

# 厦门象屿股份有限公司 2021年年度报告摘要

数智驱动·链通世界



# 致股东

尊敬的各位股东：

2021年，厦门象屿上市的第十年。十年磨一剑，正因为有你们的信任与支持，厦门象屿在充满机遇与挑战的资本市场中，从牙牙学语的“婴儿”成长为朝气蓬勃的“少年”，较上市之初营业收入与净利润均实现超十倍增长。公司营业收入在2021年更迈上4,600亿台阶，归母净利润实现20亿新突破，净资产收益率超过17%。成长的十年，感恩有你们一路随行！

饮水思源，缘木思本！我们珍视每位投资者的付出，在时代浪潮中做出与时俱进的选择。我们在粮食领域实现全产业链运营，我们的“虚拟工厂”模式持续更新迭代，我们充分发挥运营优势和规模效应，在各个环节提质增效。乘时代大势、借各方助力，我们逐步从“大宗商品流通服务商”蝶变为“供应链综合运营服务企业”，向着新征程不断迈进。

成绩的背后，离不开你们的携手相伴，创纪录的近11亿现金分红，表达着我们最真诚的谢意，我们将继续与投资者共畅未来。2021年，公司“六五”战略规划实现良好开局，让我们对未来有了更多期待。新征程中，我们将更加聚焦客户对“效率”的核心诉求，着力夯实平台化、拓展国际化、推进数智化，注重质的稳步提升和量的合理增长。

面对复杂严峻的国际环境，提高产品供应效率，推动互联网、大数据、人工智能等技术与供应链行业深度融合，实现供应链的减碳和全面可持续发展是大势所趋。我们顺势而为，依托充沛的业务数据、客户资源、应用场景，推进数字化技术与业务有机融合。目前，农业产业级互联网平台、供应链金融服务平台、智慧物流服务平台等项目都取得了突破性进展，在公司“拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式”方面发挥了不可替代的作用。

立足当下，放眼未来，从蹒跚学步到稳步前行，厦门象屿风华正茂。我们将坚持长期主义，永葆青春本色，不断再创业，向“成为世界一流的供应链服务企业”阔步前行，努力为全体股东创造更大的价值。

厦门象屿股份有限公司

董事长：邓启东

2022年4月19日

## 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，投资者应当到上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）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、未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	林俊杰	公事	邓启东

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2021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（不包括公司回购专户的股份数量），向全体股东每10股派发现金红利5.1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2021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	厦门市现代物流园区象屿路99号厦门国际航运中心E栋9层	厦门市现代物流园区象屿路99号厦门国际航运中心E栋9层
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

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	9,583,422.06	8,736,465.96	9.69	6,573,245.78
归属于上市公司股东的净资产	1,721,425.75	1,496,468.80	15.03	1,358,397.77
营业收入	46,251,623.01	36,021,478.35	28.40	27,241,168.16
归属于上市公司股东的净利润	216,026.82	129,966.68	66.22	110,596.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	214,628.64	130,484.20	64.49	107,258.75
经营活动产生的现金流量净额	542,000.06	127,950.55	323.60	414,015.20
加权平均净资产收益率(%)	17.14	10.76	增加6.38个百分点	9.61
基本每股收益(元/股)	0.926	0.538	72.12	0.45
稀释每股收益(元/股)	0.908	0.535	69.72	

#### (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	8,938,844.29	12,818,610.66	12,684,478.60	11,809,689.46
归属于上市公司股东的净利润	35,374.50	78,345.40	51,897.68	50,409.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	45,460.67	71,595.48	58,989.98	38,582.51
经营活动产生的现金流量净额	-1,877,321.88	589,745.37	208,637.50	1,620,939.07

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

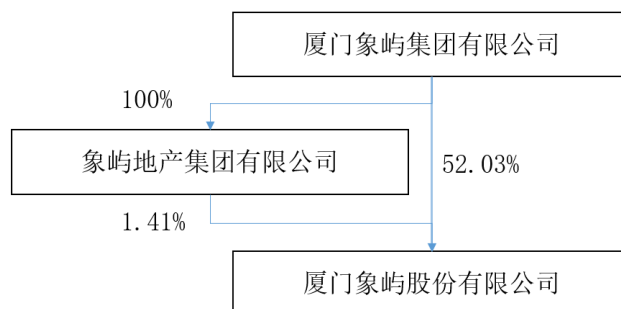
截至报告期末普通股股东总数（户）	48,044
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	40,139
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0

单位：股

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	-43,149,000	1,122,603,723	52.03	0	无		国有 法人
香港中央结算有限公司	46,553,379	71,248,161	3.30	0	无		境外 法人
全国社保基金五零三组合	-1,000,076	62,999,850	2.92	0	无		其他
厦门海翼集团有限公司	0	50,226,994	2.33	0	无		国有 法人
中国农垦产业发展基金 (有限合伙)	43,149,000	43,149,000	2.00	0	无		其他
全国社保基金一一四组合	11,276,711	33,797,340	1.57	0	无		其他
象屿地产集团有限公司	0	30,388,100	1.41	0	无		国有 法人
全国社保基金四一二组合	15,678,200	16,869,300	0.78	0	无		其他
中国工商银行股份有限公 司—广发多因子灵活配置 混合型证券投资基金	14,410,314	14,410,314	0.67	0	无		其他
银华基金管理股份有限公 司—社保基金 1105 组合	13,756,962	13,756,962	0.64	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						

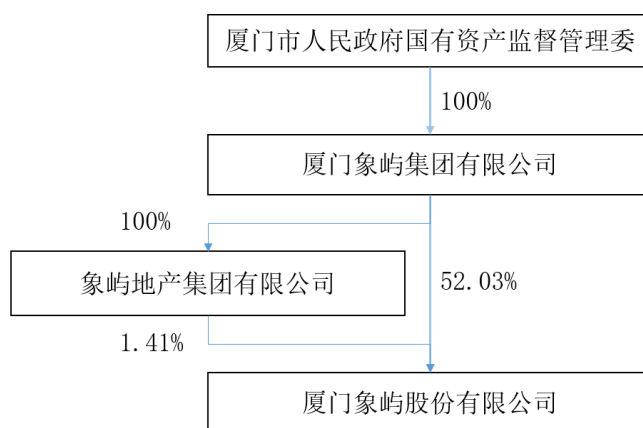
(二) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

1、公司债券基本情况

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	2025/1/15	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	2025/3/2	12	3.65

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 年可续期公司债券(第一期)	20 象屿 Y5	175369	本期债券基础期限为 2 年, 在约定的基础期限末及每个续期的周期末, 公司有权行使续期选择权, 每次续期的期限不超过基础期限, 在公司不行使续期选择权全额兑付时到期	10	4.98
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 年 3 月 23 日	10	4
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	本期债券基础期限为 2 年, 在约定的基础期限末及每个续期的周期末, 公司有权行使续期选择权, 每次续期的期限不超过基础期限, 在公司不行使续期选择权全额兑付时到期	8	4.8

## 2、银行间债券市场非金融企业债务融资工具基本情况

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 2019 年度第一期中期票据	19 象屿股份 MTN001	101901705. IB	/	5	5.07
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第二期超短期融资券	22 象屿股份 SCP002	012280313. IB	2022/4/29	10	2.79
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第三期超短期融资券	22 象屿股份 SCP003	012280393. IB	2022/5/20	10	2.78
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第四期超短期融资券	22 象屿股份 SCP004	012280495. IB	2022/7/8	10	2.55
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第五期超短期融资券	22 象屿股份 SCP005	012280512. IB	2022/7/15	10	2.45
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第六期超短期融资券	22 象屿股份 SCP006	012280612. IB	2022/7/18	5	2.45
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第七期超短期融资券	22 象屿股份 SCP007	012280703. IB	2022/8/24	4	2.55
厦门象屿股份有限公司 2022 年度第八期超短期融资券 (乡村振兴)	22 象屿股份 SCP008 (乡村振兴)	012280831. IB	2022/8/2	1	2.49
深圳象屿商业保理有限责任公司 2022 年度象屿股份供应链 1 号第一期定向资产支持商业票据优先级	22 象屿 1 号 ABN001 优先	082280284. IB	2022/6/28	9.3	3.90

