

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：2021001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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"/> 其他 <u>投资者接待日</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	机构投资者：深圳前海起航投资、宁聚投资、兴业证券、湖汇山投资 个人投资者：彭兵、陈德贤、陈青、徐安笛、吴可军、斯志坚、张峰宁、高泽雷
<b>时间</b>	2021年5月24日下午3时
<b>地点</b>	公司11楼会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长孙德良先生、董事副总经理童茂荣先生、董事副总经理寿邹先生、独立董事秦路先生、独立董事俞毅先生、副总经理董事会秘书范悦龙先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、董事长介绍了公司的情况</b></p> <p>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，目前已发展成为国内最大行业电子商务运营商和领先的综合B2B运营商。</p> <p>在行业电子商务运营方面，公司拥有并经营中国化工网、全球化工网、中国纺织网、医药网等行业类专业网站。主要业务包括化工行业、纺织行业的商务资讯服务、网站建设和维护服务以及广告服务。</p> <p>同时公司致力于打造一个垂直闭合的B2B一体电商交易平台，结合产业链流通场景、抓住产业数字化发展趋势，通过多年的战略转型升级，建立了产业链各个节点项下的产能、价格、供应商等产业大数据，并为产业链各个节点项下的供应商提供交易、金融、物流等服务。</p> <p>公司依托产业大数据，围绕交易、金融、物流打造了三大基础设施与两个中心解决方案：</p> <p>一、三大基础设施</p> <p>(1)、产业互联网基础设施</p> <p>(2)、供应链金融基础设施</p> <p>(3)、物流网络基础设施</p> <p>二、两个中心</p> <p>(1)、产业数字化服务中心</p> <p>依托网盛产业互联网基础设施、供应链金融基础设施与物流网络基础设施为某一区域内企业实现产业数字化的解决方案，具体内容包</p>

括：

为区域内企业提供超级旺铺，实现企业销售数字化；为区域内核心企业提供上下游供应链金融；为区域内产业集群提供产业链服务平台解决方案；为区域内批发市场提供在线市场解决方案；为区域内担保公司提供地方供应链金融中心解决方案等。

#### （2）、地方供应链金融中心

为地方担保公司打造的在线供应链金融服务平台，通过该平台，为地方各类核心企业、地方产业集群与地方中小微企业提供各类供应链金融解决方案与产业链金融解决方案，提供的服务包括：交易场景设计、风控模式设计、云SAAS技术平台等。

### 二、公司 2020 年的整体情况

公司于 2021 年 4 月 29 日发布了公司 2020 年年度报告。2020 年度，公司实现营业总收入 385,899,294.03 元，较 2019 年度上升 4.13%，主要原因系本期化工贸易业务收入增加所致。公司实现归属于母公司所有者的净利润 36,988,899.54 元，较 2019 年度增长了 5.69%，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，相应管理和销售人员及相关费用减少，使得本公司净利润同比有所上升。

在研发方面，2020 年，围绕产业互联网基础设施、供应链服务基础设施、物流网络基础设施等三个方向的新型基础设施建设，公司开展了一系列研发活动。在产业互联网基础设施建设方面，开展了“网盛区块链存证平台”、“AI 在网盛大宗商品关系场景中的应用”等项目的研发工作，探索应用新技术构建具有前瞻性的技术架构，赋能产业互联网业务的深化与发展；在具体的业务应用上，开展了“网盛全球贸易信息交换平台”、“生意宝国际版”等项目的开发，为公司的业务开展提供软硬件支持。其中，“网盛全球贸易信息交换平台”已投入使用。在供应链服务基础设施方面，已完成“网盛供应链管理系统软件”的开发，将公司的供应链服务领域从交易服务延伸到供应链管理服务；此外，结合企业营销社交化的趋势，开展了“网盛企业微营销解决方案”等项目的开发，预计在 2021 年可投入使用。在物流网络基础设施方面，延续了历年来在物流领域的研发工作，开发了一系列手机应用，强化在物流网络业务上的功能组合。

### 三、公司未来发展的展望

#### （一）行业格局和趋势

##### 1、行业格局

在互联网时代下，电子商务是商业模式的发展趋势，据统计，截至到 2019 年中国电子商务行业交易总额达到 36.8 万亿元，同比增长 16.3%。垂直类 B2B 平台的出现极大地促进了 B2B 电子商务市场的发展，行业规模持续保持快速增长。

##### 2、行业趋势

趋势一：行业垂直细分越加服务化。垂直类 B2B 平台通过聚焦优势品类，在产品和服务上专注各自行业特点，形成专业壁垒。

	<p>趋势二：B2B平台合作共享趋势。在B2B市场的中，尽管有些B2B平台目前没有成为生态中最有话语权的一方，但B2B平台的资源优势为合作带来了空间，甚至这种合作可以在不同功能的B2B平台间发生。比如一个跨境B2B平台与具有跨境通关、货代、海外仓等资源的B2B平台就存在合作的基础，再如本地服务型B2B平台与本地化物流B2B平台的合作。</p> <p>趋势三：地方特色产业链集群。国内很多地区都有自己的产业集群，比如虎门的女装、南通的家纺、温州的鞋帽等，这种靠依托于地方特色产业发展的产业带，面临着转型升级迫切需求，随着“供给侧改革”和“中国制造2025”的提出，以重点行业、特色产业为基础的B2B电商，通过打通上下游产业链，促进产业优化重组，聚合当地产业带的好商家、好货源，在B2B电商平台上构建专属卖场，同时整合线上线下服务型资源，调动整个产业链由简单的空间集聚向专业化、系统化集聚，形成上下游的良性互动。这种组团式的B2B发展模式能显著提升传统产业带的辐射范围和竞争优势，不仅能提升传统产业带的辐射范围和竞争优势，同时还能随时根据市场反馈的需求，激励产业带内制造商的优化调整，带动传统产业带转型升级。</p> <p>趋势四：产业深度服务趋势。国内目前有一部分B2B平台，已经从B2B第一阶段的交易平台阶段，向深度服务发展，一般针对特定B类客户需求，通过细分市场深耕产业，聚焦各自品类优势，专注于各行各业的销售提供专业化精细化的产品和服务，其专业性是综合类平台所不能及的。</p> <p>（二）公司发展战略</p> <p>2021年度，公司将依托产业大数据，围绕产业互联网基础设施、供应链金融基础设施、物流网络基础设施等三大基础设施与产业数字化服务中心、地方供应链金融中心等两个中心解决方案，提升公司服务客户的深度及广度，增强公司盈利能力。</p> <p><b>四、董事长介绍了公司的核心竞争力</b></p> <p>孙德良董事长最后介绍了公司的核心竞争力：公司的核心竞争力在于公司结合产业链流通场景、抓住产业数字化发展趋势，通过多年的战略转型升级，建立了产业链各个节点项下的产能、价格、供应商等产业大数据。</p> <p>围绕公司打造的产业互联网基础设施、供应链金融基础设施、物流网络基础设施等三大基础设施与产业数字化服务中心、地方供应链金融中心等两个中心解决方案为供应链和产业链全场景提供规划设计、技术实现、运营管理等全流程服务。</p> <p>未来公司将围绕公司的战略，发挥核心竞争力优势，做好做大主业，为投资者提供更大价值实现。</p>
日期	2021年5月25日