

证券代码：600794

证券简称：保税科技

张家港保税科技（集团）股份有限公司投资者交流会记录表

编号：2019-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请注明具体事项）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源：周波 太平资产：李治平 兴业证券：吉理 广发证券：关鹏 东北证券：瞿永忠 天风证券：高晟 西南证券：陈照林 宁波真灼投资：殷凯
时间	2019年9月3日下午
地点	张家港保税区石化交易大厦2718会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总裁：唐勇 公司副总裁、财务总监：张惠忠 公司董事、董事会秘书：陈保进 张家港保税区长江国际港务有限公司总经理：李金伟 张家港保税科技集团电子商务有限公司总经理：吴晓君 上海保港股权投资基金有限公司总经理、公司证券事务代表：常乐庆
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：在液体化工码头仓储业务方面，公司上半年累计接卸货物量203.76万吨，同比+7.5%，报告期内实现营业收入2.1亿元，同比+67.06%，其中交割及会员费0.2亿元，为什么营业收入大幅高于接卸货量的增长速度？仓储量有

多大的增量？

答：今年上半年度接卸货物虽只有小幅提升，但整体提货量减少，因此上半年罐容利用率提升，进而使得仓储收入大幅提升。上半年，乙二醇的整体需求量有所回升；同时，公司在细分领域的品牌效应不断显现，使公司上半年度的罐容利用率一直处于高位，最高时候罐容利用率达到了95万方，上半年平均也一直维持在85万方左右，罐容利用率的提升直接提高了公司的营业收入。

问题2：目前公司仓储费的收费标准是自主定价还是受到保税区或者其他相关部门的约束？公司上一次调价是什么时候？未来是否有提价的计划？

答：仓储价格主要是公司自主定价，但也会参考大环境以及周边库区。公司于2014年下调了仓储价格，主要还是受大环境整体低迷以及周边库区价格战的影响，对于公司营收带来了较大的影响。今年，随着整体大环境的日渐复苏，以及规划、安全、环保等部门监管力度增大，公司化工储罐资源的稀缺性愈发明显，公司已于7月1日启动了上调仓储价格，主要为首期费提高了5元/吨，这个价格提高虽然不多，但对于长江国际的营收仍会有一些积极的作用。

问题3：公司目前的仓储能力大约为110万吨，年吞吐量大概在400万吨左右，按照公司0.3元/吨、0.5元/吨的交割费收费标准，以及上半年新增交割费及会员费2024万元的情况，我们判断通过公司平台交割的货物量可能远大于公司上半年仓储流转的量。请问同一批货物是不是存在经多个贸易商多次交割的情况？在交割过程中货物的仓储情况发不发生变化？交割的标的物是不是都属于公司的仓储管理范围之内？如果不是，公司方面需不需对货物进行确认，比如确认货物的品种、数量等？

答：公司的主要客户为贸易商，我们保税区可以提供罐内交割，所以货物的交割量会远远大于年吞吐量，交割的过程中，货物会一直存放在长江国际的储罐中，只是货权发生了转移。2018年我们罐内的货物交割量为2.2亿吨，今年上半年度的交割量已经超1.5亿吨，预计未来的交割量会继续不断增长，公司目前仍有不少潜力去挖。

问题4：公司在网络交易平台撮合的过程中，需不需要保证交易的真实性？包括交易双方信息的真实性以及货物的真实性、数量的完整性？

答：苏交网电商平台向客户提供交割服务，不涉及客户间的交易撮合。客户参与苏交网电商平台的交割，基于他们线下签订的真实的贸易合同，在线上完成全部货权转移和货款支付，交割完成后，仓库和银行分别出具货转单和支付凭证。