债券名称	简称	代码	到期日	债券 余额	利率 (%)
深圳象屿商业保理有限责任公司 2022年度象屿股份供应链1号第一期 定向资产支持商业票据次级	22象屿1号 ABN001次	082280285.IB	2022/9/26	0.01	-

注：厦门象屿股份有限公司2019年度第一期中期票据无明确本金偿付日，发行人在赎回日偿付本金及应付未付之利息。

### 3、报告期内债券的付息兑付情况

#### (1) 公司债券付息兑付情况

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2021年1月15日支付了自2020年1月15日至2021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2021年3月2日支付了自2020年3月2日至2021年3月1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2021年11月5日支付了自2020年11月5日至2021年11月4日期间的利息。

#### (2) 银行间债券市场非金融企业债务融资工具付息兑付情况

债券名称	付息兑付情况的说明
厦门象屿股份有限公司2019年度第一期中期票据	已按时付息

注：①公司已按时支付报告期初至报告批准报出日各银行间债券市场债券的到期本金/利息；  
②公司在报告批准报出日存续的银行间债券市场其他债券情况均未到付息兑付日期。

### 4、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

2021年6月2日，联合资信评估股份有限公司对公司的主体及相关债券的信用状况进行跟踪分析和评估，确定维持公司的主体长期信用等级为AAA，维持债券“20象屿01”“20象屿02”“20象屿Y5”和“21象屿02”的信用等级为AAA，评级展望为稳定。

#### (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	2021年	2020年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率(%)	67.31	69.66	-2.35
扣除非经常性损益后净利润	214,628.64	130,484.20	64.49
EBITDA全部债务比	0.17	0.13	35.22
利息保障倍数	3.89	2.53	53.96



### 第三节 管理层讨论与分析

#### 一、报告期内公司从事的业务情况

##### (一) 市场趋势及客户需求演变

##### 1、市场趋势及竞争格局

我国制造业产值占全球的比重连续多年稳居世界第一，制造业的飞速发展催生了对大宗供应链服务的庞大需求。据专业研究机构测算，近五年，大宗商品供应链服务市场规模<sup>1</sup>稳定在 40 万亿左右。头部大宗供应链企业凭借规模、服务、风控、资金等优势迅速抢占市场，中国 CR4<sup>2</sup>市场占有率由 2016 年时的 1.21% 快速提升至 2020 年时的 3.59%，复合增速 31%（其中厦门象屿市场占有率由 0.28% 提升至 0.91%，复合增速 35%），但距美日 CR4 市场占有率还有较大差距，中国 CR4 在区域、客户、品类拓展上具有广阔的外延发展空间。

在市场占有率快速提升过程中，头部大宗供应链企业逐步实现了由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型，并依托各自资源禀赋向“产业链运营商”探索。

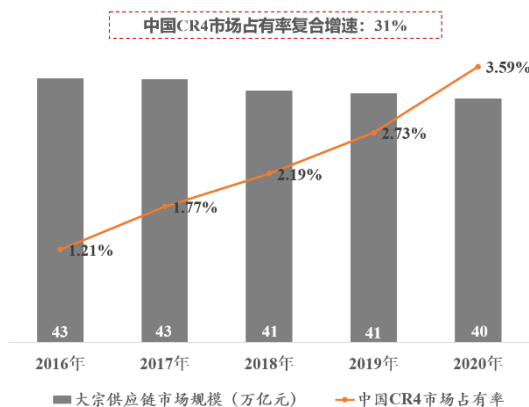


图 1 大宗供应链市场规模及中国 CR4 市场占有率

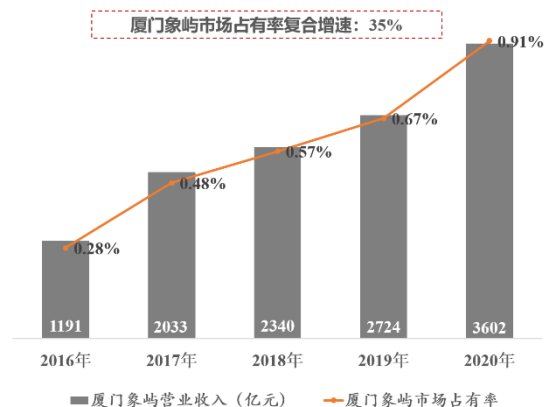


图 2 厦门象屿营业收入及市场占有率

##### 2、客户需求演变

制造业企业日益专业化、规模化，对原辅材料采购供应、产成品分销需求由单纯追求“价格低廉”转为更加注重整体供应链“安全、效率”，进而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。

<sup>1</sup>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。

<sup>2</sup>具体指：物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸。



图3 客户需求变化及服务主体演变

## （二）象屿业务模式及盈利模式

厦门象屿紧紧把握住时代的脉搏，持续优化“客户结构、商品组合、业务结构、盈利模式”，成功实现了由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型，并通过服务能力延伸，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，未来升维成“产业链运营商”。

### 1、业务模式

#### （1）目标客户

厦门象屿将广大的制造业企业作为目标客户，持续优化客户结构，制造业企业服务量占比已达 50% 以上。

表 1 制造业企业客户和贸易商客户对比表

对比项目	制造业企业客户	贸易商客户
客户资信	有实体工厂和大量工人，违约成本高，违约风险相对较低，资信相对较好。	没有实体工厂，灵活程度高，违约成本低，违约风险相对较高，资信相对较差。
需求特点	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 需求多元：以采购分销、物流、供应链金融、信息咨询等一揽子服务为主；</li> <li>➢ 需求稳定性高：为维持常态化生产，需要稳定的供应链服务。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 需求单点：以采购分销需求为主；</li> <li>➢ 需求稳定性低：以赚取买卖价差为主，有价格机会时进入，没有价格机会时退出，需求稳定性差。</li> </ul>

公司与金属矿产、农产品、能源化工产业的头部企业均建立了良好的合作关系，大客户资信良好，需求稳定，公司借此构建起渠道优势，培育起服务能力，并逐步将服务延伸至中小制造业企业，打开更广阔的市场空间。

#### （2）目标商品

从客户需求和自身经营理念出发，厦门象屿将“流通性强、标准化程度高、易变现、需求量大”的金属矿产、农产品、能源化工等大宗商品作为主营产品。其中金属矿产主要包括黑色金属、

铝、不锈钢，农产品主要包括粮食、油脂油料、浆纸、木材，能源化工主要包括煤炭、石油、塑化。

公司产品组合多元，结构均衡，核心产品市占率大多在 2%-3%，具有更好的风险对冲能力和增长潜力。

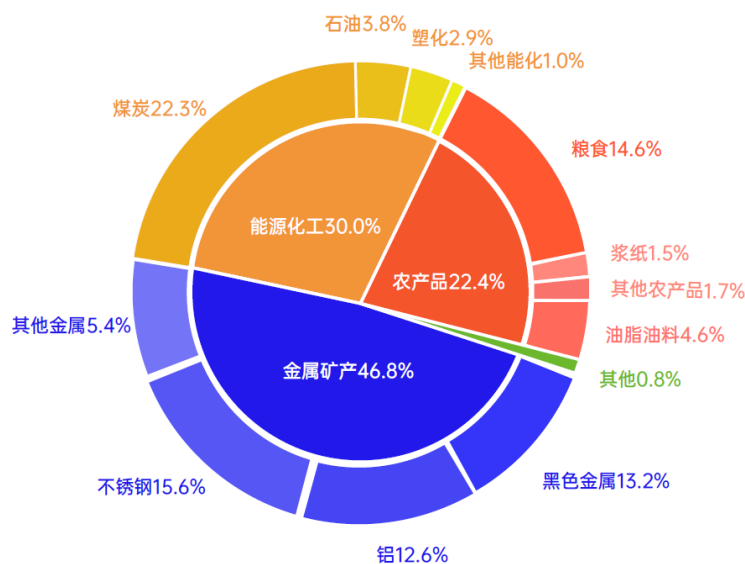


图 4 厦门象屿 2021 年度经营商品毛利构成

### (3) 服务模式

公司依托“四流合一”的供应链综合服务平台，整合各流通要素，为客户提供定制化的供应链解决方案和全程一站式服务，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、剪切加工、信息咨询等。

