公司代码：600057　　公司简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司

2025 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。

二、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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	因公出差	王剑莉

四、本半年度报告未经审计。

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

无

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	吴银萍
电话	0592-6516003	0592-6516003
办公地址	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼
电子信箱	stock@xiangyu.cn	stock@xiangyu.cn

二、主要财务数据

单位：万元　币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	13,669,829.80	12,387,266.45	10.35

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	2,992,557.12	2,382,181.13	25.62
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	20,394,825.43	20,348,075.75	0.23
利润总额	150,417.89	131,213.38	14.64
归属于上市公司股东的净利润	103,211.53	77,906.34	32.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,074.47	25,504.06	29.68
经营活动产生的现金流量净额	-298,579.28	-1,049,588.03	不适用
加权平均净资产收益率（%）	4.99	3.98	增加1.01个百分点
基本每股收益（元 / 股）	0.31	0.28	10.71
稀释每股收益（元 / 股）	0.31	0.28	10.71

三、前 10 名股东持股情况表

单位: 股

截至报告期末股东总数（户）				36,458		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）				0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
厦门象屿集团有限公司	国有法人	48.57	1,362,930,780	217,425,988	无	0
招商局集团有限公司	国有法人	6.35	178,253,119	178,253,119	无	0
山东省港口集团有限公司	国有法人	6.35	178,253,119	178,253,119	无	0
全国社保基金一一四组合	其他	2.28	63,895,430	0	无	0
招商银行股份有限公司－上证红利交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.81	50,767,399	0	无	0
厦门海翼集团有限公司	国有法人	1.79	50,226,994	0	无	0
中国农垦产业发展基金（有限合伙）	其他	1.54	43,149,000	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.21	33,946,349	0	无	0
象屿地产集团有限公司	国有法人	1.08	30,388,100	0	无	0
上海浦东发展银行股份有限公司－易方达裕祥回报债券型证券投资基金	其他	0.62	17,434,851	0	无	0
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的全资子公司。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		不适用				

四、截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

□适用 √不适用

五、控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

六、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

√适用 □不适用

单位:亿元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率（%）
厦门象屿股份有限公司 2023 年面向专业投资者公开发行可续期公司债券（一带一路）	23 象屿 Y2	240429	2023-12-22	本期债券基础期限为 3 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	4.45
厦门象屿股份有限公司 2024 年面向专业投资者公开发行可续期公司债券（一带一路）	24 象屿 Y1	240722	2024-03-25	本期债券基础期限为 3 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	7	3.05
厦门象屿股份有限公司 2025 年面向专业投资者公开发行“一带一路”可续期公司债券（第一期）	25 象屿 Y1	242565	2025-03-31	本期债券基础期限为 3 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	5	2.45
厦门象屿股份有限公司 2025 年面向专业投资者公开发行可续期公司债券（第二期）（品种一）	25 象屿 Y2	242747	2025-06-24	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	5	2.40
厦门象屿股份有限公司 2025 年面向专业投资者公开发行可续期公司债券（第二期）（品种二）	25 象屿 Y3	242748	2025-06-24	本期债券基础期限为 3 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	15	2.62
厦门象屿股份有限公司 2023 年度第二	23 象屿股 份	102382589.IB	2023-09-21	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依	10	4.35

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率（%）
期中期票据	MTN002			据发行条款的约定赎回时到期		
厦门象屿股份有限公司 2024 年度第一期中期票据	24 象屿股份 MTN001	102480570.IB	2024-02-26	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期	15	3.03
厦门象屿股份有限公司 2024 年度第二期中期票据	24 象屿股份 MTN002	102481472.IB	2024-04-11	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期	15	2.90
厦门象屿股份有限公司 2025 年度第一期中期票据	25 象屿股份 MTN001	102581130.IB	2025-03-13	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期	15	3.03
厦门象屿股份有限公司 2025 年度第二期中期票据（品种一）	25 象屿股份 MTN002A	102583113.IB	2025-07-25	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期	2	2.30
厦门象屿股份有限公司 2025 年度第二期中期票据（品种二）	25 象屿股份 MTN002B	102583114.IB	2025-07-25	本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续，并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期	18	2.65

反映发行人偿债能力的指标：

√适用 □不适用

主要指标	报告期末	上年末
资产负债率（%）	72.29	71.96
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	5.64	3.71

第三节 管理层讨论与分析

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

（一）报告期内公司所处行业情况

1.行业运行情况

2025 年上半年，面对急剧变化的外部环境，我国加紧实施更加积极有为的逆周期调控政策，主要经济指标好于预期，新质生产力成长壮大，经济总体平稳运行。然而，全球宏观经济环境复

杂严峻，关税变化及地缘政治冲突持续扰动、主要经济体货币政策路径分化、全球贸易格局深度调整等因素，继续为大宗供应链带来高度的不确定性和波动性。

随着房地产、基建等传统行业增速放缓，对钢铁、水泥、有色金属等原材料的拉动作用持续减弱，而新能源、先进制造等新兴产业尚未形成足够的大宗商品增量需求，导致整体市场呈现“稳增长、弱复苏”态势。同时，国内产业链“反内卷”导向带来的“去泡沫化”效应，正在推动生产制造业从“粗放式扩张”向“精细化提质”转变，与供给侧结构性改革形成呼应的同时，也为产业链重构供需平衡增添了新的变量。

综上，上半年大宗供应链行业仍然面临诸多挑战：一是关税改变部分大宗商品的国际流向，扰乱原有稳定的全球供应链体系；二是地缘政治不确定性放大风险，叠加主要经济体货币政策调整频繁，使得大宗供应链面临前所未有的外部扰动风险；三是国内制造业面临供需错配及外需不确定性上升的双重压力持续传导至供应链企业的经营。

面对多重外部不确定性叠加的复杂形势，大宗供应链头部企业加速推进转型升级，增强系统性抗风险能力。一方面，加强对宏观经济、国际政策和产业趋势的跟踪研判，建立灵活的全球供应链体系和多元化采购渠道，减少对单一国家或市场的依赖，提升供应链韧性。另一方面，在当前需求转型背景下，头部企业前瞻布局新能源、新材料、绿色低碳等新兴赛道，推动传统资源类业务向“资源+科技+服务”综合型平台转型，释放更多发展活力。同时，加快数智化转型，通过产业链协同、信息化平台与物流智能化布局，实现成本控制、效率提升与快速响应。此外，建立完善的汇率管理、价格管理与国际政策风险管控机制，借助套期保值、保险工具及长期协议锁价等手段，对冲外部波动带来的经营冲击，增强经营稳定性。总体而言，大宗供应链头部企业持续向高效率、高附加值与全球化方向升级，在全球博弈和市场调整中抢占先机，构建可持续高质量发展的护城河。

