象屿股份 XMXYG CO.,LTD.

十年同心 百年同行

热烈庆祝厦门象屿

上市10周年

股票代码

SH600057

2011 2021

成为世界一流的

供应链服务企业

十年逐梦，相与有成

从鹭岛链动全球，营收增长超十倍，揭秘厦门象屿上市十年“蝶变密码”

2013年，厦门象屿进入东北市场，打造粮食全产业链服务体系。

2011年8月29日，厦门象屿（SH 600057）成功在上交所上市。

前言

历史，总在一些特殊年份给人汲取智慧、继续前行的力量。2011年8月29日，上海证券交易所，厦门象屿股份有限公司（以下简称：厦门象屿）借壳*ST夏新成功上市，为“而立之年”的厦门经济特区献上国企改革、多方共赢的经典范例。

彼时黄浦江畔的一声鸣锣如同晨钟，敲醒了象屿人心中的追梦之志，从此蓄势赋能，破浪前行。以山河湖海为卷，以十年岁月为笔，厦门象屿铸就宏大而实干的时代答卷——从鹭岛起跳，把商业版图延伸向全国乃至全球，致力于经营规模、经营质量、经营效益的同步提升，年营收从2011年的339亿元，增至2020年的3602亿元，利润总额由2.36亿元增长至22.29亿元，十年营收复合增速达30%，利润总额复合增速超28%，以超十倍增长的“成绩单”，成为国内领先的大宗商品供应链综合服务商，助力厦门象屿集团有限公司（以下简称：象屿集团）连续四年跻身《财富》世界500强，向世人讲述了新时代国企改革的“象屿故事”。

知其所来、识其所在，才能明其将往。厦门象屿书写了哪些相与有成、链动全球的生动实践？“象屿速度”背后是怎样的“象屿模式”？从跟跑到领跑，厦门象屿有着怎样的“蝶变密码”？笔者连日走进厦门象屿寻找答案。

一锤定音，重组上市谋多方共赢

2011年8月29日，厦门象屿借壳*ST夏新在上海证券交易所鸣锣上市，股价收盘上涨99.5%。

回忆起那一刻，时任厦门象屿董事长王龙雏依旧感慨万千。“上市庆功宴上，我形容自己是被家人送进洞房的新郎官——这桩‘婚姻’是所有‘家人’共同努力的结果。”

彼时，夏新电子因连续亏损已暂停上市，距离退市仅一步之遥。能否顺利破产重整，关系到近4000家债权人的资产处置、5.5万户股东的利益和4000多名在岗职工的妥善安置。要在短短半年之内进行破产重整，并通过资产重组实现保壳，其难度相当巨大，复杂程度远超当时国内已有的上市公司破产重整案例。

在厦门市强有力的统筹、协调和支持下，相关各方通力配合，攻坚克难。象屿集团党委副书记、总裁，厦门象屿副董事长，时任象屿夏新破产重整和资产重组工作小组负责人陈方回忆道：“晚上开会到12点是常事，第二天早晨五点起床，一切日程都以小时计算，随时随地都是办公的地方。”

功夫不负有心人，资产评估和处置等工作高质量完成，重整方案获得债权人大会和股东大会的高度认可。厦门象屿的重组上市，最终实现了上市公司、原流通股东、债权人、重组方、员工、政府的多方共赢，也实现了象屿人登陆资本市场，以上市推动企业转型升级、跨越式发展的夙愿。一段新的追梦之旅就此拉开帷幕。

十年一日，守国企初心风雨兼程

金秋九月，丰收时节，龙江大地即将吹响玉米秋收的“冲锋号”。在端牢“中国饭碗”的第一线上，活跃着象屿人的身影。

订单种植面积超170万亩，带动农户达25万户，总仓储能力逾1500万吨，年粮食贸易量达1000多万吨……扎根黑龙江8年，厦门象屿建立起集种植、收储、物流、贸易为一体的粮食全产业链服务体系。

落子东北，是厦门象屿上市之后，紧紧抓住时代机遇，聚焦供应链主业进行业务转型升级迈出的重要一步。

象屿集团党委书记、董事长，厦门象屿董事长张水利坦言，上市后资本市场力量倒逼改革，是象屿永不懈怠、持续创新的重要驱动力。

“对象屿而言，上市不是目的，发展才是正道。”张水利表示，得益于上市，厦门象屿不断提升企业治理水平，升级业务模式，逐步明确了“为中国广大的制造业企业提供全方位供应链解决方案”的定位，优化了客户结构，搭建了服务平台，夯实了物流支撑，丰富了商品组合，完善了风控体系，找到了一条物贸联动、产融结合的可持续发展新路，盈利来源由“看天吃饭”的商品买卖价差，调整为“旱涝保收”的供应链服务收益。目前厦门象屿实体制造业企业服务量占比已达50%以上，且多为行业头部企业。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，打开更广阔市场空间。