通过沿着产业链向上下游延伸“综合服务”，形成具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，在金属矿产、农产品、能源化工等产业实现了模式应用，完成了由“单点服务”到“综合服务”再到“全产业链服务”的模式升级。

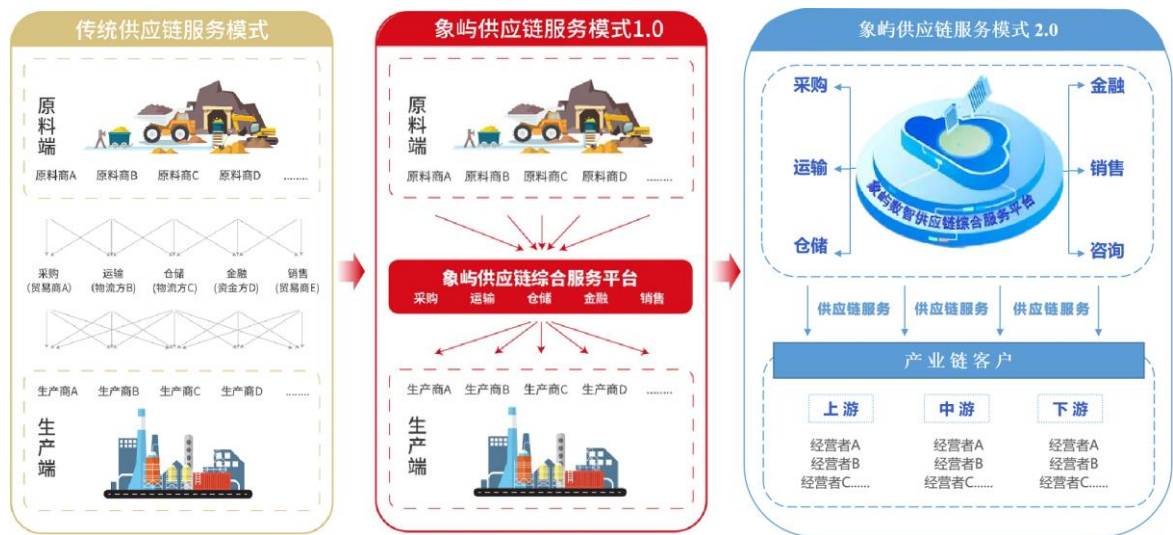


图5 厦门象屿供应链服务模式 VS 传统供应链服务模式

公司逐步实践“产业链运营”，以粮食产业链为例，公司深度介入“种、收、储、运”各个环节，通过在各个环节发挥专业化运营优势（集合生产要素开展订单种植、粮食银行便利资金融通、铁军团队地推服务、七大粮食基地高效烘筛、多式联运直达客户）和规模效应（粮食年经营量超 1,000 万吨），大幅降低边际运营成本，提高产业链运营效率和收益水平。

## 2、盈利模式

公司以“服务收益、金融收益、规模集拼交易收益、链条运营交易收益”为核心（其中服务收益和金融收益占比约 70%），构筑起稳定盈利的底盘，通过区域、客户、品类拓展，服务叠加，实现经营业绩的持续增长，辅以价差收益，在大宗商品价格上涨时释放盈利弹性。

表 2 厦门象屿盈利结构及释义

盈利点	释义
服务收益	依托平台化优势，规模化运作，为客户提供物流配送、代理采销、信息咨询、剪切加工等增值服务，赚取服务费。通过公司的服务，客户经营效益得到增厚，公司还可进一步分享增值收益。
金融收益	依托主体信用评级优势和国企平台优势、智能化信息科技体系和庞大的数据沉淀，为产业链上下游客户提供供应链金融服务，获取金融收益。
交易收益	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 规模集拼交易收益：依托庞大的业务体量，通过集中采购获得成本优势，贡献交易收益，这部分收益和大宗商品价格波动的关联度相对较弱。</li> <li>➢ 链条运营交易收益：以粮食产业链为例，公司深度介入“种、收、储、运”各个环节，在各个环节发挥专业化运营优势和规模效应，大幅降低边际运营成本，获取交易收益（体现为上游与终端价差），这部分收益和大宗商品价格波动的关联度相对较弱。</li> <li>➢ 价差收益：依托专业的分析判断，通过研究商品在时间、区域等维度的价格变动趋势进行交易从而获取收益，这部分收益和大宗商品价格波动存在一定关联，也与区域商品物流调拨能力存在关联。</li> </ul>

## 3、核心产品供应链服务模式

公司“全产业链服务模式”已成功运用到金属矿产、农产品、能源化工等产业服务中，形成了具有细分产业特色的服务模式，具体如下：

### （1）粮食产业链服务模式

公司贯通产前、产中、产后，已形成集种肥服务、农业种植、粮食收储、物流运输、原粮供应、粮食加工及农业金融等于一体的服务布局。依托 7 大粮食收购、仓储、物流平台和北粮南运物流服务体系，为温氏股份、双胞胎、海大集团、益海嘉里等大型养殖、饲料和深加工企业提供一体化原粮供应服务，玉米年经营量达千万吨级，是 A 股最大的玉米全产业链服务商。



图 6 厦门象屿粮食全产业链服务模式

### （2）金属产业链服务模式

公司与嘉能可、力拓、托克、武钢集团、青山控股、山东宏旺、中国铝业、锦江集团、天山铝业等形成了紧密的合作关系。依托大客户合作构建起渠道优势，培育起服务能力，公司针对中小制造业企业，通过规模赋能、管理赋能、金融赋能、物流赋能，形成了全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式。

公司已成功将全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式在钢铁、铝等产业链实现应用，项目数量增加至 12 个，同步探索利润分成合作方式，部分项目销售净利率明显提升。