2.行业发展趋势

（1）产业链深度重塑背景下，供应链龙头市占率进一步提升，深化全产业链运营模式

全球大宗商品价格波动加剧，叠加部分产业周期性、结构性问题，大宗供应链企业经营难度上升。头部企业依靠资源、客户、服务和风控优势，积极拓展渠道网络，抢占更多市场份额，逆周期扩张能力显著。根据货量口径测算，中国大宗供应链 CR5[1]市场占有率[2]从 2021 年的 4.81%提高至 2024 年的 5.42%，头部效应凸显，市场集中度持续提升。与此同时，大宗商品龙头公司正从

1 具体指：物产中大、建发股份、厦门国贸、厦门象屿、浙商中拓

2 CR5 市场占有率=CR5 业务规模/中国大宗供应链市场规模；其中，CR5 业务规模为其供应链板块经营（或销售）货量之和，中国大宗供应链市场规模为主要大宗商品产量与进口量之和

传统的“贸易中间商”加速向“全链条服务商”转型，在巩固流通环节主导地位的同时，逐步向上游资源获取、中游加工环节拓展、下游尝试触达消费端，推动企业运营边界不断拓宽，产业链参与深度持续加深，推升全链条的掌控力。

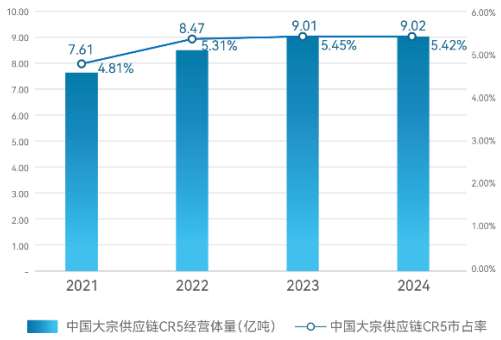

图 1：中国大宗供应链 CR5 经营体量及市占率

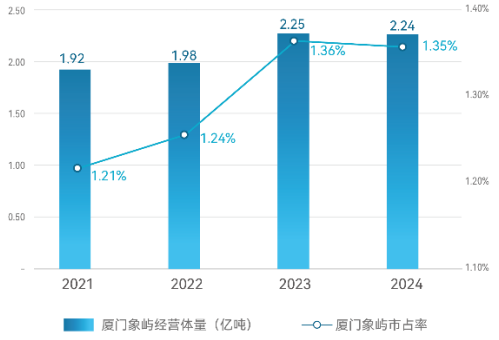

图 2：公司经营体量及市占率

（2）制造业客户需求迭代加速，供应链服务加快向一体化与全链条模式演进

在国内产业链“反内卷”导向持续深化的背景下，制造业客户正由规模扩张的“存量厮杀”转向质量与效益驱动的“价值突围”，客户对供应链服务的综合性、集成化要求显著提升。大宗供应链企业加快从传统贸易商向综合服务商转型，在组合供应、链条协同、渠道整合与定制化服务等方面持续优化。“物贸联动”模式优势不断显现，龙头企业通过加强中上游资源整合能力与中下游物流、仓储、金融等多环节协同，提升整体服务效率与客户粘性。一体化、全链条、多品类协同的供应链服务体系不断完善，逐渐形成对头部企业规模扩张及盈利成长的有力支撑。

（3）全球制造产能重构加快，国际化布局打开行业“第二成长曲线”

受国际地缘政治因素冲击，全球制造业产能加快区域化重构，国内制造企业向“一带一路”地区转移，对海外原材料采销、物流周转、跨境金融等服务需求持续增长。大宗供应链企业紧抓全球资源与市场联通契机，加快海外仓储网络、区域物流中心、国际贸易平台建设，积极布局国际化人才体系与本地化运营能力。在全球地缘风险逐渐上升的背景下，对供应链安全和韧性的需求愈发迫切，具备全链条海外服务能力的供应链企业有望率先脱颖而出，同时围绕关键资源、物流节点、海外加工的产业链投资将推动企业进入新一轮跨周期成长通道。

（4）全球关税政策不确定性加剧大宗商品行业震荡，货币政策转向有望带来流动性拐点

当前大宗商品行业正面临政策与市场交织的不确定性挑战，跨境交易成本上升，全球投资与贸易活动受到一定抑制，大宗商品价格波动率显著提升。随着美联储释放出更偏鸽派的政策信号，强调“数据依赖”与“政策灵活性”；以及在国内更加积极有为的政策的共同作用下，资金流动性有望改善，供应链企业面临的融资成本高、流动性紧张等经营困难将得到一定缓解，为行业恢

复增长提供外部支持。

（5）数智化建设持续深化，技术驱动行业效率提升与价值链延伸

在大宗商品流通效率和安全性要求提升的背景下，供应链数智化升级成为企业核心竞争力重塑的重要抓手。据商务部等八部门《加快数智供应链发展专项行动计划（2025）》要求，至 2030 年在重要产业和关键领域要基本建立深度嵌入、智慧高效、自主可控的数智供应链体系。在政策支持引导下，头部供应链企业陆续设立人工智能供应链应用平台，持续深化 AI 技术在供应链数智解决方案、智能风控、产业链协同服务等高阶场景的融合应用，加速推进物流体系数字化、多式联运平台联通、供应链金融系统平台化等工作。AI 等技术正成为提升供应链韧性与价值创造的核心引擎，广泛融入供应链协同管理、风控系统、合同履约与物流监控等关键环节，实现商流、物流、信息流、资金流的一体化集成。

（二）报告期内公司从事的业务情况

公司从事大宗供应链服务，以制造业企业为核心客户，为其提供大宗原辅材料采购供应、产成品分销、物流配送、供应链金融、信息咨询等的一体化供应链服务，致力于成为以供应链服务驱动产业链运营的全球领航者。

