 年 5 月 21 日（星期五）上午 9:30-10:30

召开方式：网络文字互动方式

召开地点：上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）

公司董事长郑永达先生、副总经理兼董事会秘书江桂芝女士、财务总监许加纳先生出席了业绩说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，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、请问董事长，公司五年规划中，对于供应链运营业务如何规划？

答：您好，公司供应链运营业务立足于“LIFT 供应链服务”，以“开拓新价值，让更多人过上更有品质的生活”为使命，致力于成为国际领先的供应链运营商。公司将坚持专业化经营，加快国际化布局，强化科技和金融赋能，提升供应链服务价值，创造差异化竞争优势，实现规模和效益稳步增长。

(1) 公司将坚持专业化经营战略，成立专业集团和事业部，推动各经营单位进一步专业化发展；从资源配置、管理机制、产业投资等方面支持核心业务扩大

经营规模、巩固市场地位，提升行业地位和核心竞争力。

(2) 公司将深化“走出去”战略，在深耕国内市场的同时，支持各经营单位去境外市场拓展业务，增设境外平台公司，加快国际化布局。

(3) 公司将强化科技与金融双赋能，加快数字技术的运用，促进供应链业务在线化、移动化、可视化，同时运用各种金融工具加强对业务的风险管控，为公司核心业务服务。

(4) 公司将结合物流资源分布及业务需求等要素，加快布局关键物流基础设施，通过自建、收购、长期租赁、战略合作等方式，获取物流资源。

**2、有人说供应链运营是传统行业，有人说是朝阳行业，请问公司自己如果看待，能否介绍一下供应链运营业务的行业发展趋势？**

答：(1) 在经济全球化的大背景下，中国作为全球最大的大宗商品进口国和消费国，现代供应链企业在整合全球大宗商品资源、提升供应链效率、服务实体经济和国家战略层面的重要性已日益凸显，优质供应链服务的需求将显著提升。

(2) 专业化生产已成为制造业企业获取竞争优势的重要来源，越来越多的制造业企业选择专注于研发、生产等核心环节，并将采购、销售、物流等其他环节外包给专业的供应链运营商。供应链运营商的专业化服务能够在帮助制造业企业降低运营成本的同时，协助其提升运营效率。在全球化合作、专业化分工的大背景下，供应链运营业务具有广阔的发展空间。

(3) 在政策上，中央政治局会议指出，加大“六稳”工作力度，特别提出保证供应链稳定；“十四五”规划提出要提升供应链现代化水平，保障供应链安全已经上升至国家战略地位。供应链运营服务作为一个新的业态，将从政策扶持、营商环境等诸多方面迎来新的发展春天。

(4) 随着供给侧改革的深入推进，产业链集中度不断提升，而头部供应链企业有望利用其规模效应在各方面形成优势，实现业务的良性循环，与客户共同成长，实现合作共赢。

**3、能否介绍一下建发的供应链业务有什么竞争优势？**

答：(1) 公司在供应链行业深耕多年，已具备全球化、多品类的资源整合能力和全球化的品牌影响力，构建起了全球化的供应链服务体系，供应链业务已覆盖全球超过 170 个国家。

(2) 公司已构建了国内领先的“LIFT”供应链服务体系：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，提供 n 种定制化解决方案，将供应链服务拓展至合作伙伴的业务全流程。

(3) 风险管控能力是公司多年来保持供应链运营业务健康发展的核心竞争力。公司根据数十年的行业经验，将风险管控列为经营管理的第一工作并提升至战略层面，形成了“专业化、分级化、流程化”的风险管控体系。

(4) 科技赋能：公司持续打造数智化的供应链运营管控平台，不断提升平台的洞察力、协同力和敏捷力，实现数据驱动的供应链决策优化，取得 LIFT 供应链组合服务与业务效率、服务成本的较优平衡。

#### **4、公司供应链业务经营的品种很多，是否给会公司经营管理带来困难、增加风险？**

答：您好，公司在浆纸、农产品、钢铁等行业中深耕多年并已形成行业优势，并形成了成熟的“LIFT”供应链服务体系，公司在深耕已有优势品种的同时，能够将供应链运营服务以及价值链解决方案在其他行业持续复制，满足多行业的客户需求。此外，公司经营的产品品类深入到国民发展的各个细分领域，多品类的布局能够提升公司业务发展的抗风险能力和增长速度，有利于避免单一市场、单一产业链、单一品种占比过高带来的系统性风险。

同时，在多品类布局的基础上，公司推行专业化经营战略，成立“四大集团+五大事业部”从事细分品类的经营，各经营单位通过“公司化”运作进行独立核算。通过推动各子公司专业化发展，公司针对不同的行业搭建相应的业务管理架构，深入市场、深入行业中心，做到“入行入圈”。