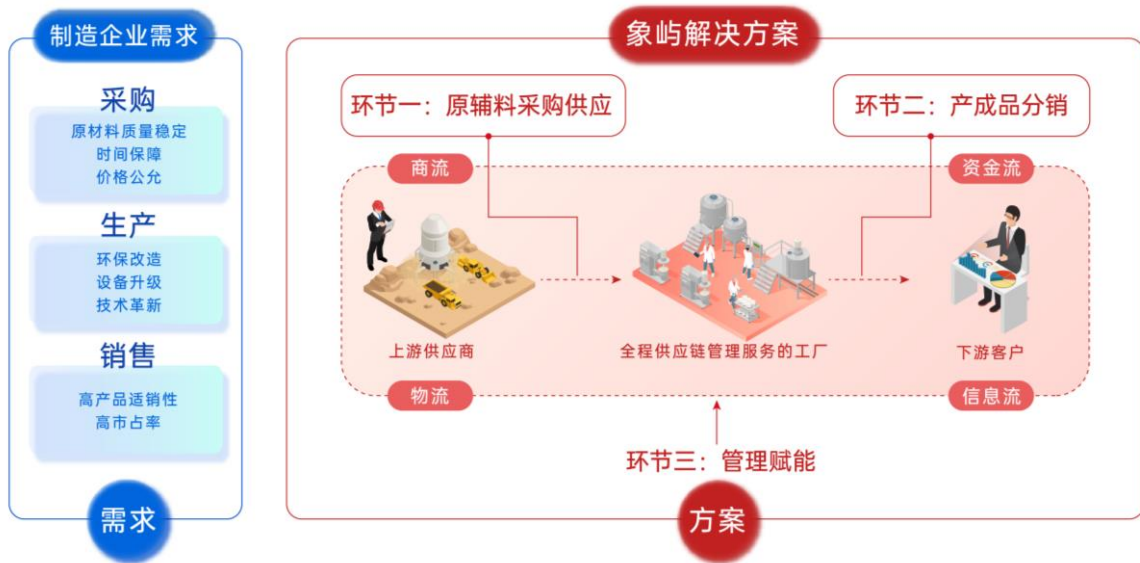


图 7 厦门象屿全程供应链管理服务（虚拟工厂）模式

### （3）能化产业链服务模式

公司通过与上下游客户达成战略合作，锁定优质采销渠道，依托大跨度、多环节的物流服务能力开展供应链服务，煤炭进口量稳居全国前列；聚酯、塑料等产品业务量位居全国前列。沙特阿美、埃克森美孚、摩科瑞、中煤能源、中国华能、国家能源集团、国家电投、华润电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化等均是公司合作客户。

### （4）新能源产业链服务模式

公司专注锂电和光伏两大赛道，聚焦钴、锂、镍、硅片、电池片及组件等产品，新能源供应链业务快速发展，最近三年新能源供应链净利润复合增长超 100%。

锂电方面，秉持“上整资源、下拓渠道、中联物流”的经营理念，着重打通“海内外矿山资源获取、国内半成品委外加工、下游客户长协供应锁定”的全产业链运营通路。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛屯矿业、国轩高科等企业形成了紧密合作关系，其中钴原料进口市场份额占比达 15%，碳酸锂年经营量约 1.55 万吨。

光伏方面，聚焦上游隆基股份、通威股份、中环股份、晶科能源、晶澳科技等龙头企业，下游优质 EPC 客户、电站投资项目，提供采销、物流、金融等一揽子解决方案。

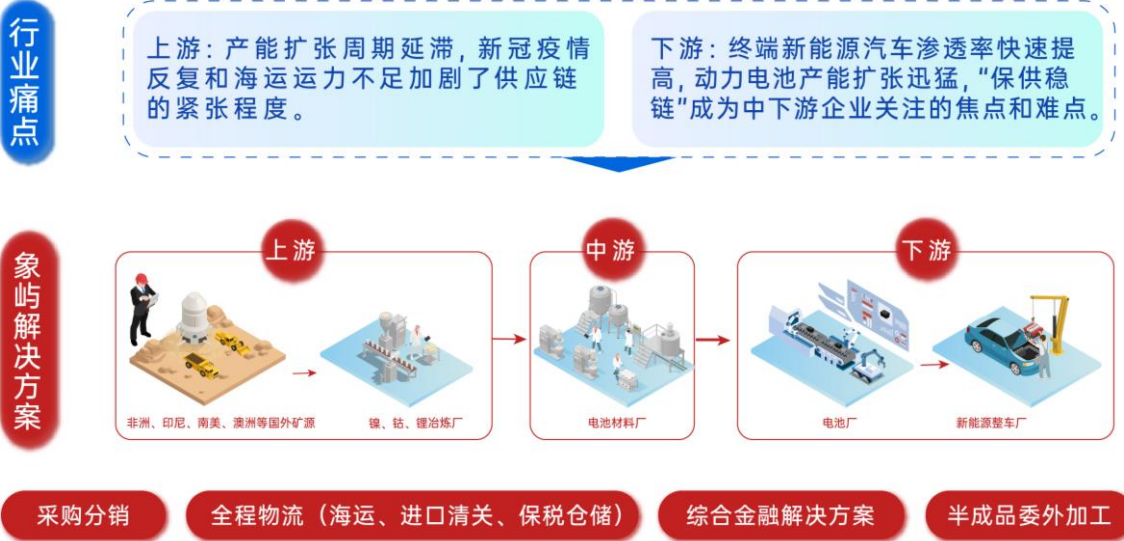


图 8 厦门象屿新能源产业链服务模式

### （三）主要业务支撑平台

公司致力于构建物流服务、智慧科技、金融服务、风险管控四大支撑平台，并培养了一批市场化、专业化的“地推团队”，一方面通过平台在战略引领、考核约束、服务支持、产业研究等方面赋能业务团队，另一方面通过“地推团队”发掘、对接、服务终端客户个性化、多样化需求，开拓战略客户、深化综合服务，形成了成熟有效的“服务平台+地推团队”运营模式。

#### 1、网络化物流服务体系

公司是全国仓储企业百强（居第 3 位）、国家 5A 级物流企业，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，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，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。

表 3 厦门象屿物流资源及能力

项目	资源能力
铁路运输	15 个铁路货运场站（自有 12 个、租赁 3 个），覆盖中西部大宗商品集散枢纽，配套 47 条铁路专用线（其中在建线路 8 条）、逾 250 万平方米集装箱堆场和仓库、超 2.6 万个自备集装箱，年发运能力超 1,600 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 800 辆，整合车辆超 10 万辆；线上开发网络货运平台，整合车辆 4 万辆。
水路运输	与中远海系、日照港、连云港、青岛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约 2,000 万吨，印尼-中国航线年运量约 500 万吨。新增购置 1 艘自有集散两用船舶，形成“自有+合作”相结合的水运运力配置。

项目	资源能力
仓储集群	7大粮食收购平台，仓容能力约1,500万吨，其中自建粮食仓容约1,000万吨，配备8条铁路专用线；40个自有及包租管理的仓库，仓容能力约300万吨，存储产品包括钢材、塑化、农副产品、民生消费品等；5个堆场，面积逾40万平方米；准入仓库超2,500家。

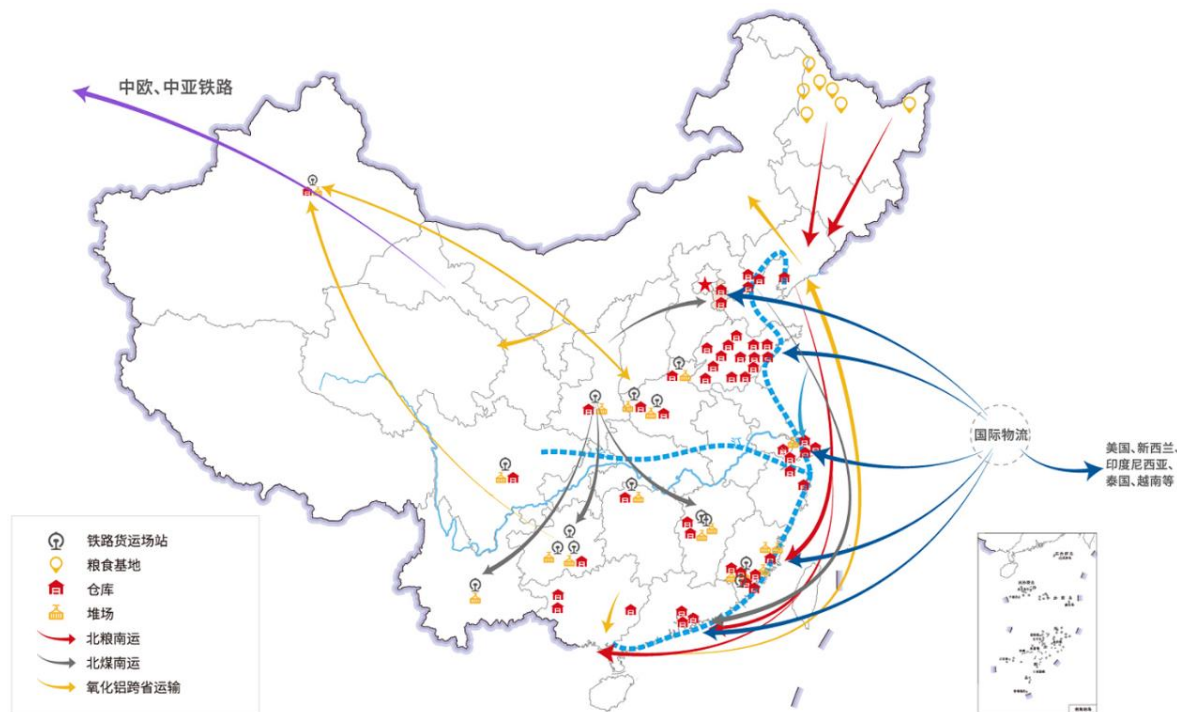


图9 厦门象屿覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

## 2、智能化信息科技体系

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，推进数字化技术与业务的有效融合。

业务运营方面，公司已完成采购分销服务平台、智慧物流服务平台、“屿链通”数字供应链金融服务平台的开发建设，以象屿农产资源和团队为支撑，与阿里团队共创“象屿农业产业级互联网平台”，致力于打造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”。