1.业务结构

商品结构方面，从客户需求和自身经营理念出发，公司选择商品的标准是：①流通性强，易变现；②标准化程度高，易存储；③需求量大，产业链条长，能够提供多环节综合服务。公司目前主要经营金属矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品，涵盖“黑色金属、铝、不锈钢、新能源、煤炭、油品、谷物原粮”七大核心品类。

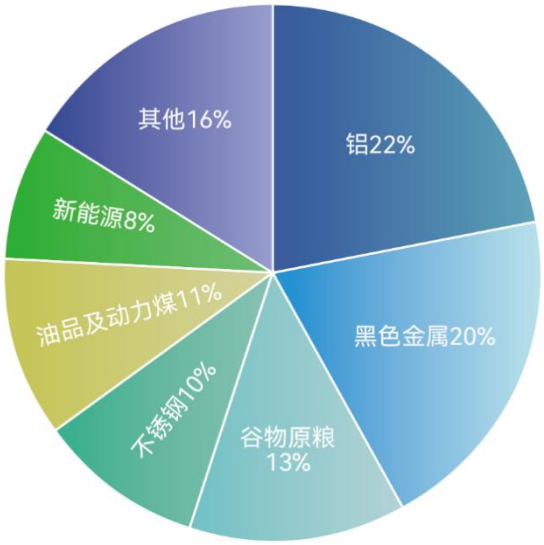

图 3：公司 2025 年上半年大宗商品经营期现毛利构成

客商结构方面，2025 年上半年公司制造业客户服务量占比整体稳定在 60%左右；其中，新能源供应链约 70%，黑色金属、煤炭、不锈钢供应链 60%以上，铝、油品、谷物原粮供应链 50%以上。

区域布局方面，公司长期坚守国际化经营战略，在美国、香港、新加坡、越南、印尼、南非等海外重点布局区域设立平台公司，不断招引优秀人才、完善国际化团队，并在新加坡、美国、德国、沙特、印尼、越南、南非、尼日利亚等 10 个国家及地区设有驻外公司或办事处，充分整合供应链优势、物流服务和平台资源，重点拓展海外优质供应链上游矿产资源，挖掘大型企业海外供应链需求，海外业务实现量质齐升，合作客商遍及 110 余个国家及地区。

2025 年上半年，公司重点开拓东南亚、非洲、南美洲等“一带一路”沿线地区新兴市场，实现贸易多元化和市场布局均衡化发展，实现进出口和转口业务货量约 4,700 万吨；进出口和转口业务总额约 132 亿美元，同比增长 7%。

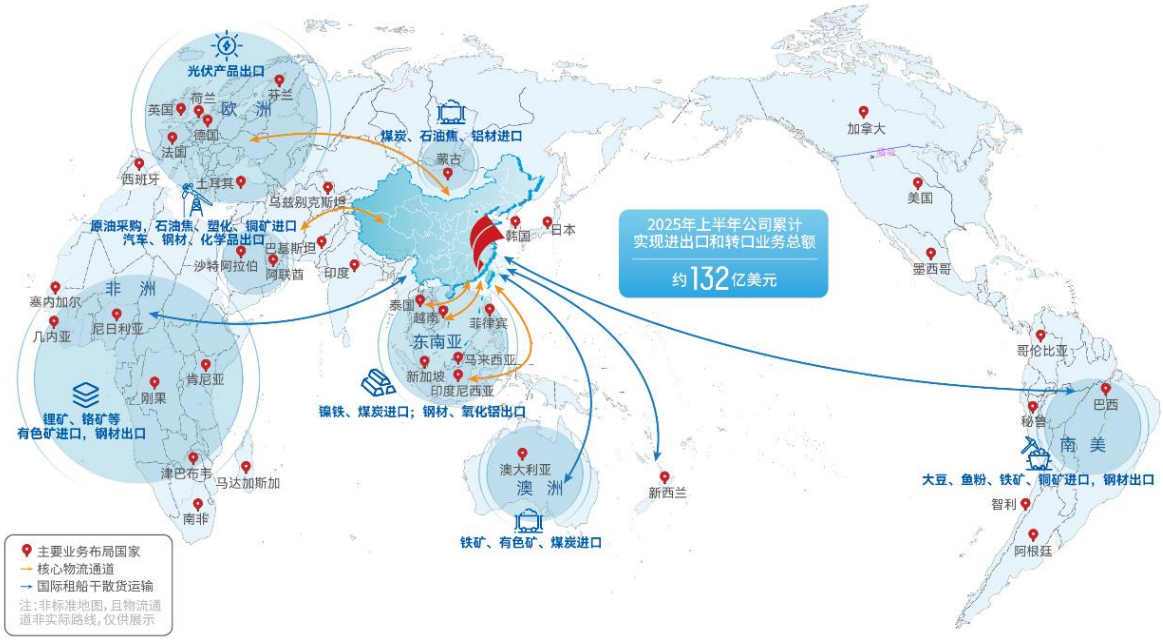

图 4：公司国际化业务区域布局

2.业务模式

公司始终坚持“立足供应链，服务产业链，创造价值链”的战略思维，以客户为中心，沿产业链上扩资源、下展渠道，提供的服务内容从单一环节服务，升级为原材料采购、产成品分销、库存管理、仓储物流、供应链金融等具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”。

在全产业链形成服务优势后，顺势切入有赋能价值的生产制造环节，形成“供应链服务+生产制造”的产业链运营模式，提高综合收益水平，缓冲产业周期性波动的影响。

随着行业进入新时代，面对新产业格局和国际化新趋势，公司将以供应链服务驱动产业链运

营，坚持产业链站位，构建资产管理思维，发展多要素经营模式，培育不同产业环节的核心资产，逐步向涵盖“资源、贸易、物流、服务、加工”以及“投资”的多元化产业链运营模式升级，进一步拓宽价值实现通道，推动产业链综合收益获取更加多元化。

