

敬启者

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，感谢你们一路同行！

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”模式持续迭代升级，我们充分发挥运营优势与规模效应，在各个环节提质增效。谢时代大势、借各方助力，我们逐步从“大宗商品流通服务商”蜕变为“供应链综合运营服务商”，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，我们将继续与投资共绘未来。2021年，公司“六五”战略规划实现良好开局，让我们对未有了更多期待。新征程中，我们将更加聚焦客户“效率”的核心诉求，着力夯实平台化、拓展国际化、推进智能化、注重质的稳步提升和合理增长。

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，实现供应链的韧性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、应用经验，推进数字化技术与业务有机融合。目前，农业产业链互联网平台、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、升级业务模式”方面发挥了不可替代的作用。

立足当下，放眼未来，从踟蹰步履到稳步前行，厦门象屿风华正茂。我们将坚持长期主义，永葆青春本色，不断创新突破，向“成为世界一流的供应链服务企业”阔步前行，努力为大家创造更大的价值。

厦门象屿股份有限公司  
董事长：邓启东  
2022年1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，为全面了解公司的经营情况、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、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，并承担个别及连带法律责任。

三、未出席董事情况

未出席董事姓名	未出席董事职务	未出席董事原因说明	被委托人姓名
林德松	独立董事	公务	郑启东

四、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为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。

## 第二节 公司基本情况

一、公司简介

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	600067	象屿股份

联系人职务	联系电话	电子邮箱
董事会秘书	0592-8530003	zhangyong@xmx.com.cn
财务总监	0592-8530003	zhangyong@xmx.com.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

	2021年	2020年	本年比上年增减(%)	2019年
总资产	9,508,424,629	8,728,480,208	8.94%	6,572,208,216
归属于上市公司股东净资产	1,723,428.76	1,806,803.89	-4.62%	1,326,267.77
营业收入	46,281,620,011	36,031,476,938	28.40%	22,281,168,114
归属于上市公司股东净利润	218,038,025	121,490,638	80.22%	110,168,114
归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润	214,458,664	120,484,233	80.49%	107,266,776
经营活动产生的现金流量净额	942,000,006	127,656,656	328.00%	414,015,230
加权平均净资产收益率(%)	12.51	10.78	增加1.73个百分点	8.61
基本每股收益(元/股)	0.938	0.638	47.18%	0.64
稀释每股收益(元/股)	0.908	0.626	44.72%	0.64

(二)报告期分季度的主要会计数据

	第一季度 (1-3月)	第二季度 (4-6月)	第三季度 (7-9月)	第四季度 (10-12月)
营业收入	8,508,844,229	12,318,493,668	12,484,478,649	11,809,688,646
归属于上市公司股东净利润	36,374,501	76,346,401	51,897,661	50,494,862
归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润	46,400,617	71,506,418	48,369,039	38,062,511
经营活动产生的现金流量净额	-1,877,321,288	689,786,217	209,637,549	1,620,350,607

季度数据已被鉴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

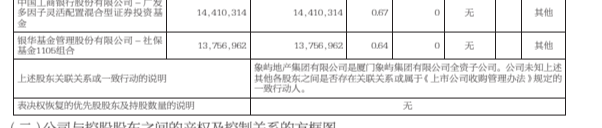
截至报告期末普通股股东总数(户)	46,044
截至报告期末前10名普通股股东持股总数(户)	40,139
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末前10名表决权恢复的优先股股东持股总数(户)	0

季度数据已被鉴定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

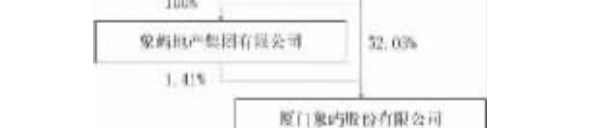
(二)公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

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	183113	2025/1/15	8	3.9%
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	183176	2025/3/2	12	3.6%
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第三期)	20象屿03	174260	2025/3/2	10	4.0%
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第四期)	20象屿04	176888	2024/10/15/23	10	4