职能保障方面，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。

决策分析方面，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。

## 3、多元化金融服务体系



公司与头部银行、保险、券商、保理等金融机构保持紧密合作，主体信用评级和债项评级均维持 AAA 级，年度综合授信达千亿级。通过整合各类金融资源，以智慧物流平台为基础，运用区块链、物联网、大数据、人工智能等技术，为客户提供灵活、便捷且又安全的供应链金融产品。

公司开发的“屿链通”数字供应链金融服务平台，已推出“屿采融、屿仓融、屿途融”等产品，与多家金融机构完成系统对接，并实现了区块链电子仓单质押融资业务落地。与传统供应链金融服务模式相比，该模式下，公司不占用自身授信，通过向资金方输出大宗商品货物监管和风险管理专业能力，以数字化平台搭建可信数据桥梁，助力各方降低风险及成本，拓展了象屿以及银行的服务边界，可以向客户收取稳定的平台服务费。截至目前，公司通过“屿链通”数字供应链金融服务平台，已取得授信 25 亿元。

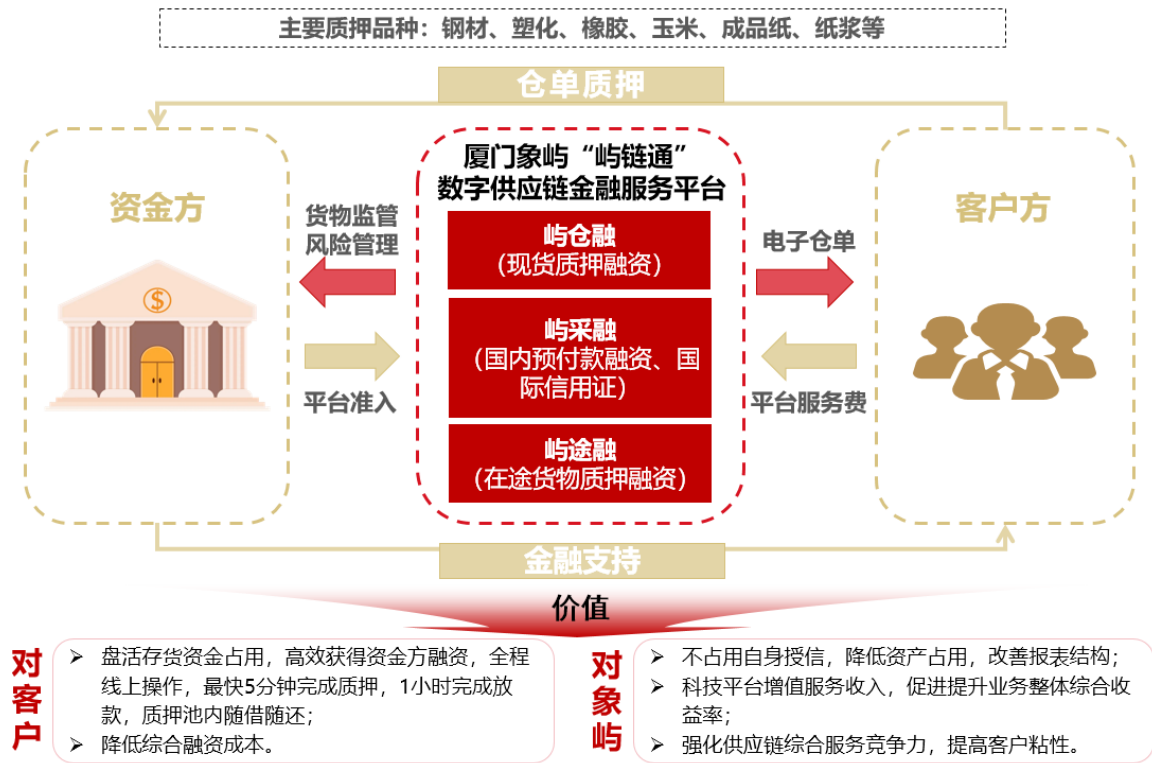


图 10 厦门象屿“屿链通”数字供应链金融服务平台

#### 4、全面风险管控体系

公司始终秉持风控意识、底线思维，将风险管理作为核心生产力，通过提高制造业企业占比（客户角度）、打造商品组合（商品角度）、完善风控体系（管控角度），形成组合拳，有效管控风险，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逐年降低（2019-2021 年分别为 4.64%、4.48%、1.96%，优于行业平均水平），非经常性损益占比控制得当，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。

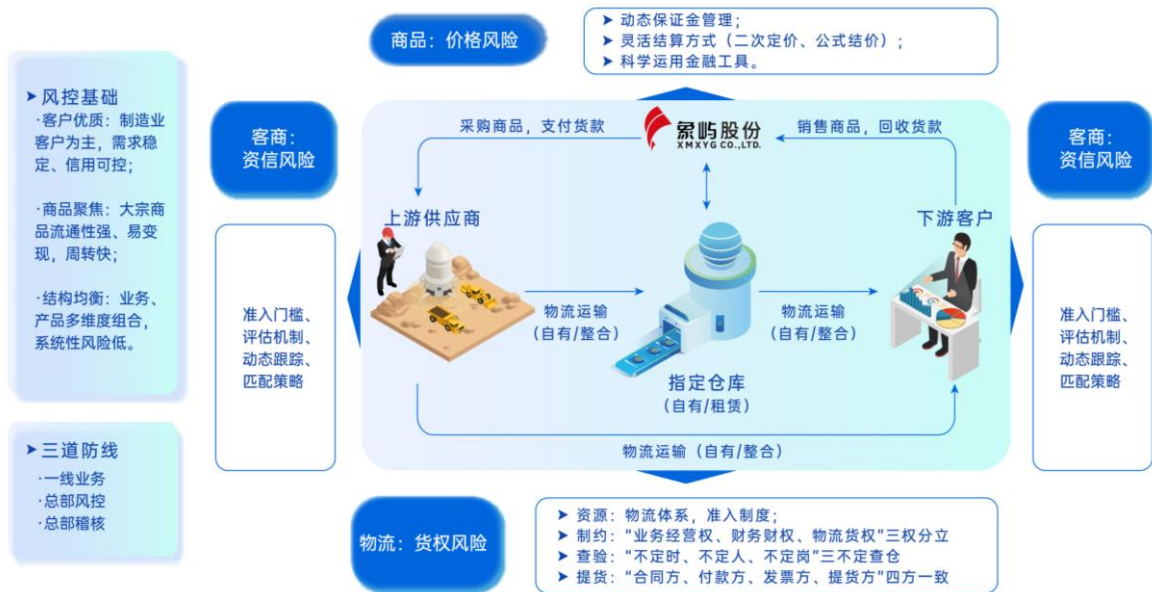


图 11 厦门象屿业务过程中的主要风险及应对手段

## 二、报告期内核心竞争力分析

√适用 □不适用

### （一）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。

### （二）网络化物流服务能力

公司凭借铁路货运场站和专用线优势，整合港航、公路资源，形成了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系。公司拥有一批专业化、市场化的物流服务团队，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，打造了“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多个多式联运物流线路。