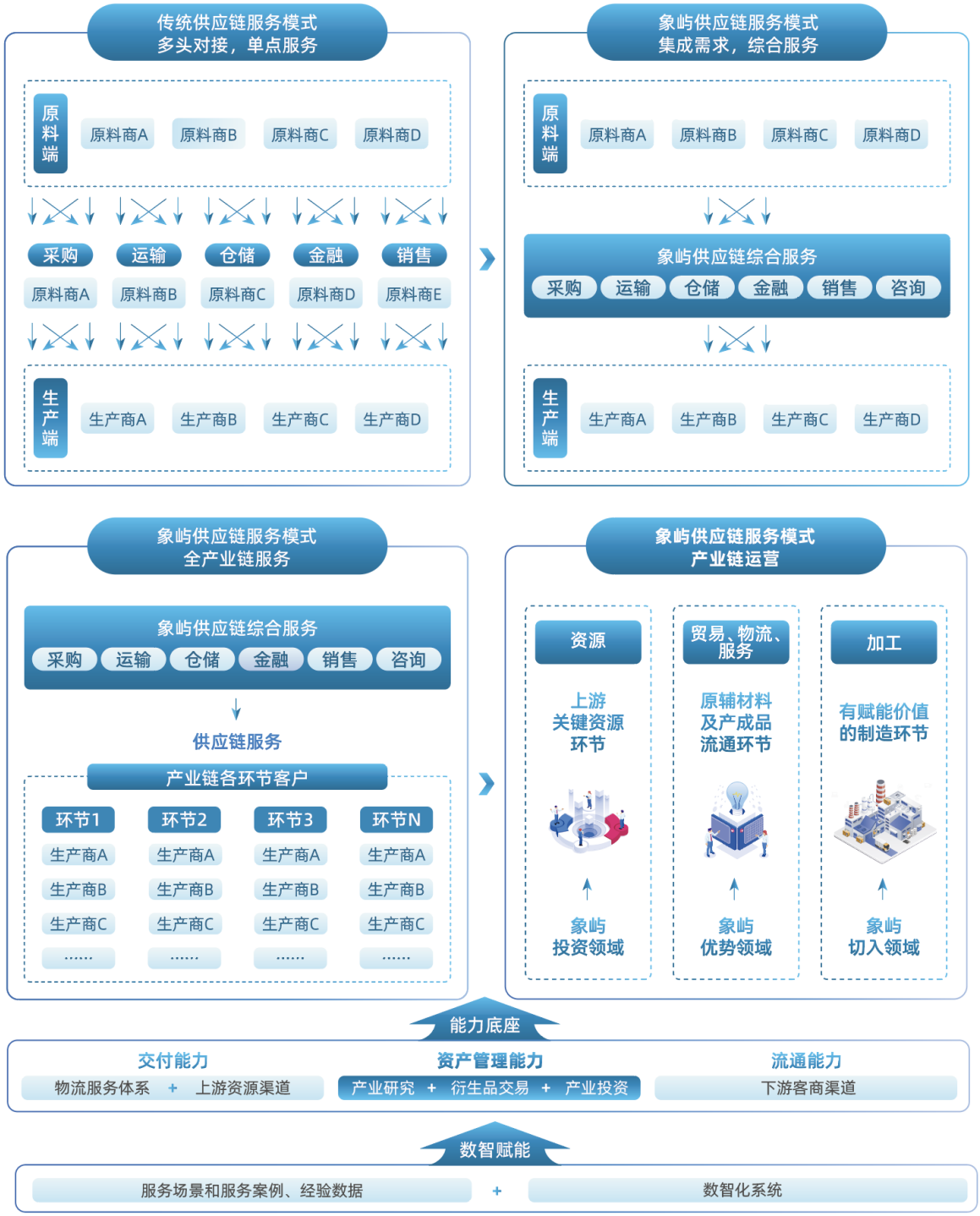

图 5：公司业务模式

3.盈利模式

公司以服务收益和规模集拼收益为核心，辅以价差收益，并以资产管理思维进一步丰富盈利

模式，收益构成及释义详见下表：

表 1：公司盈利模式及释义

盈利类型		释义
服务收益		依托平台化优势，规模化运作，为客户提供采销、加工、物流配送、供应链金融、信息咨询等全产业链综合服务，赚取服务费。
交易收益	规模集拼收益	依托庞大的业务体量，通过集中采购及专业化运营获得成本优势，降低各环节运营成本，赚取交易收益。
	价差收益	依托产研能力，通过分析商品价格变动趋势（时间维度）和区域价格差异（空间维度）进行交易从而获取收益。
产业运营收益		坚持产业链站位，介入更高附加值环节，以资产管理思维获取资源、生产性服务、产业投资、全球化套利等方面收益。

（三）经营情况讨论与分析

1.2025 年半年度主要经营成果

2023 年以来，全球宏观经济环境复杂严峻，地缘政治冲突持续扰动、主要经济体货币政策路径分化、全球贸易格局深度调整，为大宗供应链企业带来诸多挑战。

2024 年，公司管理层薪火相传，面对市场变化，准确研判中长期趋势，灵活调整经营策略，果断优化客商结构和业务结构，逐步修正外部环境变化对经营业绩的冲击，实现业务经营基本面回稳向好，以服务制造业客户为核心的产业链运营模式展现出强大的自我修复力和发展韧性。

2025 年上半年，公司继续加强投研驱动和全周期风控，巩固物贸联动、数智赋能和上下游渠道资源优势，深化全产业链运营，通过组织变革和管理创新推动业务模式转型升级，实现经营货量和净利润双增长，在保持市占率领先的同时，各项指标重拾升势，整体经营持续向好，公司的业务模式优势和经营管理优化成效更加凸显。报告期内，公司实现经营货量超 1.2 亿吨，同比增长 19.02%；营业收入 2,039 亿元，同比增长 0.23%；归母净利 10.32 亿元，同比增长 32.48%；净资产收益率 4.99%，同比增加 1.01 个百分点。

2.2025 年半年度核心管理成效

2025 年上半年，站在新一个五年（2026—2030 年）的起点，公司管理层带领全体员工围绕“提质量、促创新、控风险”的工作基调，在战略规划、组织变革、风控夯实、产研深化、数智赋能等方面取得显著成效。

一是谋定战略方向。通过 50 余场战略深度研讨全面复盘、谋篇布局，在业务模式转型创新、国际化、物流整合、产业投资、新赛道布局及组织管控等关键领域形成下一个五年（2026—2030 年）的战略共识，指明“三新一高”的战略新方向，提出“资源、贸易、物流、服务、加工、投资”多要素的经营新模式，形成具有象屿特色的发展新动能。