与此同时，上市也拓宽了厦门象屿的发展路径。“原来我们只会用产业经营形成增长，进入粮食产业链后，我们依托这一新投资项目，在资本市场上三次再融资，增厚了我们的资本实力，也把我们的视野彻底打开。”厦门象屿董事、总经理邓启东告诉笔者，围绕粮食产业链，厦门象屿充分发挥上市公司资本运作优势，累计融资近50亿元，其中约30亿元用于搭建粮食全产业链服务体系。象屿农产项目借力资本市场实现了“国家增产、农民增收、地方增税、企业增效”的多方共赢。厦门象屿也因此找到了除产业经营外的第二条资本补充路径，真正发挥出上市公司的资本平台效用。

资本助力，让象屿粮食产业链布局不断向两端延伸，目前厦门象屿已形成集种肥服务、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，实现粮食全产业链一体化服务，形成了较高的竞争壁垒。如今，厦门象屿已是全国农业供应链龙头企业，是入股市场最大的玉米贸易商、临储商、种植商、发运商之一。

“象屿守望相助的担当与务实专业的服务让我们印象最为深刻。”国内生猪养殖及销售龙头温氏股份采购总监孙芬回忆起去年受疫情影响感慨万分。当时，物流通道严重受阻，玉米等原料市场跌宕起伏，公司饲料生产供应面临巨大挑战。她表示，多亏象屿积极发挥供应链优势，为他们奔走组织玉米货源，提前锁定粮源，一解燃眉之急，还助力降本增效。

粮食产业链的成功，进一步理顺了厦门象屿的发展思路，“全产业链服务模式”被不断复制到金属矿产、能源化工等其他大宗商品供应链上，加速和深化了厦门象屿向“供应链综合服务商”的战略转型步伐。

成熟的资本运作模式，也拓宽了厦门象屿的业务版图，2018年通过控股象道物流，厦门象屿获得了铁路物流网络核心资产，形成了以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系，能够为客户提供高品质、全流程的多式联运物流服务，物流资源和能力的优势更加突出。

从2011年厦门象屿参评5A级物流企业，到今年获评全国首批供应链创新与应用示范企业，在中国物流与采购联合会会长何黎明看来，厦门象屿的转型成功，是紧跟时代变化，把握时代机遇的成果，是具有前瞻性的“象屿模式”，成为先行先试的典范，对中国供应链行业发展起到了很好的示范引领作用。

谈及厦门象屿上市十年来的发展，王龙雏感触颇深，他表示，厦门象屿在行业发展和国企改革上起到了双重引领作用。“一方面，厦门象屿探索出了‘立足供应链、服务产业链、创造价值链’的平台模式，引领了中国生产性服务业外包的发展；另一方面，厦门象屿以资产证券化为抓手，在中国特色现代企业制度建设上进行了有益探索，也引领了地方国有企业市场化改革的方向。”

受益市场培植，不忘回馈市场。上市十年，厦门象屿在经营业绩不断提升的同时，也将分红率稳步提升至55%，累计分红达到20亿元。张水利说：“分红是对投资者的回馈，也是厦门象屿自信心的体现。”明明白白挣钱、大大方方分红，让厦门象屿在投资者心中的吸引力不断增强。

公司简介

改革开放以来，我国制造业飞速发展，催生了对大宗供应链服务的庞大需求。据多家研究机构综合测算，大宗供应链市场规模预计在30万亿以上，目前中国CR4 市场占有率仅5%，距美日CR4市场占有率（50%以上）还有很大上升空间。此外，随着制造业企业日益专业化，其对原辅材料组合供应需求、产成品快速分销需求、物流配送效率需求、成本优化需求、金融信用需求、库存安全需求提出更高要求，市场呼唤具有综合服务优势的大宗供应链服务企业。

厦门象屿正是在这样的时代背景下成长起来的一家大宗供应链综合服务企业，公司致力于为中国广大的生产制造业企业提供具有针对性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、信息咨询等在内的全价值链流通服务，满足其“稳定货源、组合供应、快速分销、降低成本、控制风险、综合服务”等核心诉求。

经过多年的努力，厦门象屿已成长为中国一流的供应链投资运营服务商，是《财富》中国500强企业（第32位）、全国首批供应链创新与应用示范企业、国家5A级物流企业、国内主体信用评级3A级企业。