完善的网络化物流服务体系，是客户选择厦门象屿服务的重要考虑因素，对公司货权风险管控具有重要的支撑作用，对公司整体业务经营具有边际贡献和综合效益，有效促进了公司金属矿产、农产品、能源化工等核心供应链业务的发展壮大。

### （三）体系化风险管控能力

公司牢牢把握住风控体系基础：将广大的制造业企业作为目标客户，将“流通性强且易变现”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）。在具体风险识别与应对方面，公司通过设立客户准入门槛和评估机制，获取客户信息，评估客户履约能力，识别客商资信风险；通过动态保证金管理，灵活结算方式，运用金融工具，应对商品价格风险；通过建立物流准入制度，“经营权、财权、货权”三权分立，“不定时、不定人、不定岗”查仓，“合同方、付款方、发票方、提货方”四方一致，管控货权风险。

#### **（四）数智化供应链服务能力**

公司从战略高度重视数智化建设，依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，积极向数智化转型。公司构建了涵盖企业经营分析、客户关系、风险管理、财务管控、人力资源管理在内的数智化体系，打造了农业产业级互联网平台、“屿链通”数字供应链金融服务平台、智慧物流服务平台、网络货运平台等一系列重点项目，通过业务环节可视化、内部运营管控精细化、数据挖掘分析深度化，助力公司进一步拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式。

#### **（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，并与知名投研机构建立战略合作、成立合资公司，拥有超 50 名专职研究人员，研究产品覆盖金属矿产、农产品、能源化工三大品类。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。

#### **（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，激励总量合计达总股本的 8%，激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜，激发员工再创业热情，夯实人才基础、提供人才保证，吸引更多团队到象屿平台创业和展业。

### **三、经营情况讨论与分析**

#### **（一）公司主要经营成果**

2021 年度，公司注重质的稳步提升和量的合理增长，实现营业收入 4,625 亿元，同比增长 28.40%；归母净利润 21.60 亿元，同比增长 66.22%；加权平均净资产收益率 17.14%，同比增加 6.38 个百分点；每股收益 0.93 元/股，同比增长 72.12%；经营活动产生的现金流量净额 54.20 亿元，同比增加 41.40 亿元。2021 年末，公司资产负债率 67.31%，同比减少 2.35 个百分点，处

于同行业较优水平。2021 年度，公司归母净利润、每股收益增速均超 65%，超过营业收入增速，提质增效成果显著，开拓“六五”（2021-2025 年）战略规划高质量发展新局面。

2021 年度，公司市场影响力持续提升，连续 10 年进入《财富》中国 500 强榜单，跃居第 32 位，助力象屿集团连续四年进入《财富》世界 500 强榜单，入选全国首批供应链创新与应用示范企业、中国物流优秀服务商、第七批农业产业化国家重点龙头企业，主体信用评级维持 AAA 级。

### 1、主要板块经营成果

公司大宗商品供应链业务包括大宗商品经营、大宗商品物流两大板块，已形成互联互通、相互促进的发展格局，在物流板块支撑下，公司金属矿产、农产品、能源化工供应链经营效益稳步提升。

#### （1）大宗商品经营板块

2021 年度，公司主动优化产品结构、业务结构及服务模式，聚焦附加值高的业务和产品，激励业务团队开拓多环节服务、一体化服务、综合营销服务，对单位商品挖掘服务要素，叠加象屿多维度服务价值，提高综合盈利水平，实现经营货量近 2 亿吨，保持平稳；营业收入 4,489 亿元，同比增长 28.14%；毛利 86 亿元（其中服务收益、金融收益、交易收益占比约为 40%、30%、30%），同比增加 25 亿元，同比增长 40.75%；毛利率 1.93%，同比增加 0.17 个百分点。

具体经营结果如下：

项目	经营货量 (万吨)	营业收入 (亿元)	营业成本 (亿元)	毛利率	较上年同期增减		
					营业收入	营业成本	毛利率
金属矿产	9,270	2,928	2,887	1.38%	22.40%	22.22%	增加 0.14 个百分点
农产品	1,452	440	421	4.40%	10.69%	10.89%	减少 0.17 个百分点
能源化工	8,428	1,090	1,064	2.38%	57.18%	56.42%	增加 0.47 个百分点
其他	-	31	30	2.08%	54.70%	53.77%	增加 0.59 个百分点
合计	19,150	4,489	4,402	1.93%	28.14%	27.91%	增加 0.17 个百分点

金属矿产主要包括黑色金属、铝、不锈钢、镍、钴等产品，其中黑色金属、铝、不锈钢经营货量分别为 5,425 万吨、2,122 万吨、1,492 万吨；农产品主要包括粮食、油脂油料、浆纸、木材等产品，其中粮食经营货量 1,254 万吨；能源化工主要包括煤炭、石油、塑化等产品，其中煤炭经营货量 7,406 万吨。公司三大类商品下各小类商品经营毛利贡献结构均衡，金属矿产毛利占比 47%，其中黑色金属、铝、不锈钢毛利占比分别为 13%、13%、16%。

#### （2）大宗商品物流板块

2021 年度，大宗商品物流板块实现营业收入 73.55 亿元，毛利 7.87 亿元，毛利率 10.70%，具体经营结果如下：

项目	营业收入（亿元）	营业成本（亿元）	毛利率	较上年同期增减		
				营业收入	营业成本	毛利率
综合物流	58.27	53.03	8.98%	34.80%	38.44%	减少 2.39 个百分点
农产品物流	3.71	1.82	51.03%	-34.59%	-28.17%	减少 4.38 个百分点
铁路物流	11.56	10.83	6.36%	33.46%	44.28%	减少 7.02 个百分点
合计	73.55	65.68	10.70%	27.76%	35.86%	减少 5.33 个百分点

综合物流方面，完成“中国—印尼、越南、泰国”国际物流线路运输量 631 万吨，长江及沿海 T 型水域运输量 1,859 万吨，进口清关量 1,929 万吨，仓储业务量 672 万吨。本期综合物流实现毛利 5.23 亿元，同比增长 6.46%；毛利率 8.98%，同比减少 2.39 个百分点，一方面原因是受海运费持续走高、海外疫情反复、双控政策影响，导致毛利率较高的进口物流、国际租船等业务开展受阻，另一方面原因是公司为拓展市场份额，适当降低收益率。

农产品物流及铁路物流经营成果详见下文“象屿农产和象道物流经营成果”。

## 2、象屿农产和象道物流经营成果

### （1）象屿农产

象屿农产从事农业全产业链运营服务，报告期内实现营业收入 301 亿元，同比增长 11.50%；净利润 4.04 亿元，同比增长 15.74%，象屿农产利润结构，已由偏重于国储收购、仓储等物流服务优化为全产业链多元服务收益结构（包括全链条农产品经营、国储物流服务、社会化物流服务、粮食银行服务等），具体经营结果如下：

农产品经营方面，完成销售量约 1,200 万吨，实现营业收入 294 亿元、毛利 11.52 亿元；通过粮食银行业务锁定粮源 117 万吨，同比增长 60%。报告期末库存粮食超 330 万吨，2022 年 3 月底粮食库存近 700 万吨。

农产品物流方面，利用自有物流资源，为外部客户提供运输服务，运输量达 201 万吨；完成粮食国储收购、烘干、仓储、出库各环节业务量合计 731 万吨，其中国储平均仓储量 453 万吨、出库量 200 万吨，同比下降均超 40%，导致农产品物流营业收入、毛利下降超 30%。