二是推进组织变革。推动钢铁、农产、煤炭板块整合，强化资源统筹能力，提升整体运营效

能，为后续不同产业链分阶段形成专业化产业子集团，实现组织力重塑打好样板；优化运营管理、产业研究两级管理体系与物流管理组织架构，明晰分工机制，实现高效协同。

三是夯实风控举措。通过优化商品结构，调整业务结构，平抑行业周期性波动风险；优化客商动态调整机制；攻坚客商集中度问题，优化授信集团客商管理方式；推进风险治理体系与能力建设，持续优化制度体系。

四是深化研究分析。加强行情预警和中长期分析，针对关税政策分析农产品、金属等业务影响，助力规避风险；围绕海外市场、行业对标、细分终端、能源趋势、技术迭代、产业周期等形成超 170 篇报告，筑牢发展支撑；围绕商品经营完善套保、期权等交易策略，优化生产制造板块库存敞口保值方案，平抑价格风险，实现盈利突破；同时，拓展含权业务应用，深化模式创新探索。

五是拓宽融资渠道。成功发行锁价定增项目，引入招商局和山东港口两大战略投资者，募集资金 32.2 亿元，增厚资本金规模；加强海外授信资源拓展，为国际化业务开拓提供有力支持。

六是数智赋能业务发展。完成新一代核心 ERP 试点成功上线，实现核心业务单据数据资产全覆盖，构建智能化经营管理支撑体系；孵化落地 AI 智能助手“屿象同学”，实现单据智能识别、消息智能处理、智能知识问答、语音智能转换、风险辅助预警等功能突破，显著提升数智赋能业务成效。

3.2025 年半年度主要业务数据

（1）大宗商品经营

公司以大宗商品供应为载体，与客户签署一揽子协议，开展采购分销、物流、供应链金融、信息咨询、加工等在内的供应链综合业务，收入、盈利均体现在核心商品经营成果中，具体如下：

单位：亿元　币种：人民币

类别	经营货量		主营业务收入		期现毛利		期现毛利率	
	数量（万吨）	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
大宗商品经营	12,076	19.02%	1,934	0.14%	29.22	-3.66%	1.51%	减少 0.06 个百分点
其中：金属矿产	6,815	5.38%	1,099	-10.85%	16.65	-26.05%	1.52%	减少 0.31 个百分点
能源化工	4,408	42.84%	537	20.97%	4.58	51.54%	0.85%	增加 0.17 个百分点
农产品	816	43.75%	223	14.92%	5.36	255.01%	2.40%	增加 1.62 个百分点
新能源	37	45.53%	64	11.83%	2.25	-25.41%	3.49%	减少 1.74 个百分点

注：为配套供应链综合业务现货经营，公司运用期货工具对冲大宗商品价格波动风险，相应产生公允价值变动损益及处置损益，期现毛利和期现毛利率为结合期货套保损益后的数据

金属矿产方面，积极整合上游资源，强化终端客户精细化运营服务，铁矿、镍矿、钢材等核心商品货量同比增长，整体经营货量同比增长超 5%。铝供应链通过签订长单有效保持市场占有率，并合理运用套期工具锁定利润空间，期现毛利同比增长。但由于不锈钢、炼焦煤等品类行情仍呈弱势震荡的特征，产业链运营利润空间收窄，叠加不锈钢供应链产品及客户结构调整，金属矿产供应链期现毛利同比下降。

能源化工方面，在煤炭下行周期中保持稳健经营，动力煤市场占有率稳步提升；并以石油原油商品为突破点，大力开拓油品国际化业务市场，油品供应链规模及期现毛利均取得显著增长，成为该板块新的增长引擎。

农产品方面，持续优化经营管理模式、业务和产品结构，谷物原料、油脂油料、棉花棉纱供应链均实现货量及营业收入的双位数增长，盈利能力也进一步得到改善。

新能源方面，开拓和巩固采购资源渠道优势，扩大锂矿、碳酸锂等主要商品经营规模，整体经营货量同比增长。但受产业结构性调整影响，期现毛利同比下降。

（2）大宗商品物流

公司物流体系在响应内部供应链业务需求的同时，还依托内部业务形成市场化服务能力，进一步反哺供应链业务，实现商品经营与物流服务的双向赋能。公司同步构建提供产业链综合物流解决方案的产业物流能力，以及综合物流解决方案实施落地的专业物流能力，加速搭建产业链资源和物流服务能力相互成就的物流体系。公司市场化物流服务经营成果独立核算，具体如下：

单位：亿元　币种：人民币

类别	主营业务收入		毛利		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
大宗商品物流	49.96	17.39%	4.27	20.51%	8.54%	增加 0.22 个百分点
其中：综合物流	34.42	16.39%	3.51	31.11%	10.19%	增加 1.14 个百分点
其中：铝产业物流	2.11	406.09%	0.09	19.14%	4.26%	减少 13.84 个百分点
铁路物流	14.47	20.75%	0.63	73.35%	4.36%	增加 1.32 个百分点
农产品物流	1.08	6.74%	0.13	-74.67%	11.77%	减少 37.82 个百分点

注：1.综合物流主要包括国际航线、国际班列、内河水运、公路运输、海内外仓储等，其中铝产业物流指公司子公司铝联物流对外提供的市场化物流服务；2.铁路物流、农产品物流分别指公司子公司象道物流、象屿农产对外提供的市场化物流服务，其中农产品物流主要包括粮食国储、省储服务等

综合物流方面，营业收入和毛利水平同比增长，主要由于加强对外部客源的开拓，同时深耕国际化物流业务，加深大客户合作，中印尼航线、中越航线业务规模同比增加超 15%、50%，并新增巴西航线业务。公司深耕产业链客户资源，强化内部协同联动，围绕新能源、金属矿产等板块，打造专业物流服务体系，推动战略客户以及新业务落地。其中，铝产业物流围绕海外优势矿山，聚焦核心工厂型客户开拓，构建从源头到国内销区的全链条国际化物流优势通道，营业收入增长超 400%；由于铝产业物流尚在起步阶段，毛利率存在较大波动，预计随着未来业务结构逐步稳定，毛利率有望实现稳步提升。

铁路物流方面，大力拓宽新路线、新品类业务，强化与产业大客户“总对总”战略合作，推动铁路物流服务融入企业产业供应链条，纵向挖掘上下游客户的物流需求，业务量同比增长超 20%。提升物流资源组合能效，实施精益管理及成本控制；发展重资产场站往来业务，提高自备车/箱周转效率，提升盈利能力。

