

公司代码：600057

公司简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司 2026 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、本公司董事会及董事、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	王剑莉	公事	蔡圣
董事	林俊杰	公事	曾仰峰

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、李梅格
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	13,613,472.95	12,869,705.04	5.78
归属于上市公司股东的净资产	3,249,046.36	3,165,338.38	2.64
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	20,904,520.63	20,394,825.43	2.50
利润总额	166,126.50	150,417.89	10.44

归属于上市公司股东的净利润	106,599.77	103,211.53	3.28
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	94,179.17	33,074.47	184.75
经营活动产生的现金流量净额	-1,386,610.80	-298,579.28	不适用
加权平均净资产收益率（%）	5.04	4.99	增加0.05个百分点
基本每股收益（元 / 股）	0.28	0.31	-9.68
稀释每股收益（元 / 股）	0.28	0.31	-9.68

注：上表中本报告期归属于上市公司股东的净利润包含报告期归属于永续债持有人的利息2.86 亿元，扣除后本报告期归属于上市公司股东的净利润为 7.80 亿元，计算基本每股收益、稀释每股收益、扣除非经常性损益后的基本每股收益、加权平均净资产收益率、扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率等上述主要财务指标时均扣除了永续债及利息。

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）				43,963		
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	48.01	1,362,930,780	217,425,988	无	0
招商局集团有限公司	国有法人	6.28	178,253,119	178,253,119	无	0
山东省港口集团有限公司	国有法人	6.28	178,253,119	178,253,119	无	0
全国社保基金一一四组合	其他	2.25	63,895,430	0	无	0
厦门海翼集团有限公司	国有法人	1.77	50,226,994	0	无	0
中国农垦产业发展基金（有限合伙）	其他	1.36	38,649,050	0	无	0
中泰证券股份有限公司—华夏国证自由现金流交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.25	35,579,944	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.13	32,192,812	0	无	0
象屿地产集团有限公司	国有法人	1.07	30,388,100	0	无	0
中国银行股份有限公司—易方达中证红利交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.60	17,073,857	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. SH	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. SH	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. SH	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. SH	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

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 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. SH	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 2025 年面向专业投资者公开发行 可续期公司债券(第三期)(品 种一)	25 象屿 Y4	244130. SH	2025-11- 11	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	4	2.24
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(第三期)(品 种二)	25 象屿 Y5	244131. SH	2025-11- 11	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	16	2.62
厦门象屿股份有限公司 2026 年面向专业投资者公开发行 可续期公司债券(第一期)	26 象屿 Y1	244650. SH	2026-02- 05	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	2.72
厦门象屿股份有限公司 2026 年面向专业投资者公开发行 可续期公司债券(第二期)	26 象屿 Y2	245620. SH	2026-07- 15	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	20	2.25
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 MTN00 1	1025811 30.IB	2025-03- 13	见表下说明	15	3.03

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 2025 年度第二期中期票据（品种一）	25 象屿股份 MTN002A	102583113.IB	2025-07-25	见表下说明	2	2.3
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	见表下说明	18	2.65
厦门象屿股份有限公司 2026 年度第一期中期票据	26 象屿股份 MTN001	102680208.IB	2026-01-15	见表下说明	10	2.80
厦门象屿股份有限公司 2026 年度第二期中期票据（品种二）	26 象屿股份 MTN002B	102681142.IB	2026-03-25	见表下说明	20	2.64
厦门象屿股份有限公司 2026 年度第三期中期票据	26 象屿股份 MTN003	102682183.IB	2026-06-12	见表下说明	15	2.24
厦门象屿股份有限公司 2026 年度第五期绿色超短期融资券	26 象屿股份 GN005	132680053.IB	2026-04-27	2026-10-23	1.5	1.50
厦门象屿股份有限公司 2026 年度第六期超短期融资券	26 象屿股份 SCP006	012681635.IB	2026-06-30	2026-09-24	10	1.53

说明：上表中 25 象屿股份 MTN001、25 象屿股份 MTN002A、25 象屿股份 MTN002B、26 象屿股份 MTN001、26 象屿股份 MTN002B、26 象屿股份 MTN003 的到期日：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。

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（%）	71.74	70.43
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	6.57	5.64

第三节 管理层讨论与分析

一、报告期内公司所属行业

（一）大宗商品供应链行业运行情况

2026 年上半年，地缘政治不确定性持续攀升，宏观经济波动显著加剧，大宗商品供应链稳定性承压。在国家“十五五”规划纲要指导下，我国新质生产力相关产业加速壮大，宏观经济整体平稳运行，但终端内需修复力度偏弱、制造业国内外需求分化，供应链企业盈利空间压缩。

面对行业经营压力与结构性变革并存的行业格局，头部企业持续向全球化多元布局、高附加值产业配套服务方向迭代升级，依托数智化及 AI 应用夯实经营稳健性、挖掘新增盈利支点，在全球产业链重构与国内产业结构转型浪潮中抢占结构性发展机遇，构筑长期可持续高质量发展的核心竞争壁垒，锻造发展韧性。