### （2）象道物流

象道物流主营铁路物流服务，依托铁路货运场站和专用支线，通过国铁干线为客户提供煤炭、铝产品、瓷砖、水泥熟料等产品的运输及配套物流服务，报告期内实现营业收入 18.70 亿元，同比增长 45%；净利润 523 万元，同比增长 41%。

2021 年度，象道物流运力利用率逐步爬坡，完成铁路发送量 508 万吨，同比增长 2%；到达量 769 万吨，同比增长 97%；仓储量 384 万吨，同比增长 157%，未来收益水平还有较大提升空间。

## （二）公司开展的重点工作及成效

2021 年度，公司锚定“六五”战略规划目标，聚焦核心业务板块，夯实平台化服务体系，打开国际化发展格局，提升数智化服务能力，强化“组织优化、能力提升”，深入提质增效，重点开展了以下工作：

### 1、夯实平台化服务体系，提升全产业链运营能力

#### （1）经营服务平台

农产品供应链方面，拓展外围合作库点达 108 个，组建“铁军”地推团队，提升进口能力，强化粮源掌控；拓展长江流域、西南区域、华北区域销售市场，完成销售量超 1,200 万吨；布局大豆压榨业务，实现从进口大豆到豆油、豆粕加工的产业链延伸，实现当年投产、当年盈利。

金属矿产供应链方面，在钢铁、铝等产业链复制推广“全程供应链管理服务模式”，项目数量增至 12 个，实现经营规模超 1,000 亿元，同步探索利润分成合作方式，销售净利率明显提升；全国专用车钢材供应基地已全线投产，形成平台效应，成为各大钢厂销售基地，并联合本钢集团研发钢材新品种；向上游拓展国内外铝矿资源获取能力，向下游开发新客户和新产品，铝供应链有效保持核心产品市场占有率，净利润同比大幅增长。

能源化工供应链方面，依托铁路物流和口岸物流服务能力，深化与终端电厂、钢厂合作，实现内贸煤和进口煤业务双增长，煤炭经营量突破 7,000 万吨；积极拓展石化供应链客户，石油业务营业收入同比增长超 35%。

新能源供应链方面，着重打通“矿石—镍、锂盐、钴产品”委托加工环节，构建非洲、印尼、南美物流网络，强化海外资源获取能力，镍、锂、钴等产品经营规模同比大幅增长，利润贡献同比增长超 200%。

#### （2）物流服务平台

汽运方面，通过网络货运平台整合社会车辆近 4 万辆，完成货量超 470 万吨，实现营业收入超 5 亿元。

铁运方面，完成新疆象道收购，进一步完善铁路运输网络；提高集装箱使用效率；加强同核心客户的多层次合作，深化与公司铝产品、钢材、农产品等供应链的“物贸联动”以及各场站间的“物物联动”。

水运方面，围绕“自有运力经营+市场运力整合”模式，持续推动与大型港口、航运企业的战略合作；首艘自有长江集散两用船首航，实现自有水运运力零的突破。

仓储方面，聚焦核心品种、核心区域，加速仓储节点布局和优化配置，新增 2 个纸浆期货交割库，期货交割库总数量达 9 个；新增 9 个自营仓库，仓库总数量达 40 个。

2021 年度，以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系不断完善，“物贸联动”持续深化，多式联运服务能力不断巩固，北粮南运实现运量约 200 万吨，铝产品跨省运输实现运量约 211 万吨，北煤南运实现运量约 1,000 万吨。

### （3）金融服务平台

开发“屿链通”数字供应链金融服务平台，已与多家金融机构完成系统对接，落地电子仓单质押融资业务，为客户取得授信 25 亿元，质押融资品种拓展至钢材、塑化、橡胶、玉米、成品纸、纸浆。

## 2、打开国际化发展格局，深化一带一路沿线业务布局

公司大力推动业务国际化，通过“聚焦核心产业链、布局核心海外市场、构建国际物流网络”，不断完善海外供应链服务能力。

一是在美国、印尼、越南等地设立供应链运营子公司，拓展属地化市场，强化国际化人才引进，进一步助力供应链服务能力向外延伸。

二是“中国—印尼”“中国—越南”“中国—泰国”“中国—非洲”航线均实现规模化运营，新增上海、广州、青岛、大连、厦门等沿海大型港口至印尼、越南、泰国的航线，提升非洲新能源矿产资源的获取能力，钴年进口量占中国市场整体进口量的比例超 15%。

三是打造中欧国际班列双向循环线路，年发运量达 240 列。

四是随着“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”逐步投产，产能利用率大幅提高，公司配套供应链业务开始放量，利润贡献大幅增长。以服务该项目为契机，整合印尼当地仓库、清关、驳船等资源，为三一重工、力勤集团、魏桥集团、锦江集团等多家中资企业印尼项目提供内贸海运、驳船运输、报检清关、仓储配送等服务。

五是大力拓展进出口品种，完善激励机制，金属产品出口取得突破。公司进出口总额达 129 亿美元，同比增长 34%，其中进口总额 109 亿美元，同比增长 36%，继续保持高速增长势头。

## 3、提升数智化服务能力，助力模式转型和效率提升

一是董事长牵头组建数字化转型委员会，下设执行部门数字化转型办公室（DTO），确保数字化转型规划的有效执行和落地。

二是与阿里团队共创农业产业级互联网平台项目，其中种植产业联盟模块已完成核心内容的建设，“兴兴向农”APP 已上线，可以快捷高效地为农户提供订单种植、农资、粮食销售服务；已启动粮食仓点联盟模块的建设，首次提出 WaaS<sup>3</sup> 模式，目标是实现自有仓库与第三方仓库的标

---

<sup>3</sup> WaaS 是 Warehouse-as-a-Service 的缩写，译为仓储即服务，即供应链企业通过产业互联网平台，连通自有及第三方仓储节点，为客户提供仓储服务。

准化管理。目前，平台在试点区域覆盖农户比例超 30%，组建“铁军”地推团队，以黑龙江绥化为试点区域，逐步向全省铺开。

三是持续完善智慧物流服务平台，扩大电子签章应用场景，其中电子仓单操作量占总仓单量的 90%以上，已完成 18 个自营仓库的智能化改造，为客户提供货物入库、在库、出库全流程数字化仓储服务。