2.银行间债券市场非金融企业债务融资工具基本情况

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2020年中期票据	19中票	1910170018	/	5	6.07%
厦门象屿股份有限公司2020年第一期短期融资券	20短融	2022001133	2022/4/29	10	2.7%
厦门象屿股份有限公司2020年第二期短期融资券	20短融	2022001303	2022/5/20	20	2.7%
厦门象屿股份有限公司2020年第三期短期融资券	20短融	2022001406	2022/7/15	10	2.5%
厦门象屿股份有限公司2020年第四期短期融资券	20短融	2022001518	2022/7/15	10	2.8%
厦门象屿股份有限公司2020年第五期短期融资券	20短融	2022001612	2022/7/18	5	2.4%
厦门象屿股份有限公司2020年第六期短期融资券	20短融	2022001703	2022/9/24	4	2.5%
厦门象屿股份有限公司2020年第七期短期融资券	20短融	2022001813	2022/9/24	1	2.4%
厦门象屿股份有限公司2020年第八期短期融资券	20短融	2022001913	2022/9/28	10	3.0%
厦门象屿股份有限公司2020年第九期短期融资券	20短融	2022002013	2022/9/28	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债付息日，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
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19日支付了2020年1月19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年公司债券(第三期)	公司于2021年3月2日支付了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年公司债券(第四期)	公司于2021年11月8日支付了2020年11月8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
厦门象屿股份有限公司2020年中期票据	已于2021年12月15日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第一期短期融资券	已于2021年4月29日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第二期短期融资券	已于2021年5月20日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第三期短期融资券	已于2021年7月15日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第四期短期融资券	已于2021年7月15日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第五期短期融资券	已于2021年7月15日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第六期短期融资券	已于2021年7月18日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第七期短期融资券	已于2021年9月24日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第八期短期融资券	已于2021年9月24日完成2020年度付息。
厦门象屿股份有限公司2020年第九期短期融资券	已于2021年9月28日完成2020年度付息。

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

公司代码:600057

公司简称:厦门象屿

# 厦门象屿股份有限公司

## 2021年度报告摘要

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期兑付日期。  
4.报告期内信用评级机构对公司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)公司近年来的主要会计数据和财务指标

	2021年	2020年	2019年	本期比上年同期增减(%)
总资产(亿元)	95.08	87.28	65.72	+28.22
归属于上市公司股东净资产(亿元)	1.72	1.81	1.33	+28.57
营业收入(亿元)	462.82	360.32	222.82	+106.50
归属于上市公司股东净利润(亿元)	2.18	1.21	1.10	+96.72

## 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。据专家研究机构测算，近几年，大宗商品供应链服务市场规模将稳定在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市场占有率由2016年时的1.21%快速提升至2020年时的93.59%，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36%），但近期CR4市场占有率仍有较大差距，中国CR4在区域、客户、品类拓展上具有广阔的外延发展空间。

在市场竞争不断加剧过程中，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构建“产业链运营商”探索。

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”转为更加重视整体供应链“安全、效率”，进而对原辅材料组合供应、产成品快速分销、物流效率提升、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。

3.业务模式演变

厦门象屿紧跟把握时代的脉搏，持续优化“客户结构、商品组合、业务结构、盈利结构”，成功实现了由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型，并通过服务边界延伸，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，未来将推进“产业链运营商”。

(二)象屿业务模式及盈利模式

厦门象屿紧跟把握时代的脉搏，持续优化“客户结构、商品组合、业务结构、盈利结构”，成功实现了由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型，并通过服务边界延伸，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，未来将推进“产业链运营商”。

1.业务模式

(1)目标客户

厦门象屿广大的制造业企业作为目标客户，持续优化客户结构，制造业企业服务质量占比已达80%以上。

2.盈利模式

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
客户特征	存在实体工厂/大型工厂，产业链长，业务链条清晰，经营风险相对较低，履约意愿较强。	没有实体工厂/大型工厂，产业链短，业务链条模糊，经营风险相对较高，履约意愿较弱。
需求特点	需求多元化，以采购分销、贸易、供应链金融、贸易综合服务为主。	需求单一，以采购分销、贸易为主。
盈利模式	通过供应链金融、贸易综合服务、供应链金融、贸易综合服务等方式实现盈利。	通过贸易差价、供应链金融等方式实现盈利。

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，大客户服务良好，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

从客户需求和个人自身经营理念出发，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、铜、不锈钢，农产品主要包括粮食、油、糖、纸、浆、木、能源化工主要包括煤炭、石油、塑料。