农产品物流方面，受业务结构调整及平均仓储量下降影响，毛利及毛利率有所下降；公司正积极通过省储、临储、代储等业务扩展，以提升仓容利用率。

（3）生产制造

公司在全产业链形成服务优势后，切入有赋能价值的生产制造环节，形成“供应链服务+生产制造”的产业链运营模式，提高综合收益水平，缓冲产业周期性波动的影响。本期生产制造经营成果如下：

单位：亿元　币种：人民币

类别	主营业务收入		毛利		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
生产制造	52.84	-6.71%	5.81	-19.09%	10.99%	减少 1.68 个百分点
其中：造船	31.92	-4.97%	4.71	-22.98%	14.74%	减少 3.45 个百分点

注：1.生产制造板块包括造船、选矿和油脂加工，其中造船业务经营主体为公司子公司象屿海装；2.造船板块受美元外汇波动影响，账面毛利和毛利率下降，公司采用金融工具对冲外汇风险，实际套保毛利率同比提升

造船板块克服国际船舶市场波动影响，巩固优势船型市场地位，优化升级产品结构；精益生产管理，完善产线配置，在散货船及化学品船生产效率方面取得行业领先优势，船坞、船台生产周期显著缩短。上半年新签订单 15 艘，在手订单 91 艘，首获国际知名船东 21 万吨级大型散货船订单，中大型船舶市场拓展成效突出。

营业收入同比下降主要由于部分订单转移至启东新船厂（上半年仍处于投产准备阶段），导致整体完工量低于去年同期。随着启东新船厂全面投产，下半年象屿海装的产能和盈利能力将得到全面提升。

4.2025 年半年度国际化业务进展

大宗商品经营方面，公司上半年实现进出口和转口业务货量约 4,700 万吨；进出口及转口金额约 132 亿美元，同比增长 7%。铝供应链加速全球化布局，持续推进西非物流能力构建，主动拓展印度、阿联酋等海外氧化铝下游渠道；成功参与南山铝业国际 IPO 项目，锁定优质商权。不锈钢供应链方面，推动与海外矿山稳定长协合作，有序推进矿权拓展与运营。油品供应链拓展南美、西非上游资源，稳定下游终端炼厂，国际化稳健发展。新能源供应链在锂电品类深耕非洲、南美、澳洲等区域市场，绑定非洲头部资源型企业，共同开拓海外市场。

大宗商品物流方面，中印尼精品航线影响力再上新台阶，印尼苏拉威西—中国航线市占率稳居第一，航线能力逐步复制推广至印度、非洲等新兴市场；集装箱国际调拨及境外客户开发能力稳步增强。铝产业物流初步建立从西非矿山到铝加工厂的全链条物流能力，并助力公司通过多模式整合运力和两端货源，打造服务大西洋两岸至远东沿线的大宗运输品牌航线。

5.2025 年下半年主要经营计划

在上半年取得阶段性成果的同时，公司清醒认识到，当前全球经济复苏步伐放缓，行业竞争格局深刻变革，公司正处于转型升级的攻坚期。在公司管理层薪火交接、战略发展阶段即将切换的新起点上，公司既要保持战略定力，更要增强危机意识，不断培育发展新优势。为实现公司上一个五年（2021—2025 年）规划胜利收官，为下一个五年（2026—2030 年）规划谋好篇、布好局，下半年公司将继续巩固来之不易的奋进成果，重点围绕战略发展、组织管理、业务经营、国际化发展、风险控制、投研支持、数智化建设等方面上做好以下重点工作：

战略发展方面，一方面扎实攻坚上一个五年（2021—2025 年）规划收官，确保各项指标高质量达成；另一方面编制完成公司下一个五年（2026—2030 年）战略规划，为新一轮高质量发展筑牢根基。

组织管理方面，有序推动总部管控模式转型和产业子集团整合，逐步构建适配公司下一个五

年（2026—2030 年）发展战略的组织体系。

业务经营方面，一是深度融入产业链生态，强化供应链综合服务体系建设，提高关键资源渠道掌控能力，加快推进低效业务调整和创新业务培育，实现业务结构转型升级；二是统筹调配内外资源，加强协同联动，打造象屿特色核心能力及服务品牌。

国际化发展方面，一是加快布局非洲、南美等重点区域境外平台，切实发挥平台区域支撑和前沿阵地作用；二是加快国际化人才招聘及培养，强化海外属地队伍建设，深入挖掘属地业务机会；三是深化国际化研究布局，聚焦非洲、中亚、中东、东南亚等重点区域，挖掘矿产资源、物流节点等项目机会。

风险控制方面，形成风控量化标准及跨部门协同机制，强化海外合规风险管理，推动“动态风控+价值创造”转型。

投研支持方面，围绕第二增长曲线加强产业周期研究，挖掘包括矿权投资、国际化及新业务孵化等领域利润增长点。

数智化建设方面，推动新一代 ERP 系统二期上线，提升业务全链条可视化追踪和业务动态管理，全面提升企业运营效率；推动 AI 数智赋能与供应链业务深度协同，完善从客户需求响应到高质量交付的“端到端”闭环智能生态，释放 AI 提升供应链韧性与价值创造的核心效能。

6.公司战略规划新篇章预览

在新的五年发展战略规划期（2026—2030 年），公司将以“成为供应链服务驱动产业链运营的全球领航者”为愿景，以“立足供应链，服务产业链，创造价值链”为使命，聚焦“三新一高”战略：秉持“产业链共建者与组织者”的行业新站位；构建多元化盈利的资管新思维；根据不同产业链特性，分板块、分阶段有序推动“资、贸、物、服、工、投”多要素经营，形成具有象屿特色的发展新动能；通过组织力的重塑形成专业化产业子集团，推动企业实现高质量发展。

图 6：公司“三新一高”战略

未来公司将通过主动投资布局，通过产业投资驱动产业链运营能力提升和资产增值。一是布局现有产业链的关键节点，增强对核心资源的获取，持续以供应链服务驱动产业链运营；二是积极参与行业龙头战略性参股项目，以股权换取商权，强化渠道掌控力；三是通过投资加速公司第