（二）大宗商品供应链行业发展趋势

1.格局重塑：行业集中度稳步上行

全球经济和地缘政治不确定性抬升行业经营难度，国内合规监管趋严，加速中小市场主体出清。头部企业通过多元化协同布局，持续完善上下游渠道体系建设，强化资源掌控、客户维护、服务升级和风险防控能力，展现出较强的逆周期扩张韧性，市场占有率持续提升。以货量为统计口径测算，中国大宗供应链 CR5¹市占率²从 2021 年的 4.81%提高至 2025 年的 6.24%。行业分散格局下，市场向头部集中的发展趋势清晰明确。



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.模式升级：全产业链运营深化

行业竞争格局持续演变，市场竞争重心由单一环节比拼转向全链条综合竞争。龙头企业在上游强化资源布局，于中游拓展加工环节，往下游延伸至终端消费领域，配套综合服务与产业投资

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

布局，形成多环节协同，持续深化全产业链运营模式，提升全流程服务效能与客户黏性，丰富盈利结构，夯实可持续发展动能。

3.全球布局：开辟新增长曲线

全球制造业产能区域重构，拉动海外采销、物流、跨境金融等业务需求扩容，行业企业加速国际化布局，围绕关键资源、物流节点、制造业配套、新兴产业投资、供应链金融等领域拓展业务，抢占新发展机遇。由于地缘政治冲突加剧、资源民族主义抬头、逆全球化推高贸易与合规壁垒，传统长链条跨境供应链面临断链与政策风险，仅依托国内母港、中转枢纽已无法保障供应链自主可控，倒逼行业企业由“通道式出海”转向“属地化运营”，通过在海外资源地域核心市场布局区域总部、运营中心、前置仓，搭建本土业务团队抵御地缘风险。

4.需求革新：新质生产力拉动需求升级

AI 产业快速发展，推动大国博弈焦点向算力与数据转移，带动相关产业爆发式增长，成为重塑全球经济格局的核心变量。以算力为核心的产业扩张，正深刻重构大宗商品的底层需求逻辑：一方面，创造了铜、铝、稀土等关键金属在数据中心、电网升级及智能终端领域的结构性增量需求，使其获得独立的成长属性；另一方面，AI 对能源的巨大消耗也推升了电力相关燃料及配套资源的需求强度。

5.科技赋能：数智低碳构筑新价值

龙头企业相继搭建 AI 应用平台，探索 AI 技术赋能智能风控、协同服务、需求预测、价格管理等核心业务场景，提升供应链韧性与价值创造能力。同时，全球绿色低碳转型加速推进，碳交易、绿电交易和绿色物流等创新产业发展动能持续增强，龙头企业以综合服务优势赋能创新产业，与创新产业共同成长。

二、报告期内公司从事的业务情况

公司主要从事大宗供应链服务，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，坚持产业链新站位，构建资管新思维，发展多要素经营新模式，通过组织力重塑推动高质量发展，致力于成为“以供应链服务驱动产业链运营的全球领航者”。

（一）商业模式

公司始终以制造业客户为核心，沿产业链上扩资源、下展渠道，从提供单一环节服务，升级为提供原材料采购、产成品分销、库存管理、仓储物流、供应链金融等一揽子服务，逐步构建具有厦门象屿特色的覆盖全产业链供应链服务模式；在全产业链形成服务优势后，切入具备赋能价值的生产制造环节，初步形成“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。

2026 年为公司新一个五年（2026—2030 年）发展规划的开局之年，公司以“产业链的共建者与组织者”新站位，探索布局产业链关键环节（涵盖“资源、贸易、物流、服务、工贸一体、投资”），并运用资管思维经营每个环节，构建多要素经营模式。

