

证券代码：002183

证券简称：怡亚通

深圳市怡亚通供应链股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021—03

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 电话交流
参与单位名称及人员姓名	海通证券、豫金香资本、聚添成投资等机构和个人投资者，共计约 50 人。
时间	2021 年 05 月 19 日星期三 14：30—17：00
地点	深圳市龙岗区南湾街道李朗路 3 号怡亚通供应链整合物流中心 1 栋
上市公司接待人员姓名	公司副总裁、董事会秘书夏镔先生，证券事务代表常晓艳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、资本运营中心致欢迎词</p> <p>二、董秘夏镔分享怡亚通年报解读</p> <p>董秘夏镔提到，怡亚通经过 20 余年的发展已经成为快消品分销龙头，目前深投控是怡亚通的大股东，双方相互扶持，共同发展。怡亚通的前 20 年一直专注于供应链基础服务，包括采购执行、销售执行到分销、营销，近几年，公司开始发力部分品牌运营的业务并取得不错的业绩，同时未来我们也会在资本市场上发力，与业务协同发展。</p> <p>外围市场上，消费不断升级，消费场景无处不在，市场持</p>

续下沉，反向驱动孵化品牌，驱动怡亚通抓住市场机会，在大消费领域深耕细作。

谈到品牌运营经典案例，肯定离不开钓鱼台“珍品一号”，怡亚通旗下怡福康宝覆盖了产品设计、渠道营销、产品分销、终端销售全过程，两年实现销售规模超 9 亿元。未来在品牌运营业务上，基于怡亚通过去 20 多年的积累，怡亚通可以为品牌提供线下立体营销和线上一体化营销服务，也将在不同领域（包括日化、家电等）开拓更多优质的产品，开展品牌运营业务，提升整体毛利率和净利率。

三、投资人与董秘互动交流 Q&A 环节

1. 2020 年年报显示品牌运营对业绩的提升，但占比较低，未来这块如何发力？

A：怡亚通做品牌运营并不是从 0 开始，是基于公司过去 20+ 年对分销营销业务的升华，积累了庞大的分销体系和网络，对客户的需求敏感，同时传统分销的利润已经被压缩，因此我司向上游延伸，做品牌运营。

白酒板块的成功，离不开团队从领头羊到成员的付出，这个团队经验充足而又充满活力，为我们开拓品牌运营业务树立了标杆，对我们去年年报、今年一季报、半年报都有正向影响。

2. 在家电、日化两个领域品牌运营有什么计划？毛利率大概区间？

A：家电未来的发展重点是小家电，轻奢家电；日化领域未来的重点发展方向会在个护、美妆上，未来怡亚通会在合适的时机推出。品牌运营服务的毛利率大概至少在 20% 以上。

3. 大股东深投控对怡亚通业务的支持有哪些？

A：深投控无论在品牌、业务等领域都对我司极力支持，同时深投控也对怡亚通提出了更高的要求，希望公司在业务规模和盈利能力上提升。

4. 公司非公开发行的进展？

A：已经拿到批文，目前正在定向路演，本次定增 28 亿，其中 10 亿由深投控认购。我们会根据投资者的认购意愿，择机发行，欢迎投资者密切关注公司公告。

5. 怡亚通所运营的白酒和市场上其他同类对比，优势有哪些？

A：公司运营的白酒是中高端酱香型白酒，价格相对于同类有优势，性价比极高。

6. 目前整购网的产品有多少？目标群体是？发展速度为什么

	<p>比较慢？有什么步骤实现既定目标？</p> <p>A：目前整购网刚上线，产品品类尚未全部上线，目标群体主要是小 B 大 C。目前怡亚通正在大力发展整购网，希望投资人多给一些时间和空间。具体发展步骤可线下同我司整购网的部门交流。</p> <p>7. 请谈一下贵司在白酒板块在贵州最新的动态？</p> <p>A：怡亚通正在贵州茅台镇酒厂合作一个某项目，由合作伙伴提供基酒，公司运营，目前正在稳步推进，如有重大事项进展，会及时披露，欢迎大家关注公告。</p> <p>8. 贵司在跨境电商板块是否有所布局？</p> <p>A：受疫情影响，海外需求急剧暴增。怡亚通一直在做跨境服务。我们关注跨境电商未来几年的发展趋势，看好国内消费者对国外中高端品牌的需求的提升。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 05 月 19 日