二增长曲线的发展，包括矿权投资、国际化及新业务孵化等；四是围绕关键战略投资或产业链投资项目，落地产业基金项目，引入资本撬动公司更大规模、更高增速的发展。

表 2：公司不同阶段战略规划对比概览

时间阶段	2021—2025 年（上一个五年规划期间）	2026—2030 年（下一个五年规划期间）
模式定位	以“成为世界一流的供应链服务商”为愿景，实现从传统贸易商向综合服务商的转型发展，初步探索产业链运营模式	以“成为供应链服务驱动产业链运营的全球领航者”为愿景，明确“产业链共建者与组织者”的行业新站位，逐步向涵盖“资源、贸易、物流、服务、加工”以及“投资”的多元化产业链运营模式升级
战略方向	以“平台化、国际化、数字化”为发展方向，聚焦供应链综合服务的能力打造	提出“三新一高”战略，通过构建多元化盈利的资管新思维，推动“资、贸、物、服、工、投”多要素经营，形成专业化产业子集团，推动企业高质量发展
组织架构	通过内部竞争机制，提升团队市场化、专业化的服务能力	形成“战略管控型总部+专业化产业子集团”架构，强化资源整合与统筹，提升整体运营效能
盈利结构	以服务收益和规模集拼收益为核心，辅以价差收益	提升产业链各个环节的综合收益，介入更高附加值环节，以资产管理思维获取资源、生产性服务、产业投资、全球化套利等方面收益，进一步分散大宗行业波动风险，提升盈利水平及稳定性
增长动力	聚焦核心产业链，扩大核心商品市场优势，打造细分市场龙头；聚焦“一带一路”沿线地区，开拓国际化市场	通过多要素产业链运营，介入产业链各个环节的经营；通过主动投资加速公司第二增长曲线的发展，包括矿权投资、国际化及新业务孵化等；落地产业基金项目，引入资本撬动公司更大规模、更高增速的发展

（四）报告期内核心竞争力分析

1.网络化物流服务能力

作为国家 5A 级物流企业，公司孕育象屿速传、象道物流、象屿农产三大物流运营实体，汇聚一支专业化、市场化、国际化的顶尖物流服务团队。公司以资源整合为基、产品升级为脉、产业深耕为核、数智创新为翼，构筑起全域贯通的物流生态体系，形成环环相扣、动态进化的物流服务范式，为全球客户提供高效稳定、韧性强劲的供应链物流解决方案。

注:铁路货运量及铁路物流资源含公司子公司象道物流受托管理的榆林象道

图 7：公司物流生态体系

公司践行“卡点-连线-筑面-构网”战略路径，全域整合公路、铁路、水运及仓储等核心物流要素，于行业内率先构建以“公、铁、水、仓”为枢纽、贯通海内外市场的立体化物流资源网络的高效多式联运体系。目前，公司现已形成贯通东西经济走廊、串联南北产业节点的铁路运输网络，覆盖全国核心经济圈的公路运输矩阵，立足国内枢纽口岸、辐射“一带一路”沿线的水路运输布局，以及覆盖东部沿海、中西部大宗商品集散带的智能仓储集群，同步搭建起链接全球市场的国际租船、班列通道及境外属地化运营体系。国内构建长江黄金水道航运能力，形成“江海联运+干支联动”水运体系，并打造“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多条精品线路，实现水陆运输高效衔接。国际构建“中欧、中亚”国际班列，“中国—印尼”“中国—越南”“中国—泰国”“中国—非洲”“中国—澳洲”等国际物流通道，形成覆盖全球主要经济区域的立体化运输网络。

公司为客户定制高品质、全链条、场景化的产业物流解决方案，强效支撑产业供应链韧性运转，实现物流服务价值的高效转化。报告期内，煤炭物流服务量超 2,600 万吨，国铁集团市场化改革背景下，申请落地 14 个铁路物流总包项目，为客户节约煤炭铁路运费成本 10%~25%。铝产品物流服务量约 670 万吨，打造氧化铝公铁联运多条精品线路。同时，公司基于超大规模业务流量池，依托业务场景中积累的海量服务案例与深度数据资产，持续迭代优化物流服务方案，精耕细作全球精品物流通道。