四是依托 4A 级网络货运平台运营经验，上线网络水运平台 1.0 及 AIS 跟踪平台。

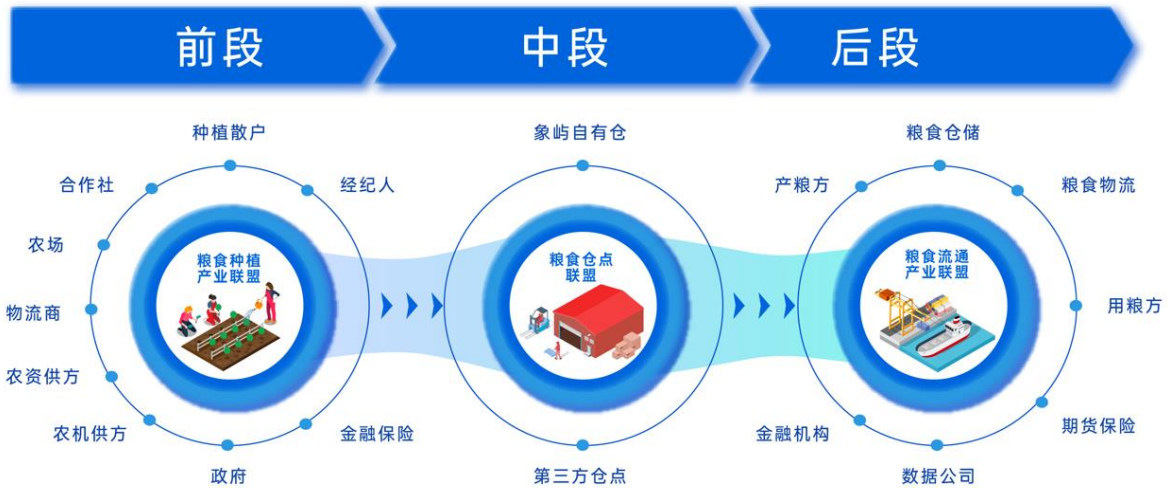


图 12 厦门象屿农业产业级互联网平台

#### 4、强化“组织优化、能力提升”两支撑，树立“长期主义”价值观

一是打造总部“战略规划与落地、资源整合与产业协同、职能管控与创新”三大核心职能，新设北京、海南、成都、高安四大平台公司，加强人才梯队建设，为业务拓展保驾护航。

二是组建供应链发展部、数字化转型办公室、国际化战略推进工作组等，强化战略职能支撑，确保各项战略目标的有效执行和落地。

三是扎实推进党史学习教育，并与企业文化建设、工团活动相结合，深刻学习“长期主义”，提升团队凝聚力和企业认同感。

#### （三）公司 2022 年主要经营计划

2022 年，公司将继续坚持以“六五”战略规划为指引，保持量的合理增长和质的稳步提升，确保销售净利率、净资产收益率、OPM 水平稳步提升，着力做好以下重点工作：

1、服务模式方面，优化客户结构，提升战略型制造业客户占比；优化业务模式，推动模式复制升级；优化盈利模式，延伸服务链条、拓展服务环节，提质增效，确保销售净利率和总资产收益率水平稳步提升。



2、产品结构方面，在巩固不锈钢、铝、煤炭、玉米等原有优势产品供应链基础上，进一步拓展具有发展潜力的产品，将新能源、油脂油料等产品供应链打造成公司新的利润增长极，其中新能源供应链将在锂电领域整合海内外矿山资源，提升物流服务能力，在光伏领域拓展 EPC 一体化项目。

3、物流布局方面，积极参与象屿集团“港口航运建设和发展平台”，并发挥建设性作用；加大关键节点仓储布局，推动橡胶、PTA 等期货交割库资质申请，购置船舶，加强长江自有运力构建；象道物流加大业务拓展力度，巩固煤、铝等品类服务优势，拓展钢材、棉花等新品类，加强多式联运、物贸联动，提高运力利用率，推进精细化管理，降本增效，实现经营业绩全面提升。

4、国际化方面，继续强化新加坡、印尼、越南等公司的运营和业务拓展，辐射“RCEP 国家”“一带一路”沿线国家；加强物流通道建设，组建船队，加大集装箱投入，全面提升“中国—印尼”“中国—越南”“中国—泰国”以及中欧班列等国际物流运输能力；随着“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”的全面投产，深化全方位供应链服务，并依托印尼项目搭建的供应链服务体系，持续开拓印尼市场。

5、数智化方面，全面开展供应链服务数智化升级，进一步完善平台建设、扩大应用场景、开发合作伙伴，推动数智化转型重点项目的业务拓展。完成“农业产业级互联网平台”仓点联盟部分的建设，“铁军”地推团队服务区域拓展至公司七大粮食基地周边产区；“屿链通”数字供应链金融服务平台进一步拓展金融机构合作伙伴，丰富质押融资品种，开发在途货物质押融资和预付款融资新产品。

#### 四、报告期内公司所处行业情况

##### （一）新冠疫情频发考验供应链安全稳定，国家高度重视凸显行业重要性

2021 年，新冠疫情在多地频繁发生，供应链的安全、稳定面临较大考验。2021 年政府工作报告提出，要优化和稳定产业链供应链，增强产业链自主可控能力；习近平总书记多次强调，“在粮食安全这个问题上不能有丝毫麻痹大意，能源安全是关系国家经济社会发展的全局性、战略性问题”。

近日，国务院发布关于“建立统一大市场”的意见，指出要“建设现代流通网络，大力发展多式联运，加快数字化建设，积极防范粮食、能源等重要产品供应短缺风险”。大宗供应链行业重要性进一步凸显，迎来更广阔的发展空间。

##### （二）国际局势紧张加剧大宗商品价格波动，对风控能力提出更高要求

2021 年，受地缘冲突加剧、国际局势紧张等影响，大宗商品价格波动加大。当前国际局势错

综复杂，供应紧张的格局短期难以缓解，而美联储收紧货币政策的步伐依旧坚定，市场对持续加息乃至结束 QE 有较高预期。供应紧张叠加货币紧缩，未来大宗商品价格走势仍有较大不确定性。

头部供应链企业通过提高制造业企业客户占比、打造商品组合、完善风控体系、动态保证金管理、灵活结算方式、丰富对冲工具等手段，能够有效应对商品价格波动风险。

### **（三）客户对综合服务需求日益提升，头部供应链企业更具竞争优势**

我国制造业占全球比重连续多年稳居世界第一，催生了对大宗供应链服务的巨大需求。随着制造业企业日益专业化、规模化，客户由单纯追求“价格低廉”转变为更加注重整体供应链的“安全、效率”，进而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。

头部供应链企业通过整合各流通要素，为客户提供全程一站式服务，能够有效满足制造业企业核心诉求，更具竞争优势。

### **（四）数智化助力产业升级，满足客户智能化服务需求**

国务院发展研究中心指出，未来的全球供应链将呈现很多新的发展趋势，中国应利用好新技术革命带来的机会，提升在全球供应链中的地位。随着制造业企业日益专业化、规模化，客户由单纯追求“价格低廉”转变为更加注重整体供应链的“安全、效率”，亟需新的技术手段进行赋能。

云计算、大数据、人工智能、区块链等数字化技术蓬勃发展，逐步渗透到大宗供应链服务行业，在大宗供应链服务企业拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式方面扮演着越来越重要的角色。头部供应链企业有望依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，率先实现数智化技术与业务经营的有效融合，抢占新的发展高地。

### **（五）供应链金融加速发展，大宗供应链企业有望享受红利**

2021 年政府工作报告首次单独提及“创新供应链金融服务模式”，其在解决中小微企业融资问题和金融脱实向虚等方面的作用得到了国家层面的认可和扶持。我国供应链金融已进入快速发展阶段，区块链等金融科技的应用进一步加速了市场渗透率。据市场研究机构预测，2023 年供应链金融市场规模将增长至 6.1 万亿元，服务空间广阔。

头部供应链企业拥有庞大的业务流量，丰富的应用场景，完善的物流体系，优秀的风控能力，通过构建数字化平台，为银行与中小企业之间搭建可信的数据桥梁，是开展供应链金融服务的最优载体，有望率先享受到数字供应链金融快速发展的红利。

## 第四节 重要事项

一、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。

2021 年度，公司注重质的稳步提升和量的合理增长，实现营业收入 4,625 亿元，同比增长 28.40%；归母净利润 21.60 亿元，同比增长 66.22%；加权平均净资产收益率 17.14%，同比增加 6.38 个百分点；每股收益 0.93 元/股，同比增长 72.12%；经营活动产生的现金流量净额 54.20 亿元，同比增加 41.40 亿元。2021 年末，公司资产负债率 67.31%，同比减少 2.35 个百分点，处于同行业较优水平。2021 年度，公司归母净利润、每股收益增速均超 65%，超过营业收入增速，提质增效成果显著，开拓“六五”（2021-2025 年）战略规划高质量发展新局面。

公司 2021 年度具体经营情况请见上文“第三节 管理层讨论与分析”。

二、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用

厦门象屿股份有限公司

2022 年 4 月 19 日



象屿股份  
XMXYG CO.,LTD.

SH600057

网址：[www.xiangyu.cn](http://www.xiangyu.cn)

地址：厦门国际航运中心E栋9层

电话：0592-5603798

传真：86-592-5603777



微信公众号



微信视频号



抖音企业号

扫描二维码关注象屿股份最新动态