公司产品组合多，结构均衡，核心产品市场占有率多在2%—3%，具有更好的风险对冲能力和增长潜力。

表2 厦门象屿盈利结构及解释

盈利点	解释
服务收益	依托平台化优势，规模化运营，为客户提供供应链、代理销售、供应链金融、贸易综合服务，通过公司的服务，客户供应链各环节降本增效，公司进一步享受经营成果。
金融收益	依托供应链金融和贸易平台优势，开展供应链金融和贸易综合服务，为产业链上下游客户提供供应链金融、贸易综合服务。
大宗商品	“供应链管理+供应链金融”模式，依托供应链金融和贸易平台优势，开展供应链金融和贸易综合服务，通过供应链金融和贸易平台优势，开展供应链金融和贸易综合服务。

3.核心产品供应链服务模式

公司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、产中、产后，已形成集种肥服务、农业种植、粮食收购、物流运输、原粮供应、粮食加工及农业金融等一体的服务布局。依托大粮收购、仓储、物流平台和北粮南运物流服务体系，为温氏股份、双胞、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，玉米年经营额达千万吨级，是A股最大的玉米全产业链服务商。

(2)能源化工产业链服务模式

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布局。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。公司资源壁垒日益增强，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不断增强。

(3)网络物流服务能力

公司凭借铁路资源优势和专用线优势，整合港口、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。公司拥有大批专业化、市场化的物流服务商，能够为客户提供全国、全球、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“铝产品跨境流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多个多式联运物流网络。

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布局。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。公司资源壁垒日益增强，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不断增强。

(二)网络物流服务能力

公司凭借铁路资源优势和专用线优势，整合港口、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。公司拥有大批专业化、市场化的物流服务商，能够为客户提供全国、全球、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“铝产品跨境流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多个多式联运物流网络。

(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、山东钢铁、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，通过规模化和精细化管理、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，部分项目销售净利润率明显提升。

(3)能源化工产业链服务模式

公司通过上下游客户达成战略合作，确定优质采购渠道，依托大跨度、多环节的物流服务能力开展业务拓展，煤炭进口量稳居全国前列，聚烯烃等产品业务量位居全国前列。沙特阿美、埃克森美孚、壳牌、中石油、中国石化、中国海油、国家能源集团、国家电网、华能电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化均是公司合作客户。

(4)新能源产业链服务模式

公司专注锂电和光伏两大赛道，聚焦硅、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、国内半成品深加工、下游客户协议供货锁定”的全产业链运营逻辑。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛和资源、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18%，碳酸锂年销量约1.55万吨。

光伏方面，聚焦上游锂电股份、通威股份、中伟股份、晶科能源、晶澳科技等龙头企业，下游优质EPC客户、电站投资商，提供采购、物流、金融等一站式解决方案。

(5)新材料产业链服务模式

公司通过上下游客户达成战略合作，确定优质采购渠道，依托大跨度、多环节的物流服务能力开展业务拓展，煤炭进口量稳居全国前列，聚烯烃等产品业务量位居全国前列。沙特阿美、埃克森美孚、壳牌、中石油、中国石化、中国海油、国家能源集团、国家电网、华能电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化均是公司合作客户。

(6)新能源产业链服务模式

公司专注锂电和光伏两大赛道，聚焦硅、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、国内半成品深加工、下游客户协议供货锁定”的全产业链运营逻辑。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛和资源、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18%，碳酸锂年销量约1.55万吨。

光伏方面，聚焦上游锂电股份、通威股份、中伟股份、晶科能源、晶澳科技等龙头企业，下游优质EPC客户、电站投资商，提供采购、物流、金融等一站式解决方案。

(7)新材料产业链服务模式

公司通过上下游客户达成战略合作，确定优质采购渠道，依托大跨度、多环节的物流服务能力开展业务拓展，煤炭进口量稳居全国前列，聚烯烃等产品业务量位居全国前列。沙特阿美、埃克森美孚、壳牌、中石油、中国石化、中国海油、国家能源集团、国家电网、华能电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化均是公司合作客户。

(8)新能源产业链服务模式

公司专注锂电和光伏两大赛道，聚焦硅、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、国内半成品深加工、下游客户协议供货锁定”的全产业链运营逻辑。目前，公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛和资源、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18%，碳酸锂年销量约1.55万吨。

光伏方面，聚焦上游锂电股份、通威股份、中伟股份、晶科能源、晶澳科技等龙头企业，下游优质EPC客户、电站投资商，提供采购、物流、金融等一站式解决方案。

</