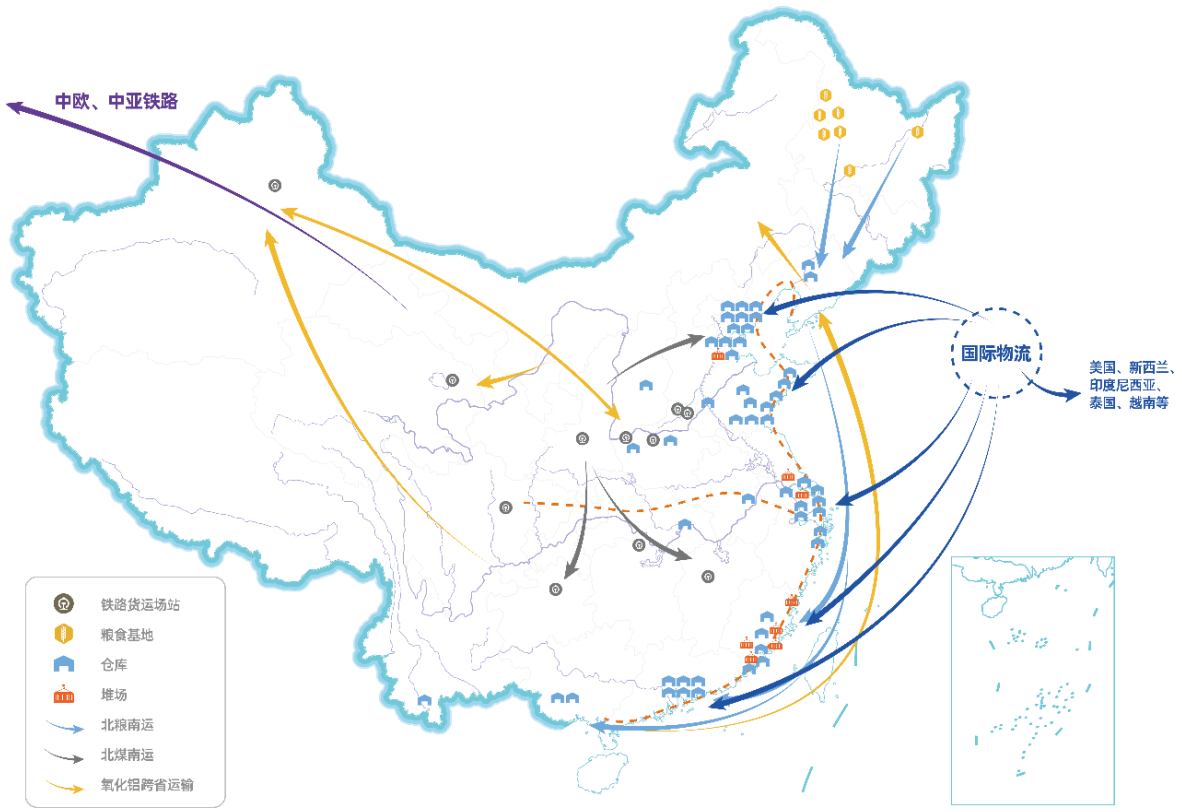

图 8：公司覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

2.数智化供应链服务能力

公司致力于成为智慧供应链服务的引领者和产业互联网的领先实践者，基于“战略资源+通道线路+解决方案”三层能力体系，依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，深度融合人工智能技术，构建起从客户需求响应到终端安全交付的“端到端”闭环智能生态。

公司以数字化平台为基石，针对传统大宗商品供应链效率低、决策难、协同弱的痛点，完成新一代大宗商品供应链核心系统试点单位成功上线，实现贸易核心业务单据和数据资产全覆盖，构建智能化经营管理支撑体系。同时，公司深度融合人工智能技术，将智能算力注入决策分析、智能识别、风险预警等供应链场景，实现供应链全流程可视、可控、可追溯，实时掌握业务动态跟踪，过程清晰可控，实现了供应链全流程智能化闭环。公司持续完善“屿链通”数字供应链服务平台，报告期内授信规模 119 亿元，在资金方和客户之间搭建可信供应链数据桥梁。

图 9：“屿链通”数字供应链服务平台

依托人工智能、大数据、物联网等数字技术，公司将进一步提升内部联动、外部协同、上下游资源整合的供应链协同能力，打造绿色、高效、安全、韧性的产业链数字化生态，为智慧供应链提供全场景综合解决方案，为公司及行业的高质量发展注入新动力。

3.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、新能源等产业链积累了一批优质的头部企业客户资源，构建起成熟稳定的全球化业务渠道，通过整合丰富的产业资源、信息资源、物流资源、金融资源，为客户输出一体化供应链解决方案。凭借多年深耕主业的行业积累和渠道资源优势，公司构建起“供应链引领、物流支撑、投资驱动”的全球化发展格局，沉淀了强大的全球化渠道和资源整合能力。

一是沿着产业链关键环节延伸拓展，持续构建具有国际竞争力的区域生态体系。在非洲构建矿产资源供应链体系，保障西非铝土矿、钛矿及南非铬矿的稳定供应；投资设立西非子公司和东非矿产品合资公司，加强新能源矿产获取；推进南非区域公司设立，通过属地化运营，实现产业链延伸和价值提升。在东南亚打造“资源进口-精深加工-全球销售”全产业链运营模式，配套属地化物流网络，深耕东盟市场，提供端到端一站式服务。在美洲深化矿产品、农产品、能源贸易及新能源领域合作，筹备巴西平台落地运营实体，提升区域市场地位。在中东重点培育高附加值商品经营，加速“中国制造”的全球市场渗透。在澳大利亚等资源强国，打造稳定多元的供应通道，保障国家能源资源安全。

二是系统推进全球物流能力建设。围绕中国制造业出海需求及核心产业发展方向，重点布局东南亚、非洲、南美等区域，打造全球化物流服务体系。延伸海外物流子公司及合资公司布局，上半年投资设立几内亚航运合资公司，深挖物贸联动价值。构筑国际多式联运优势，构建中国至东南亚、非洲、南美、欧洲/中亚等核心物流通道，保持印尼苏拉威西-中国航线市场份额持续领先，并率先打通非洲东、西、南部多式联运通道，创新开发非洲锂矿、铬矿等大宗商品散货船运

输线路。持续优化全球物流资源网络，与 200 余家国际优质物流供应商建立合作，海外仓储节点突破 150 个，并在越南、美国、荷兰等区域运营海外仓。

4.体系化风险管控能力

公司长期以来坚持“风险第一、利润第二、规模第三”的经营理念，通过一线业务团队、总部风控部门、总控稽核部门三道风险防线，通过事前的风险体系搭建、事中业务进程跟踪、事后总结复盘和体系再优化，秉持协同与专业化并重的理念，实现多部门的风险联防联控机制。

此外，公司始终将“流通性强、易变现、标准化程度高且易存储”的大宗商品作为主营产品，从价格管理、市场研究、客商管理等多个方面入手，构建完善全方位的风控体系，将风险管控深度融入经营全周期。

在当前国际贸易形势复杂多变、市场竞争不断升级的大背景下，公司持续健全国际市场的政策研究分析和风险识别预警机制，密切关注摸排国际市场的政策法律变化，结合业务情况制定针对性的应对方案。

5.多维度产业研究能力

公司深化三级研究体系对业务实践的赋能作用，从宏观、中观、微观三个层面，深入研究市场周期变化、行业发展趋势及主营商品价格波动规律。研究团队兼具产业深耕经验与金融工具应用能力，围绕一线经营策略、业务模式创新、公司发展战略等多个维度输出研究成果。通过对内外部数据的沉淀与分析，形成更全面的市场洞察视角。此外，公司强化跨部门协同，持续完善研究-风控联动机制，能够针对内外部宏观环境不确定性引发的市场波动及时预警并作出响应，有效提升风险应对能力。

6.专业化供应链服务团队

公司注重人才培养与团队建设，组建起一批市场化、专业化、国际化的供应链服务团队，具备针对客户需求设计专业供应链解决方案的能力。公司持续完善国际化人力资源体系，为价值创造者的成长畅通渠道、搭建平台，坚持“外引内培”双轮驱动。2025 年上半年积极引进国内国际业务人才，并配套相关措施保障业务项目落地，加速人才融入与业绩释放，构建具有国际化视野和服务能力的精英人才梯队。

第四节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明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

□适用 √不适用