**证券代码：002095 证券简称：生意宝**

**浙江网盛生意宝股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议 □现场参观  □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会  □路演活动 √其他 投资者接待日 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 机构投资者：凯梵资产、御河资本、财通证券、爵盛投资、惟像资本  个人投资者：张峰宁 |
| **时间** | 2020年6月24日下午3时 |
| **地点** | 公司11楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长孙德良先生、副总经理董事会秘书范悦龙先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2019年的整体情况**  公司于2020年4月29日发布了公司2019年年度报告。2019年度，公司实现营业总收入370,607,762.79元，较2018年度下降13.28%，主要原因系本期信息平台业务基础上B2B交易平台和供应链金融平台的建设业务收入减少所致。公司实现归属于母公司所有者的净利润34,998,326.81元，较2018年度增长了0.44%，主要原因系基于以前年度的投入和发展，本期信息平台业务基础上B2B交易平台和供应链金融平台的建设业务开始成型并发展较快，使得本公司净利润同比有所上升。  **二、董事长介绍了公司的核心竞争力**  公司拥有丰富的电子商务信息处理经验。公司是一家专业从事互联网信息服务、电子商务、专业搜索引擎和企业应用软件开发的高新企业，从1997年至今，公司一直从事B2B电子商务服务。目前公司直接运营上百家行业网站、为近万家企业客户代理运营企业独立网站、为超过千万家中小企业提供电子商务服务支持，累积了海量忠实客户资源。  在此基础上，公司历时多年的努力，完成了三大基础设施建设，形成了“信息流、资金流、物流”的三流合一：  1、电商数据基础设施  依托行业网联盟的B2B社交电商平台（生意宝）、大宗商品数据平台（生意社）与网盛商品交易中心，为产业链企业提供产品推广、行情资讯与交易撮合等服务。  2、供应链金融基础设施  为产业链企业提供全流程在线、全场景覆盖的各类场景供应链金融解决方案。  3、物流网络基础设施  为有实力有梦想的物流企业提供由网络货运平台、物流金融平台与物流供应链平台构成的网络货运整体解决方案，并连接平台货主。  **三、董事长介绍公司整体战略及推动工作**  2020年度，公司将以“供应链产业链战略”、“物流仓储战略”、“电商数据战略”三大战略为核心，依托公司历时多年的努力，逐步完成的“电商数据基础设施”、“供应链金融基础设施”、“物流网络基础设施”等三大基础设施，致力于打通企业客户全程产业链，将线上网络基础、资讯、数据、金融、交易，物流、线下会展、贸易等服务有机结合，产生协同效应，形成“信息流、资金流、物流”的三流合一。提升公司服务深度及广度。并积极拓宽和完善公司自身的业务收入结构。初步形成“电商数据收入”、“解决方案收入”、“交易手续费收入”、“金融服务费收入”、“网络货运收入”、“供应链业务收入”等六个方面的收入能力，增强公司持续盈利能力。  1、供应链产业链战略  目前，公司的互联网金融服务平台——网盛融资与合作银行推出的针对中小企业基于供应链的融资产品正在顺利运行中，主要为公司旗下交易平台上的在线交易客户提供融资担保服务，推进供应链金融业务和B2B线上交易业务的发展进程。  公司正致力于为企业传统销售在线化和金融化提供解决方案，吸引越来越多的大中型企业积极拥抱互联网。企业传统销售在线化是指依托网盛战略生态，利用云计算，为传统企业搭建企业私有交易平台，从而实现企业销售互联网化。企业传统销售金融化是指依托网盛交易生态，联合三大机构，为卖方的下游提供在线贷款，下游利用贷款在线采购卖方产品的过程。  2、物流仓储战略  公司拟整合第三方物流仓储平台，依托创新的供应链金融体系，为企业提供综合物流服务。将仓储物流与供应链金融相结合，追踪货物配送的物流轨迹，进一步保障企业交易的真实性，同时也可为需求方和供应方提供便利。  3、电商数据战略  公司在2006年上市前的旗下行业网站集群（如中国化工网、中国纺织网、医药网）的基础之上，创造性地提出“小门户+联盟”的互联网模式，推出TOOCLE生意宝平台，并迅速积累了上千万家企业买家卖家数据库。截至目前为止，参股、控股、自建的行业电子商务网站近100家，并汇聚在生意宝网站上。在此基础上，公司历时20年打造了TOOCLE 3.0（生意宝） ，TOOCLE 3.0（生意宝）是标准、安全、高效的全球贸易信息交换中心，由3大项目Toocle Local、Toocle Vertical、Toocle Global与100多个电子商务平台联合构成；其功能与服务主要包括：贸易信息的标准化全球发布、跨境贸易服务、供应链金融服务。TOOCLE 3.0将进一步推动企业传统销售在线化和金融化，提升公司服务的深度及广度。  公司旗下大宗商品数据商——生意社，主要是跟踪、分析和研究大宗商品交易。通过多年的努力，生意社先后成功开发并运营了多个系列的大宗商品类指数；包括大宗商品供需指数（定性指数）BCI，大宗商品价格指数BPI，各个行业指数，产业链指数，商品指数，比价指数，大宗商品交收指数等等，特别是大宗商品供需指数BCI，已成为公认的制造业景气状况先行指标，曾经多次提前预警经济拐点，被政府、各类机构、媒体、产业人士广泛关注和认可。  从公司层面来说，生意社大宗商品数据与公司B2B在线交易业务能够相互作用，B2B在线交易为生意社数据研究提供数据基础；生意社的大宗商品类指数为B2B在线交易提供指引。从社会层面来说，希望未来生意社能够以详尽全面的基础数据为保障，以科学数据分析方法和大数据技术为支撑，为中国民营指数的发展探索出一条道路，为大宗商品行业做出更多贡献。  **四、企业传统销售在线化和金融化介绍及进展情况**  公司致力于为企业传统销售在线化和金融化提供解决方案。企业传统销售在线化的优势主要在于通过交易在线化对买卖双方交易过程进行监督和管理，更加方便、安全、高效；同时利用交易征信系统，降低应收款风险，择机可进行应收款保险与应收款质押贷款，为传统销售金融化打下基础。在线化是一种对传统销售的改进型创新、必将重构传统贸易的生态；而金融化却是一种对传统销售的颠覆性创新、必将重构贸易金融的生态。  2019年度，公司通过召开传统企业销售在线化和金融推荐会的形式，让越来越多的核心企业对销售的在线化和供应链金融的在线化从陌生，了解，到积极参与其中。公司为核心客户建立企业私有交易平台的速度进一步加快，客户的认可度也非常之高。核心企业建立私有交易平台后，公司已经在大力推动销售在线金融化战略。  未来，网盛将一如既往地专注于B2B领域的深度应用与发展，进一步推进与广大企业的合作，围绕网盛大宗交易生态系统，帮助企业加快实现在线化与金融化。 |
| **日期** | 2020年6月24日 |