

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：2022-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	兴业证券苏铖团队、珠海盈米基金、九泰基金、广发银行资管部、元復资本、鑫巢资本、交银施罗德基金、平安证券、财通证券、广发证券、青岛幂加和私募基金、上海同犇投资、星泰资本、新疆前海联合基金、北京鸿道投资、华泰资产、长江证券（上海）资产管理有限公司、上海渊流投资、泰信基金、永赢基金、北京神农投资、富国基金、上投摩根基金、华宝基金
时间	2022年04月11日星期一 15:00—16:00
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、公司副总裁兼首席运营官王辉先生、公司副总裁兼财务总监莫京先生、公司副总裁兼董事会秘书夏滨先生等
电话路演活动主要内容介绍	<b>一、怡亚通集团介绍</b>  公司高级副总裁罗筱溪向投资者介绍我司2021年年报大致情况。公司2021年业绩表现较好，收入方面，相比上年度提升2.92个百分点，主要得益于品牌运营业务的强劲增长，其营收贡献同比增加70.38%；毛利率方面，2021年毛利率由5.54%提升至6.35%，其中，分销+营销业务毛利率由4.90%增长至5.47%，品牌运营业务毛利率由18.09%增长至18.19%，均有稳步提高。  基于公司过去三年对业务进行的结构性调整，目前高营收占比的分销+营销业务发展稳健，高利润率的品牌运营业务动能十足，且占

比得到提升，同时，在降本增效的精细化管控下，公司管理费用和财务费用均出现不同程度下降，盈利能力提速飞快。

公司2021年品牌运营业务实现收入35.19亿元，综合毛利为6.40亿元。其中，酒类品牌运营业务实现收入12.45亿元，同比增长43.10%，综合毛利为4亿元，同比增长41.81%。作为优势项，2021年公司首次推出酒类自有品牌一大唐秘造、首粮，并在产品形象、价格上针对不同消费群体、消费场景进行差异化设计，有利于释放价格弹性。

大唐秘造、首粮系列初次登场后，在市场销量均不俗，我们预计，未来随着规模扩大，将进一步降低成本，提升利润空间。

### 三、问答环节

**Q1:** 从贵公司发布的年报数据来看,2021年净利润增幅明显,主要的原因有哪些?

**A:** 公司自2021年以来,盈利能力得到较大改善,主要原因有:

(1) 公司营业收入持续增长,同时大力推进供应链优势的变现及业务模式的升级和,体现为品牌运营及营销业务的快速爬坡,营收及利润占比不断提升; (2) 公司采取积极措施,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。

**Q2:** 请介绍一下公司在品牌运营业务上的发展规划,有什么方向?

**A:** 目前怡亚通在原有供应链服务的基础上,大力推进品牌运营业务发展。聚焦在酒水、日化、小家电三大赛道上,通过怡亚通在这三个赛道过去长达十多年的深耕积累,打造优质产品,孵化优秀品牌。

**Q3:** 公司推行的股权激励对留住人才有哪些积极作用?

**A:** 为了进一步建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,充分调动公司董事、高级管理人员、中高层管理人员及核心骨干等人员的积极性,有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起,使各方共同关注公司的长远发展,公司推出2022年股票期权激励计划,该计划对于留住人才,激励核心员工发挥了积极作用。

**Q4:** 从费用端来说,公司预计未来两到三年的费用变化趋势大致

	<p>情况如何？</p> <p><b>A:</b>（1）销售费用随品牌运营业务增长会有一定增长；（2）管理费用大致保持平稳水平；（3）随着非公开发行的补充，财务费用今年相比去年预计将会有一定下降。</p> <p><b>Q5:</b> 数字化转型为公司带来了哪些机遇和挑战?目前公司数字化达到什么程度？</p> <p><b>A:</b> 数字经济是全球发展的重要趋势，以互联网、移动通信、大数据为代表的现代信息技术广泛深度应用，成为中国及全球效率提升和实现创新驱动的主要动力及途径，并对消费、生产、流通产生一系列革命性的影响，实现消费与生产制造、流通服务的深度融合和创新，从而形成驱动新产品、新服务、新技术、新业态、新模式发展，促进新业态、发展新兴产业，带动经济结构调整升级和实现持续增长的新格局。</p> <p>怡亚通自2019年开始进行数字化转型，长期持续投入信息化建设，打通了商流、物流、信息流、资金流的全产业信息链路，先后打造了怡通数科公司，推出了怡通天下、整购网、怡通云等APP，推动数字化赋能全产业链协同转型，积极向数字经济靠拢。</p> <p><b>Q6:</b> 大股东深投控对怡亚通业务的支持有哪些？</p> <p><b>A:</b> 深投控作为国际一流的国有资本企业，给到公司的支持是全方位的。除了在人才资源、战略规划、企业品牌、业务支持等方面的加持，深投控还对公司的资本结构优化、盈利能力、供应链优势变现等重要指标提出要求并积极赋能。</p> <p><b>Q7:</b> 请谈一下贵司白酒板块的最新动态？</p> <p><b>A:</b> 怡亚通的白酒品牌运营伊始就与贵州省茅台镇的上游供应商深度合作，正在贵州茅台，比如直接采购当地知名厂商的高品质基酒，由公司进行品牌策划及营销执行，此块业务发展迅速，目前已经形成了大品牌酒商的怡亚通定制系列，以及完全自有品牌如“大唐秘造”和“首粮”等文化内涵丰富的高端系列等两大板块。</p>
附件清单（如有）	

日期	2022 年 04 月 11 日
----	------------------