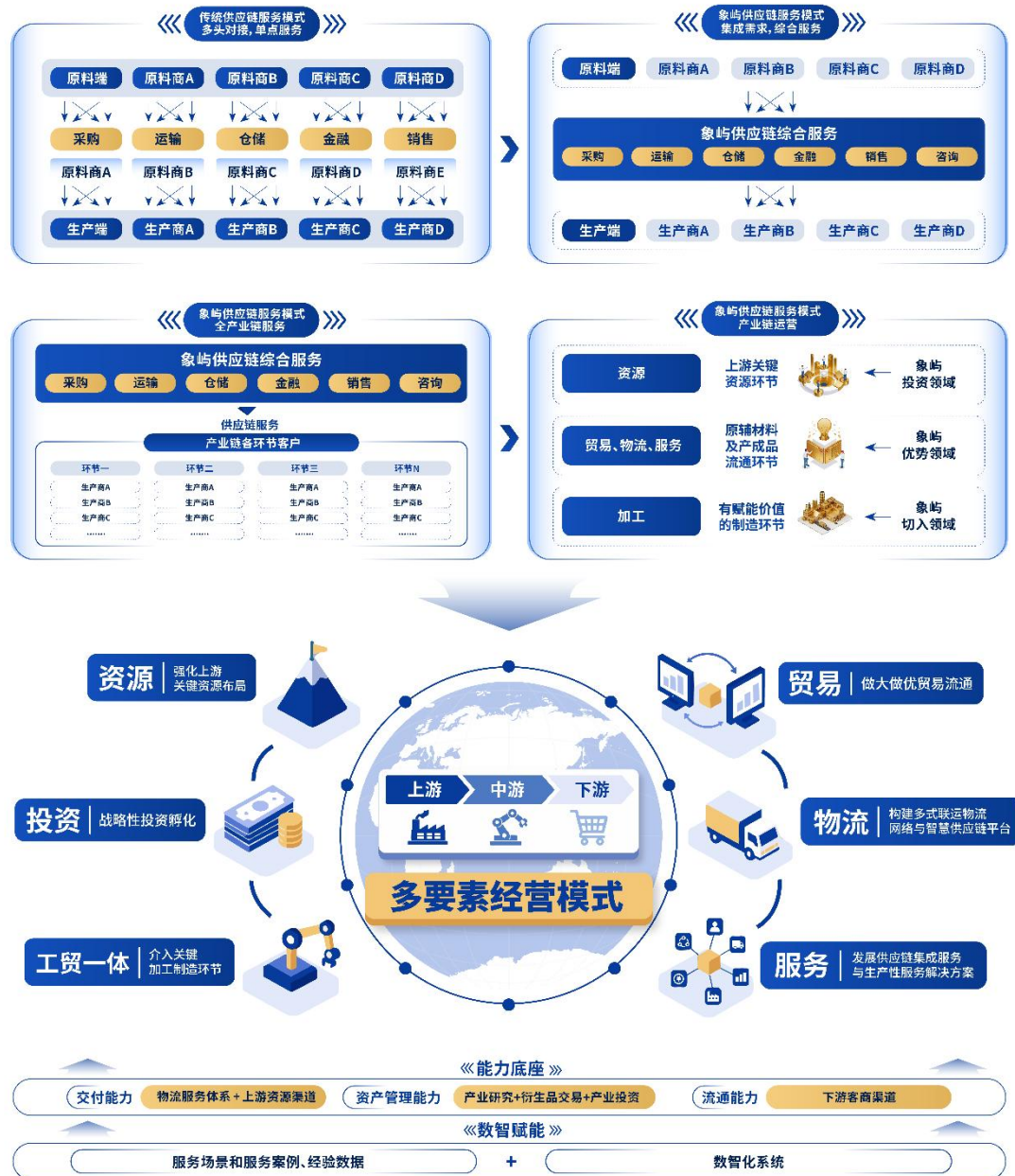


图 3：公司业务模式

（二）产业组合

基于多要素协同策略，公司布局“6+1”产业组合（即钢铁、有色、能源、新能源、化工材料、农产六大商品板块与物流板块），形成多元产业布局，对冲单一产业周期波动风险，把握不同产业发展阶段的增长机遇。

商品构成方面，公司从客户需求和自身经营理念出发，传统选择经营大宗商品的标准是：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。目前，公司经营的商品涵盖“黑色金属、铝、不锈钢、新能源、动力煤、油品、谷物原粮”七大核心品类，并将根据行业周期变化动态调整商品构成。未来，公司还将沿着 AI 产业链需求带动和新质生产力发展主线，探索布局算力产业链相关金属、新材料、战略矿产、新兴能源等高附加值品类。



图 4：公司“6+1”产业组合

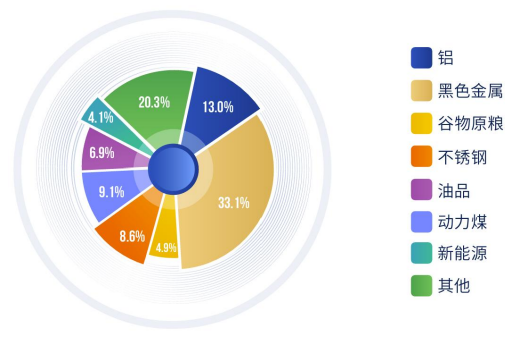


图 5：公司大宗商品分品类营收占比

客商结构方面，公司 2026 年上半年制造业客户服务量占比约 60%；其中，新能源供应链超 70%，铝、不锈钢、煤炭供应链超 60%，黑色金属供应链约 60%，油品化工、谷物原粮供应链约 50%。

（三）盈利结构

伴随公司多要素经营模式的稳步推进，公司构建覆盖贸易价差收益、产业链服务收益、生产性服务收益和产业投资收益等的多元盈利结构，在行业轮动中实现价值发现与获利，盈利构成及释义详见下表：