#### **5、公司是否有申请免税业务，是否考虑加强布局消费品业务？公司今年参加海南消博会会有什么成果？**

答：(1) 公司目前暂未申请免税业务。

(2) 在首届中国国际消费品博览会展会期间，公司与奥兰、酪悦轩尼诗等多家消费者品牌开展了合作签约仪式，并与国内领先的消费品数字供应链服务平台“行云集团”签订了消费品供应链战略合作协议。此外，Info 咖啡、岁幸、梅花乡、建发非凡等建发自有品牌也参加了展会。

目前公司产品品类深入到国民经济发展的多个细分领域，涉及金属材料、浆

纸产品、矿产品、农副产品、轻纺产品、能源化工产品、机电产品、汽车、食品等多个品类，初步实现大宗商品至消费品的多品类的全球化布局。此次参展是公司多品类战略在消费品领域的进一步完善。

#### **6、请问公司的国际化战略有何进展？**

答：您好，2020 年公司供应链运营业务持续加快国际化步伐，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。2020 年，公司实现进出口和国际贸易总额超 200 亿美元，同比增长超 30%。

#### **7、请问公司一季度业绩营业收入增长超过 50%，主要增长来源是什么？**

答：您好，公司一季度营业收入大幅增长主要是由于供应链业务大力开拓市场，黑色金属及矿产品、农林产品等主要经营品种经营规模大幅增加所致。其中，供应链运营业务的营业收入达到 1,019.74 亿元，同比增长 70.21%；供应链运营业务实现的“归属母公司股东的净利润”达到 6.76 亿元，同比增长 135.67%。

#### **8、公司今年一季度哪些品种销量增长比较多？**

答：您好，2021 年第一季度，公司深入推进“全球化”和“专业化”的发展战略，黑色金属及矿产品、农林产品等核心品类的经营货量大幅增长。其中，黑色金属及矿产品经营货量同比增长近 30%；农产品经营货量同比增长近 80%；浆纸经营货量同比增长超过 50%。

#### **9、目前大宗商品价格上涨，请问公司是否会有所受益？**

答：您好，近期多种大宗商品价格上涨，主要影响资源端、生产制造企业，对供应链集成服务商的营收会有一定的影响，在控制好业务风险的前提下有利于公司增厚利润。公司主要从事供应链运营业务，针对大宗商品的价格波动，公司根据不同的商品和业务模式采取相应的管理方案：对于代理业务和上下家客户锁定的业务，通过选择优质客户、收取保证金和跌价追补的方式进行管控，并对履约异常业务及时进行处置止损；对于非代理业务和非上下家客户锁定的业务，进行单边敞口量控制，善用浮动定价和指数定价的结算方式，同时对单边敞口价格风险进行合理的期货套保或期权保护；同时，公司密切关注相关商品市价和外部

形势变化，督促经营单位加快周转，以降低价格风险。

**10、请问公司供应链运营业务和传统大宗商品贸易的区别是什么？相关商品价格涨跌、市场周期变动是如何对公司收入和利润产生影响的，逻辑是什么？**

答：您好，公司的供应链运营业务主要是通过为客户整合资源、规划方案，在供应链各个环节为客户提供购销、金融、物流和信息四大类服务，为客户降低运营风险和业务成本，从而赚取稳定的服务收益。供应链运营与传统贸易的主要区别在于盈利来源的差异，供应链运营业务主要通过提供供应链服务获取合理的“服务费”。

在同等经营数量情况下，大宗商品价格上涨或下跌会提升或减少公司营业收入；但公司通过全球化布局、多品类经营、专业化深耕，保持经营货量和营业收入多年来持续增长。公司在供应链运营行业深耕多年，在多轮价格周期中均能实现较好的经营业绩。

在大宗商品上行周期中，行业整体景气度的提升，上下游企业边际利润好转，也有利于提升公司供应链运营业务的经营利润；而在大宗商品下行周期中，依赖“价差”盈利的贸易商逐步主动或被动离场，市场份额逐步向风控能力和资金实力强的市场化龙头企业集中，有利于公司进一步提升市场占有率。同时，公司在供应链运营业务中积极运用金融衍生工具进行套期保值，尽量降低经营过程中的价格波动风险，使得公司在市场行情大幅波动的年份，也能有效的规避价格风险，实现主要业务品种的持续经营和规模增长，保证了公司供应链运营业务的长期稳健发展。

**11、您好，公司近几年持续高分红，请问未来是否会持续高分红回报投资者？**

答：您好，公司重视股东回报，长期坚持以现金分红回馈投资者。公司 2020 年度分红方案为拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），若以 2021 年 5 月 20 日收盘价计算，股息率为 6.21%。

公司 2020 年度现金分红比例为 31.79%，2019 年和 2018 年现金分红比例分别为 30.32%和 30.34%，连续三年现金分红比例超过 30%。从 1998 年上市至今，公司累计现金分红金额已达到 106.66 亿元，大幅超过股权融资金额。未来，公司管理层将会一如既往做好经营管理工作，兼顾公司经营资金需求和股东回报，