问题5：公司目前电商平台的业务经营情况如何？流量情况如何？交易活跃程度？公司在这块的商业模式如何？主要的盈利点在哪里？

答：苏交网电商平台目前业务增速较快，各项数据较去年都有大幅增长。截止今年8月份，已完成交割3500万吨，收取的平台服务费节节攀升，从今年一月份的59万元到今年8月份的146万元，并且目前交易交割活跃度还处于增长期，后续业绩保持一定增长的态势可期。公司目前的商业模式以向市场提供创新交割服务及技术支持为主，主要盈利点来自于交割服务收费和技术服务收费，随着创新的深入，将适时推出交割融资服务、票据结算服务和平台输出服务等，进一步丰富产品线，强化营收能力。

问题6：近期公司与京东签署了合作协议框架，未来具体的合作模式、商业模式？

答：公司与京东的合作是基于公司在化工仓储、贸易及智慧物流领域的优势地位和京东数科在数字科技方面的技术能力，双方拟共同研究业务合作交流，为大宗商品客户提供支付结算、融资服务、智慧物流等一站式供应链服务综合解决方案，帮助提升全行业供应链效率，降低全行业供应链成本。

1. 初期合作内容

(1) 双方合力优化智慧物流电商平台功能，提升“现金+票据”的多银行综合支付结算服务能力。

(2) 持续加强和优化智慧物流电商平台在线融资服务能力。

(3) 布局研发增值税专用发票电子化技术。

(4) 条件成熟时成立合资公司，拓展模式、品种、区域。

2. 中长期合作内容

(1) 双方共同致力于开发集智慧物流、交易交割、金融服务等为一体的综合应用系统，并将该系统与初期合作形成的服务能力进行整合，全力打造大宗商品产业互联网平台。

(2) 立足张家港保税区大宗商品商贸流通领域数字经济赋能升级模式探索，以单品类商贸流通垂直领域供应链体系为模板，实现品类横向衍生，行业纵向衍生，服务深度衍生的立体化融合发展。

(3) 双方共同探讨在数字科技及人才交流合作领域的合作模式，充分利用双方合作机会，持续强化在数字科技领域的创新交流和专业人才培养。

问题7：公司方面目前正在逐渐减少贸易业务，在这方面公司有具体的落实到时间上的计划吗？

答：自营贸易的风险较大，对于公司的经营业绩存在较大不确定性，2018年因为市场价格的持续下跌导致保税贸易有3000万的亏损。今年保税贸易依托公司平台、技术及客户资源优势，主动调整业务结构，围绕公司南北联动整体经营目标开展业务，不仅提升了子公司罐容利用率，同时通过期现结合经营业务模式，降低经营风险。

问题8：从供需的角度看，目前公司所处的区域市场乙二醇的总体的仓储能力是否能满足仓储需求？

答：公司去年乙二醇进口量占全国进口量的33%左右，今年上半年占华东地区的65%以上，占张家港地区的95%以上。华东地区作为聚酯生产行业的聚集区，乙二醇的需求量一直稳步提升，公司作为乙二醇的仓储企业，罐容利用率预计未来也会一直处于相对的高位。

问题9：公司仓储的乙二醇主要是进口的，目前主要是从哪些国家进口的？

答：目前进口主要来自于中东、东南亚，乙二醇主要由石油或天然气炼制，中东的油气非常的便宜，算上水路运输成本，比起国内的煤制乙二醇仍具有价格优势。

	<p>问题10：根据公司2018年的年报，公司的仓储方面的成本主要包括人工成本、折旧成本以及租赁费用，这块2018年大概有1.3亿元，占整体仓储营业成本的比重大概在95%左右，这些成本相对固定，波动不是很大，除去这些方面的成本，如不考虑贸易业务的影响，是否还存在其他一些成本波动比较大的可能？</p> <p>答：公司目前的业务相对比较稳定，成本支出主要还是人工成本、折旧成本以及租赁费用，后续成本的波动主要来自于安全环保监管压力的加大，公司的环保改造过去两年有一定的支出，未来仍会存有一定的安全环保的改造成本。公司一直秉承“安全是天”的理念，认为安全环保方面的支出是必须的，也是公司长期稳定发展的基础。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019-9-3</p>