表 1：公司盈利构成及对应业务类型

经营要素	盈利类型	对应业务类型
资源	资源获取产生的收益	强化上游关键资源布局，获取稳定商权
贸易	以供应链综合服务收益及规模集拼收益为核心，辅以价差收益	依托平台化优势，规模化运作，开展采购分销、物流等供应链综合业务
物流	物流服务收益	构建多式联运物流网络与智慧供应链平台，提供物流综合解决方案

经营要素	盈利类型	对应业务类型
服务	生产性服务收益	向制造业企业客户提供数字化方案、能源管理、碳管理、价格管理等服务
工贸一体	加工制造收益及配套贸易收益	基于供应链服务优势，介入关键加工制造环节，实现“贸易+制造”协同运营
投资	投资收益	围绕重点布局产业链，聚焦高潜力环节和新兴产业，实施战略性投资孵化，实现跨周期价值培育

三、经营情况的讨论与分析

2026 年上半年，面对复杂多变的外部环境，公司迎难而上，在稳基础、拓增量的同时，动态优化风控策略，有效管控期货价格波动对公司期现毛利的影响，整体经营稳健向好，顺利实现新一个五年（2026—2030 年）发展规划良好开局。报告期内，公司实现经营货量 1.33 亿吨，同比增长 10.41%；营业收入 2,090 亿元，同比增长 2.50%；归母净利润 10.66 亿元，同比增长 3.28%；净利润 15.16 亿元，同比增长 19.40%；销售毛利率和净利率水平均同比提升，铝、新能源、动力煤、焦煤/焦炭等品类保持市占率领先，铁矿经营量大幅增长，行业地位和资源渠道优势进一步巩固，供应链服务驱动产业链运营成效初显。

（一）2026 年半年度主要经营成果

公司稳步推进“资源、贸易、物流、服务、工贸一体、投资”多要素经营和多环节协同发展，目前，公司业务规模及利润贡献主要来自于“贸易端”“物流端”及“工贸一体”；“资源端”及“服务端”业务尚处于起步布局期，业务规模及毛利占比较小，主要贡献业务增量；“投资端”在赋能其他环节业务发展的同时，相关投资收益同比增加。

1.资源端、服务端以及投资端

资源端，公司围绕全球主流矿区，深化前端资源掌控，通过股权换商权、服务换商权等方式实现矿山稳定供应的经营货量超 500 万吨，同比增长超 70%；设立资源事业部，搭建自有矿山投建管理体系；自有印尼镍矿矿山进入矿建期，预计 2027 年出矿。

服务端，公司依托供应链管理能力和生产性服务能力，提供生产性服务，包括“屿链通”数字供应链服务平台（详见本节之四、报告期内核心竞争力分析之（三）数智化供应链服务能力）、碳交易、能源（绿电）管理、服务型租赁等，推动全国首单中资海外 CCER 抵销大型活动碳排放，为客户提供“供应链+”一揽子解决方案，增强客户粘性与附加值；同时，完善价格管理服务，深化含权业务模式，并拓展境外期权市场，拓展多元化价值创造来源，构筑差异化竞争优势和中长期发展势能。

投资端，围绕产业链进行战略性投资孵化，捕捉跨周期布局和价值投资机会，成立电站投运

合资公司；参与马矿股份 IPO 战略配售，锁定优质铁矿商权，在矿产资源开发、供应链运营等领域开启战略合作。报告期内，公司长投型参股投资收益超 1 亿元，同比增长超 35%。

2.贸易端

公司以大宗商品供应为载体，依托平台化优势，规模化运作，开展采购分销、物流等供应链综合业务，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
贸易端	12,813	8.85%	1,918	-0.05%	28.47	-2.31%	1.48%	减少 0.03 个百分点
其中：金属矿产	8,095	18.79%	1,224	11.42%	32.33	94.07%	2.64%	增加 1.12 个百分点
能源化工	3,941	-3.98%	393	-24.88%	5.48	21.21%	1.40%	增加 0.53 个百分点
农产品	745	-8.71%	212	-4.77%	2.48	-53.77%	1.17%	减少 1.24 个百分点
新能源	29	-17.72%	76	19.93%	-11.86	不适用	-15.53%	不适用

注：1.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；2.报告期内，公司结合自身业务和市场变化，动态优化风控策略，主动调降期货套保对应的期货端持仓，对应的期货端亏损记入当期报表；3.本期拆分原“大宗商品经营”部分资源型业务归入“资源端”，形成上表“贸易端”数据，上年数据按该口径同步调整

金属矿产方面，黑色金属供应链释放组织架构调整效能，优化资源配置和品种结构，深化工贸一体，加速国际化发展步伐，在下行周期中保持逆势增长，铁矿经营货量同比增长 42%，钢材经营货量同比增长 14%。铝供应链拓展海外资源和下游加工环节，深化全产业链运营，经营体量稳居市场前列，盈利水平同比提升。不锈钢供应链优化商品结构，积极布局国际化业务，优化镍矿采购渠道，拓宽南非等海外矿源，夯实盈利能力。