努力为股东创造价值。

**12、公司净资产和未分配利润都比较高，但是股价一直在下跌中，请问有没有举措来维护市值？**

答：公司二级市场股价受到受宏观经济、所在的行业发展、资本市场情绪及资金偏好等多方面因素的影响。当前公司经营情况正常，发展前景良好。2020年公司控股股东厦门建发集团有限公司和公司部分董事、高管均有增持行为，体现了控股股东和公司董事、高管对公司未来发展的信心。同时，公司还在 2020 年实施了股权激励计划，进一步完善公司长效激励制度。

公司重视股东回报，长期坚持以现金分红回馈投资者，最近 3 个年度的现金分红比例均超过 30%。从 1998 年上市至今，公司累计现金分红金额已达到 106.66 亿元，大幅超过股权融资金额。

未来，我们将努力向资本市场展示公司内在价值，加强与市场各方的交流，为传递公司价值做出积极努力。

**13、之前公司有发布公告称要参与森信纸业集团的重组，请问是出于什么考虑？**

答：您好，若森信纸业重组方案成功实施，公司全资子公司建发纸业将通过控股森信纸业介入浆纸产业链的生产制造环节，可以发挥上下游协同效应，创造更大的企业价值。具体情况及事项进展请关注公司在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn/>）披露的相关公告。

**14、公司目前一级土地储备情况怎么样？21 年有无出让计划？**

答：您好，截至 2020 年 12 月末，公司采取成本包干模式的土地一级开发业务尚余土地面积约 36 万平方米，对应的规划计容建筑面积约 110 万平方米。2021 年公司如有相关事项，将及时履行信息披露义务，请届时关注公司公告。

**15、去年建发物业在香港分拆上市，请问建发房产、建发国际和建发物业现在的业务划分是什么？**

答：您好，建发房产、建发国际和建发物业的业务划分如下：

建发房产重点开发存量持有型资产业务、存量一级土地开发业务以及由政府

指定仅可由建发房产实施的新增一级土地开发及代建业务；

建发国际集团重点发展房地产开发业务、城市更新业务、代建业务等房地产产业链业务以及新兴产业投资业务；

建发物业重点发展基础物业管理服务业务、社区增值及协同服务业务、非业主增值服务业务、商业资产管理业务等轻资产服务业务。

## **16、面对房地产行业的政策变化，如各地限价政策、集中供地政策等，公司如何应对？**

答：集中供地政策的核心目标仍是在于稳地价、稳房价、稳预期，促进房地产行业的平稳健康发展。对于热点城市在集中供地期会存在比较大的资金需求，对于大型房企或资金实力比较强的头部房企和国企则相对利好，能够获得更多优质项目的机会。

对公司而言，面对房地产行业的政策变化既是挑战也是机遇，公司将利用自身资金优势，做好政策和项目研判的前提下，以利润为优先导向，积极获取优质土地。

一方面，公司将全力做好前期摸排，提高拓展工作的准确度和兑现度，多元化获取高利润土地。

另一方面，公司也将注重通过加快营运速度，降低财务费用支出，提升整体经营效益。公司还将深化组织架构优化及产品模块化、标准化程度，以提升整体运营效率。在组织架构方面，为应对不断变化的市场及政策环境，公司将持续对现有的“区域-城市-项目”管理架构进行优化，以创造更加灵活、高效的组织架构，并将进一步明晰各层级之间的工作职责和管控界面。

其三、公司将进一步提升产品研发能力、创新能力，提高产品的差异化程度，打造产品独特的吸引力和竞争力，强化“建发”在广大客户中的品牌价值。公司也将持续推进产品的模块化、标准化及可复制性提升，以保证在高周转下能够持续提供高品质产品。

## **17、建发房产 2019 年底至今在土地投资方向表现比较激进，如上海普陀地块、南通如高地块等，在国家再度重申房住不炒、稳房价稳地价的政策背景下，建发对未来的市场和政策环境如何判断，持续拿高价地如何保证股东的收益？**

答：近年来公司销售规模保持了较快的增长，为保持合理的增长，需要持续

拿地补货,就目前而言,我们认为拿地的金额相对销售和回款金额是相对合理的。公司对拿地有严格的评估体系,根据城市的差异,会确保有合理的利润。总体而言,我们认为国家对房地产市场调控仍将持续,总体市场规模和价格也会保持相对稳定,但开发商总体的利润率在持续走低,公司会通过增强产品、成本的竞争力,保持品牌的溢价能力等措施,获取管理红利,保证股东的利益。

**18、您好,福州榕墅湾拿地失误,将来如何避免,有何举措,谢谢。**

答:福州榕榕墅湾系 2016 年下半年至 2017 年上半年拿地,期间土地市场较为火热,在拍地时也尚未出台限价政策,且限价一度不明朗,后续因限价无法突破,大幅低于拿地预期,导致亏损。之后政府逐步在竞拍公告中明确了限价,在拍地时公司也合理预估未来的售价和去化情况,确保合理的利润。

本次业绩说明会的具体内容可登陆上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>) 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!后续欢迎大家继续通过电话、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 5 月 22 日