

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：2021-07

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话交流
参与单位名称及人员姓名	浙商证券、若川资产、同犇投资、宽潭资本、九泰资产、招商基金、德邦基金、南土资产、恒越基金、华泰柏瑞
时间	2021年08月18日星期三 20:00—21:00
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	公司高级副总裁兼首席资本运营官罗筱溪女士、公司副总裁兼财务负责人莫京先生、公司副总裁兼董事会秘书夏镔先生等。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、怡亚通背景介绍</p> <p>罗筱溪向投资者介绍我司背景、商务模式、综合能力、核心竞争力、财务与展望。公司发展初期，供应链服务主要聚焦于IT、通信等行业，2010年以后向快消品方向叠加晋级，以供应链服务为抓手，打造了“中国最大消费品分销平台”，公司正在持续优化原有采购执行、销售执行、分销和营销业务模式的同时，加大力度向品牌运营以及品牌打造的高毛利业务进军。</p> <p>二、2021年中报业绩及三季报业绩预告解读</p> <p>公司2020年上半年实现营业总收入361.30亿元，较去年同期增长25.44%；利润总额为2.64亿元，较去年同期增加711.22%；归属于母公司的净利润为2.57亿元，较去年同期增加323.91%。公司品牌运营实现营业总收入16.27亿元，同比增长192.09%，毛利2.92亿元，同比增长213.03%。在品牌运营方面，上半年新增品牌运营品类：摘要12、红星1949、佰奥本集、香娜露儿、乳鲜森等知名品牌，丰富了公司品牌运</p>

营资源，壮大现有业务规模。其中酒业品牌运营业务实现营收5.55亿元，同比增长300.17%，毛利1.84亿元，同比增长232.83%。

公司预计2021年1-9月归属于上市公司股东的净利润区间为3.8~4.2亿元，同比增长370%~420%。利润增长主要基于如下几个原因：1、公司营业收入持续增长，同时大力推进业务结构调整，品牌运营及营销业务占比不断提升。2、公司2021年7月27日非公开发行新股，优化融资结构，有效降低融资成本。3、公司通过关停并转盈利能力较差的公司，增加了公司报告期的利润。

三、问答环节

Q1：在上半年的品牌运营业务当中大多为酱酒业务，能否透露酱酒的收入贡献情况？

A：上半年品牌运营业务中，酒饮类营收5.55亿，占品牌运营16.26亿的34%，酒饮类基本以酱酒为主，少量啤酒。

Q2：钓鱼台和国台今年量上大概是多少吨？在过程当中还增加了什么其他的总经销产品吗？未来这里是否有一些减量的风险？

A：今年公司钓鱼台总计500吨的销量，今年公司会陆续推出一些新的品类，如摘要12国台100吨的销量。减量风险是存在的，所以我们会寻找新的品牌运营对象以及开发自有品牌。

Q3：目前的品牌运营在酒饮板块比较好，其他品类的运营经验是不是可以借鉴？

A：由于细分赛道不同，行业之间的营销策略还有很大区别的，公约数是公司的供应链体系和全国快消品分销网络。

Q4：公司对比华致酒行优势在哪里？

A：华致酒最重要是C端的品牌，Slogan“到华致买真酒”切中消费者痛点。怡亚通是以供应链和渠道为品牌赋能，庞大的销售网络体系是怡亚通的优势所在。

Q5：公司财务端上半年费用和下半年费用展望如何？降低资产负债率的情况如何？

A：整体上来讲，公司资金面的各方面都有非常明显的改善。目前

	<p>公司资产结构和资金成本还在持续性改善。今年7月份完成22亿非公资金募集，直接降低公司了整体负债率。随着负债率改善，会提高银行信用卡机构对公司的评级，对我们未来资金成本的降低有很大的助力，预计未来2~3年，财务费用会持续下降到70%以下。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年08月18日