能源化工方面，煤炭供应链深耕国际化发展，增加长协和海外销售，经营货量同比增长 12%，盈利水平同比提升。受地缘冲突加剧国际油价波动的影响，油品供应链审慎开展相关业务，经营规模阶段性收缩。

农产品方面，加强流量经营、滚仓操作，深化战略客户合作，拓展国际化业务，拓宽海外粮油销售渠道，但因玉米采购成本阶段性上涨因素影响，期现毛利同比下降。

新能源方面，结合市场情况提升风控策略的灵活性，第二季度主动调整套保策略，降低期货价格波动对期现毛利的影响；通过系统性资源整合与产业链深度运营，深耕澳洲、南美、非洲三大主产区及赣、川、青区域，发挥矿端资源、冶炼加工及物流优势，全力推动业务回归稳健发展轨道。

3.物流端

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
物流端	57.33	14.74%	4.73	10.90%	8.25%	减少 0.29 个百分点
其中：1.专业物流	41.83	2.60%	3.26	-5.70%	7.79%	减少 0.69 个百分点
1.1 综合物流	30.15	14.61%	2.69	-4.85%	8.92%	减少 1.82 个百分点
1.2 铁路物流	11.69	-19.23%	0.57	-9.51%	4.88%	增加 0.52 个百分点
2.产业物流	15.50	68.63%	1.47	81.85%	9.49%	增加 0.69 个百分点
2.1 新能源物流	5.94	-1.11%	0.46	-22.65%	7.71%	减少 2.51 个百分点
2.2 铝产业物流	5.93	181.35%	0.69	668.09%	11.63%	增加 7.37 个百分点
2.3 农产品物流	3.63	236.80%	0.32	154.55%	8.89%	减少 2.87 个百分点

注：1.铁路物流、新能源物流、铝产业物流、农产品物流分别指公司子公司象道物流、象屿新能源、铝联物流、象屿农产提供的市场化物流服务；2.综合物流指公司子公司象屿速传及其他物流子公司提供的市场化物流服务，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；3.本期拆分原“大宗商品物流”服务型租赁业务归入“服务端”，形成上表“物流端”数据，上年数据按该口径同步调整

(1) 专业物流

综合物流方面，围绕物贸协同持续开拓产业型客户，巩固中国至东南亚、非洲、南美、欧洲、中亚等核心物流通道及节点优势，持续扩张全国交割库版图、丰富交割品类，业务规模稳步增长。受地缘冲突推高燃油采购成本、行业竞争加剧的影响，板块盈利空间收窄，毛利水平有所下降。

铁路物流方面，在深耕煤、铝等核心品种的同时，大力发展铁路多式联运、仓储服务等高附加值业务，优化物流资源配置效能，巩固既有线路优势，毛利率同比提升；由于业务结构变化，毛利同比下降。

(2) 产业物流

新能源物流方面，立足东南亚、非洲，开拓南美市场，稳固现有物流航线优势，受国际海运业务成本上涨影响，毛利水平有所下降。

铝产业物流方面，围绕产业新兴产区加快东南亚、东非等海外节点布局，开拓西非节点，助力业务规模增长；同时，持续完善自有运力构建，通过多元化运力配置方式，大幅提升毛利水平。

农产品物流方面，深化多方合作并开拓新品种运输，“北粮南运”通道整体运输量稳步提升，业务规模增长带动收入增加；由于农产品物流运输业务毛利率低于仓储服务，导致农产品物流板块整体毛利率同比下降，但毛利水平持续同比大幅提升。

4.工贸一体端

公司在夯实全产业链服务壁垒基础上，选择性延伸至具备双向赋能的生产制造领域，推动供应链服务与实体制造深度协同，优化综合收益结构，提升经营韧性，对冲产业周期波动。本期经营成果如下：

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
工贸一体端	76.59	44.95%	9.21	58.51%	12.02%	增加 1.03 个百分点
其中：造船	47.96	50.24%	8.70	84.93%	18.15%	增加 3.40 个百分点

注：生产制造板块包括造船、选矿、粮油加工和钢材加工，其中造船业务经营主体为公司子公司象屿海装

造船板块经营质效稳步提升。品牌影响力与市场地位持续巩固，Ultramax 型散货船累计接单超 160 艘，手持 1 万吨以下化学品船订单全球第一，高附加值产品占比提升。产品矩阵向高端多元拓展，由中小型散货船向大型散货船、特种化学品船、多用途重吊船及集装箱船延伸，报告期内首次承接集装箱船订单，实现箱船领域关键突破。绿色低碳转型纵深推进，甲醇预留、转子风帆等清洁能源与节能技术持续应用，于报告期内获评国家级绿色工厂。产能释放与交付效率同步提升，启东船厂改造升级完成后产能稳步释放，船舶交付周期持续缩短。报告期内，交付船舶 14 艘，新签订单 32 艘；报告期末，在手订单 132 艘。