厦门象屿上市十年大事记

1.2011年8月29日，在上交所借壳上市，股票代码600057。

2.2013年9月，进军东北粮食主产区，设立象屿农产，快速切入粮食供应链业务，实现了“国家增产、农民增收、地方增税、企业增效”的多方共赢。

3.2016年，营业收入破千亿，并首次进入《福布斯》“全球上市公司2000强”排行榜，位列第1785位，标志着厦门象屿进入全球资本市场的关注视野。

4.2020年6月，主体信用等级提升至AAA，彰显了国内资本市场对厦门象屿整体实力的高度认可。

5.2020年，经营质量实现2亿吨，净资产收益率突破10%，实现营收3602亿元，归母净利润13.00亿元，“五五”规划圆满收关。

6.2021年4月，发布厦门象屿“六五”战略规划纲要，提出“成为世界一流的供应链服务企业”的战略愿景。

7.2021年7月，连续10年进入《财富》中国500强榜单，从2012年初次入榜的第136位稳步攀升至32位。

数读厦门象屿上市十年

厦门象屿营收情况

厦门象屿利润总额情况

厦门象屿分红情况

玉汝于成，十年树木渐成林

“独行者疾，众行者远。”今年6月，智联招聘揭晓了2021厦门地区 “最佳雇主校招案例奖”，厦门象屿再次蝉联该殊荣，这让不少人好奇象屿的“人才密码”究竟是什么？

“象屿以能力为导向，不唯学历，不唯资历，是培育我成长的土壤，更是我施展才华的舞台，我必将责任在肩，为象屿矢志奋斗。”厦门象屿旗下投资企业象屿化工副总经理傅继伟，陪伴企业走过了整整25年。25年里，伴随着公司业务拓展的需要，傅继伟不断转型突破，从物流行业跳转到塑化行业，从厦门到广州，始终与象屿并肩同行。

“公司的快速发展，给了我们年轻人很多机会”，厦门象屿旗下投资企业象屿铝晟物流部经理杨佳荣加入公司仅三年。三年里，他参与了30余个投资项目论证，10余篇研究课题，在这种理论结合实际的工作模式下，他也快速完成了职场新人到中层骨干的蜕变。“公司成体系、常态化的培训和培养机制，让我们很有归属感和获得感。”

让每一个有能力的象屿人在这里找到撬动价值的支点，最大限度发挥身上的光和热，这样的文化土壤，吸引着越来越多的人才纷至沓来，成为厦门象屿可持续发展、源源不断的内生动力。

厦门象屿也从不吝啬分享与激励。2020年11月20日晚，厦门象屿“官宣”2020年股权激励计划，采用“股票期权+限制性股票”复合型工具进行股权激励，行权条件更是彰显了公司发展信心。这在福建国企上市公司中是首次，在A股市场里也不多见。

按照激励方案中期权部分的考核指标来看，若想实现设定的业绩目标，2021年至2023年，厦门象屿每股收益年均复合增长率要达到20%。不少厦门象屿的投资者满心期待，有投资者在“股吧”里表示：“股权激励一发，员工要更加卖力，公司业绩才能增长，股价才有希望涨得更高。”

厦门象屿素质拓展活动。

百年之志，实干奋斗争世界一流

一个时代，有一个时代的标识和榜样。

“象屿集团仅用22年就跻身《财富》世界500强，这得益于资本市场的青睐，得益于厦门象屿上市，得益于互利共赢的象屿模式。”张水利坚定地说。

面对瞬息万变的市场大潮，厦门象屿不断增强自身活力，影响力和抗风险能力，积极融入新发展格局，践行新发展理念，打造充满生机活力的现代国有企业，成为中国供应链龙头企业。

不谋万世者，不能谋一时，不谋全局者，不能谋一域。今年4月，厦门象屿重磅发布“六五”战略规划，这也成为度量厦门象屿发展步伐的全新里程碑。

根据“六五”战略，未来五年厦门象屿将以“平台化、国际化、数智化”为发展方向，打造一体化供应链服务平台，整合客户资源，做深服务，挖掘客户价值；重点围绕“一带一路”沿线国家，开拓国际市场，拓展国际化业务，培育新增长点；积极推动数智化转型，打造“数字象屿”，驱动模式创新。公司将聚焦金属矿产、农林产品、能源化工等核心产业链，巩固扩大核心产品现有市场优势，打造细分市场龙头。

在此前的业绩说明会上，公司管理层透露：公司上下对“六五”战略愿景的实现充满信心，这主要得益于公司“服务平台搭建完成、物流网络已然成型、风控体系日趋完善、数智转型卓有成效、客户结构持续优化、商品组合持续完善、业务团队斗志昂扬”。此外，在取得有史以来最好业绩的2021年上半年，厦门象屿在定期报告中强调“随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为‘以服务收益为主（占比超40%），兼具金融收益和交易收益’，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强”。以上都为厦门象屿战略愿景的实现夯实了根基。

厦门象屿的发展前景也得到了中国农垦产业发展基金（以下简称：中垦基金）的认同。今年3月2日，厦门象屿发布公告称，其控股股东象屿集团与中垦基金签订《战略投资及合作协议》，约定中垦基金通过大宗交易方式受让象屿集团所持上市公司2%股份，即4314.9万股。此次股权转让后，中垦基金成为厦门象屿战略投资者。

“我们高度认可厦门象屿的经营理念、业务布局、发展前景，看好厦门象屿在粮食供应链领域前瞻性布局和为国家粮食安全、乡村振兴做出的贡献，这和中垦基金的战略定位不谋而合。”中垦基金副总裁蔡登辉告诉笔者，他们相信，厦门象屿在完成客户结构调整、服务体系搭建、商品组合优化的基础上，未来有望继续保持高速增长，成为国际供应链服务行业龙头企业，他们愿意和这样优质的企业共同成长。

—CIS