（二）2026 年半年度主要管理成效

公司紧扣新一个五年（2026—2030 年）战略部署，在组织变革、投研深化、考核激励、风控夯实、数智赋能等方面取得显著成效。

一是组织变革释放活力。加速推进“6+1+3”业务组织架构的构建，组建物流产业集团、国际化事业部和资源事业部，深化农产、矿能子集团业务和团队整合；建设战略管控型总部，精简管理层级、简化审批流程，释放组织效能。

二是投研体系深化支撑。围绕“风险提示、价格预警、策略提示、业务赋能”四大维度形成多频次投研报告，以研究赋能业务发展；以战略落地为导向，挖掘产业链投资机会，同时强化项目投后评价广度和深度，推动存量项目经营改善或有序退出。

三是考核驱动战略落地。紧扣公司“6+1+3”业务组织架构及“资、贸、物、服、工、投”多要素经营导向，系统重构“短期业绩+长期价值”双向驱动的激励模型，聚焦战略落地，完善不同业务模式下的团队绩效方案。

四是风控夯实护航发展。夯实客商资信动态穿透管理和客商集中度管理，构建“价格管理体系—价格管理规范—价格风险闭环跟踪”三位一体的价格风险管理格局，梳理全面风险清单，聚

焦重点领域与关键环节，快速应对市场冲击。

五是数智赋能提质增效。实现 AI 应用在多式联运解决方案、海运运价研判、价格预测、车货匹配、物流在途异常预警等场景多点突破；同时，推进 AI 顶层规划，以数字化底座夯实风控管理，以数智化产品赋能产业链运营。

（三）2026 年下半年经营计划

2026 年下半年，公司将始终聚焦“三新一高”战略，深耕“资、贸、物、服、工、投”多要素经营，重点做好以下工作：

战略落地方面，一是深化产业子集团组织变革，加速建设战略管控型总部，提升子集团协同与资源整合效能；二是强化战略管理闭环，分层开展战略复盘，创新执行诊断与跟踪问效机制，推动战略意图穿透传导至业务一线，压实关键战略指标落地责任，确保战略执行精准有力。

国际化发展方面，一是强化国际化拓展顶层设计与全域资源统筹，分品类、分区域、分业务模式细化海外拓展路径，加快全球市场布局；二是完善属地化经营体系，夯实属地人力梯队和国际化治理体系建设。

物流体系方面，发挥物流产业集团内外部资源统筹优势，聚焦核心产业链，深化物贸联动，强化全球化动态物流解决方案能力，加速多式联运 AI 垂类模型场景落地，系统构建象屿特色产业物流服务体系，提升产业链运营差异化竞争力。

经营提质方面，一是在造船产能扩张推动交付能力大幅提升的基础上，优化研发更高附加值船型，打磨全链精益管理，筑牢品牌和利润率领先优势；二是聚焦资源型和产业型客户，发挥物贸联动和集成服务优势，深挖战略客户合作价值，激发多要素经营效能，优化盈利结构；三是发掘战略投资、产业投资、资本运作优质机会，以投资赋能产业链运营深化发展。

管理增效方面，一是加强研究引领，完善价格预警体系，推动中观行业研究与微观客商风险管控结合，提升穿越周期、抵御波动的经营韧性；二是织密立体化风控合规网络，强化策略动态调整机制及能力，实现业务扩张与风险防控动态平衡；三是统筹推进数智化建设，加快 AI 规划落地，推动产品化转型，深化场景复用与生态联动，释放数字化综合效益；四是紧跟最新监管政策要求，加强内控规范和安全生产管理，夯实可持续发展根基。

四、报告期内核心竞争力分析

（一）全球化渠道和资源整合能力

公司主动契合全球供应链重构趋势，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、信

息、物流、金融等多元资源，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、属地化运营、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。报告期内，公司锚定国际化战略发展目标，推动各经营板块加速海外市场拓展，公司整体实现国际业务货量超 5,000 万吨，业务总额约 123 亿美元。



图 6：公司国际化业务布局

一是完善的全球供应链生态体系。公司持续开发东南亚、非洲、拉美及一带一路国家新兴市场区域，在东南亚围绕资源禀赋及产业政策所带来的产业转移、产业升级趋势，针对不锈钢、铝、钢铁、光伏等产业链构建全流程供应链服务体系；在非洲构建矿产资源供应链，稳定供应西非铝土矿、钛矿，尼日利亚选矿厂服务覆盖率超 90%，锂矿服务头部新能源企业；在拉丁美洲深化矿产品、农产品及能源经贸合作；并建成覆盖欧洲、中东等主要消费市场的分销网络。

二是健全的全球物流网络。公司锚定资源富集但基础设施尚不完善的区域，实施“物流先行”的出海策略，为海内外客户提供清关、仓储、配送一体化服务能力，构建起中国至东南亚、非洲、南美等核心物流通道，其中印尼苏拉威西至中国航线、中国至西非航线市场份额持续领先。公司与 200 余家国际优质物流供应商建立合作，海外仓储节点常态保有量超 70 个，并前瞻性战略布局超 150 个，为客户提供高效可靠的供应链服务保障。

三是推进全球化属地化能力建设。公司设立国际化事业部，强化组织保障，构建并迭代国际化专业能力体系。报告期内围绕重点区域加快海外平台建设，在香港、新加坡、印尼、越南等成

熟平台基础上，强化巴西平台能力、稳步提升南非平台业务规模，境外公司数量增至 52 家，属地业务实现品类拓展，国际化业务不断丰富服务场景和经营模式，由贸易、物流协同向属地运营、产业配套等综合服务延伸。

未来，公司将以并购或参股形式围绕现有产业链上下游环节及未来拟布局产业，投资核心矿产、生产加工节点、关键物流资产等，扩大国际化版图，构建第二增长曲线。

（二）网络化物流服务能力

作为国家 5A 级物流企业，公司紧扣国家“六张网”现代物流网建设部署，对标现代物流体系要求，依托“公、铁、水、仓”专业物流能力建设与资源整合优势，打通北粮南运、西煤东运等战略流通线路，强化国内外核心枢纽节点布局，完善多式联运网络建设，加速推进专业物流和产业物流融合发展，着力提升产业链供应链安全韧性。公司以物流资源为基，产品升级为脉，产业深耕为核，基于业务流量蓄水池不断做大“能力层—变现层”双向赋能、全域贯通的漏斗型物流生态体系，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。



图 7：公司漏斗型物流生态体系

一是能力底座：整合全域物流资源，搭建多维产品矩阵，夯实价值变现的底层支撑。

物流资源方面，公司遵循“卡点—连线—筑面—构网”战略路径，构建以“公、铁、水、仓”核心节点为枢纽、贯通海内外市场的立体化物流资源网络，积极对接国家物流枢纽与骨干通道布局，筑牢物流服务基础能力。

物流产品方面，深度融合各环节服务能力，打造覆盖东南亚、非洲、南美、欧洲、中亚的核心国际物流通道，服务国家重要商品骨干流通走廊建设；升级仓储服务产品体系，布局期货交割库、保税仓库等多元业态，拓展枢纽节点流通加工与信息服务功能，完善全场景仓储服务能力。

二是价值变现：定制全链条产业服务方案，以流量沉淀反哺产品迭代升级。

产业解决方案方面，为客户定制一体化、场景化的高品质服务，形成铝、新能源、农产品、钢铁、能矿、化工等垂直领域专业化服务能力，助力重点产业供应链降本增效。其中铝产业物流构建“海外铝土矿—港口枢纽—中西部冶炼—东部加工”全程多式联运网络，打造 10 余条精品物流线路；煤炭物流夯实中印尼进口通道、西煤东运、北煤南运等核心线路能力；新能源、农产品、钢铁、化工等产业物流持续优化服务体系，构筑差异化竞争壁垒。

流量蓄水池方面，依托大宗商品贸易场景积累的海量服务案例与数据资产，深化物流网与算力网协同赋能，以数智赋能驱动运营提效与供应链协同优化，推出覆盖国内外多式联运的方案规划、价格研判、运力匹配、全程风险预警等智慧物流科技产品，深耕全球精品物流通道。业务流量与场景数据的持续沉淀协同演进，形成自我强化、价值持续增厚的正向循环。

（三）数智化供应链服务能力

公司将人工智能确立为未来核心竞争力，依托大宗商品贸易数字化底座及供应链、智慧物流等核心平台，以数据要素为核心生产资料，推动 AI 应用从“单点应用”向“全流程重构”升级，建立基于人机协同的大宗商品供应链新范式。

报告期内，公司加速推动 AI 应用规模化落地，为支撑业务经营决策、前置运营风控管理、提升作业质量效率、强化组织协同效能等筑牢坚实基础，持续提升供应链智能化水平；同时，依托大宗商品物流与贸易的产业积淀及自研技术能力，沉淀高质量产业数据，持续打造具有象屿特色的数据资产和管理体系。

一是推进商品市场研判模型建设，融合多源数据开展智能分析，以智能体辅助研究团队完成市场行情跟踪、产业数据整合、趋势逻辑推演，为业务经营提供前瞻决策支撑。

二是持续推进多式联运智慧交通网建设，紧扣大宗商品物流长链条、多节点的业务特性，围绕运力智能匹配、运价智能研判、风险智能识别、物流方案智能推荐等核心场景打造系列智能模型，以数字员工承接标准化物流调度与跨主体协同工作，提升物流组织效率与协同能力。

三是推进 AI 在运营管理和风险管控领域应用，围绕单证操作、经营分析、安全预警等场景提升智能化支撑能力，通过人机协同模式优化业务流转效率，强化全流程风险的动态识别与前置预警能力，助力供应链服务模式持续优化升级。

四是聚焦车货匹配等核心物流场景，打磨特色主题数据集，形成涵盖运价指数、司机指数、物流景气指数等在内的系列产业数据产品，客观反映大宗商品物流市场运行态势，为业务运营、行业研究提供数据支撑。同时，稳步推进数据资产入表的前置准备工作，持续完善数据治理体系

与资产化管理机制，探索数据资产的多元价值变现路径。

截至报告期末，公司已有多个 AI 应用场景入选厦门市第一批场景能力清单；相关数智化技术累计获得多项专利授权，并在省、市、行业级赛事中斩获多个奖项，技术落地能力与创新成果获得权威验证。

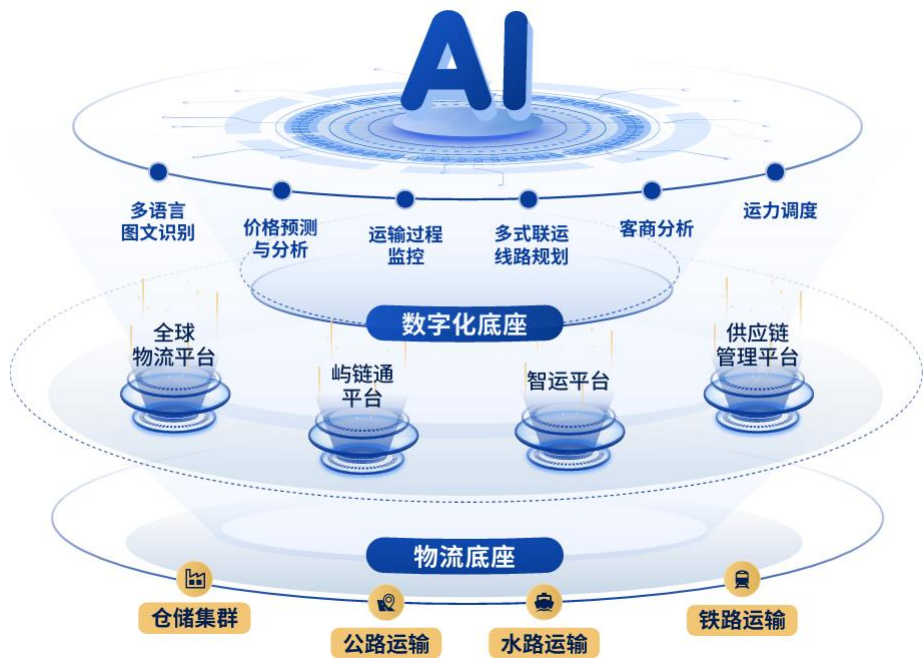


图 8：公司供应链与 AI 融合发展架构

作为数据价值释放的核心载体，公司“屿链通”数字供应链服务平台创新打造屿仓融、屿采融、屿途融、屿数融等系列供应链金融产品，累计取得专项授信 121 亿元；平台打通产业端与金融机构的信息壁垒，将库存与在途货物转化为可视、可控、可融资的信用资产，充分释放数据要素的协同价值。在智能化风控层面，平台上线 AI 物联网智能监控与 AI 价格盯市动态评估模型，实现质押物全天候可视化监管与货值动态预警，推动风险防控能力与业务结算效率双提升。



图 9：“屿链通”数字供应链服务平台

（四）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，结合战略规划构建股份总部、产业子集团、业务公司“督、管、做”的三级风险管理架构，明确各层级权责边界与协同机制，推动风险治理向战略牵引升级。

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，风险管理范围随着商业模式转换，逐步升级到全面覆盖围绕“资、贸、物、服、工、投”全产业链运营的产业级风险，构建全面风险清单并建立穿透式闭环体系，覆盖事前的风险体系搭建、事中业务进程跟踪、事后总结复盘的风控全流程。

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，密切关注并系统摸排主要海外市场的政策法律变化、贸易壁垒演进及地缘政治动向；依托东南亚、非洲、南美等重点区域节点布局，强化属地化风控团队建设与本地合规能力建设，推动风控标准、应急响应机制与国际业务深度和广度适配。

（五）多维度产业投研能力

公司深化两级研究体系对业务实践的赋能作用，深入研究市场周期变化、行业发展趋势及主营产品价格波动规律，对业务进行及时预警，规避风险。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。

公司优化两级投资体系，实施分级分类的投资项目管理，保障战略型投资、产业链投资及经营性投资落地。基于产业链机会及战略新赛道研究，赋能投资论证及决策，主动价值创造，覆盖全产业链周期，提升投资质量。

（六）专业化供应链服务团队

人才是公司发展的核心基石，公司高度重视人才培养与团队建设，组建起一支市场化、专业化、国际化的供应链服务团队，团队具备深厚的产业理解能力、专业的方案设计能力、高效的全球资源整合能力，能够精准把握客户需求，为不同行业、不同区域的客户定制个性化供应链解决方案。

公司持续完善国际化人力资源体系，坚持“外引内培”双轮驱动的人才策略，积极引进国内国际优质业务人才，同时搭建完善的内部培养体系与晋升通道，为价值创造者的成长畅通渠道、搭建平台，配套完善的激励机制与项目保障措施，加速人才融入与团队成长。

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