

证券代码： 002769

证券简称： 普路通

深圳市普路通供应链管理股份有限公司
2021 年度网上业绩说明会投资者活动记录表

编号：2022-001

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	普路通 2021 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理张云 2、副总经理、董事会秘书倪伟雄 3、财务总监师帅 4、独立董事张俊生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021 年度网上业绩说明会问答主要内容如下：</p> <p>1、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。公司始终坚持“做最贴近客户的供应链管理服务商”的理念，通过提供智慧供应链服务，基于对所服务行业的上下游链条的深度理解和认知，以资金流和信息流作为金融和技术保障，围绕商流、物流和工作流环节为客户提供优秀的供应链管理咨询与执行服务，为客户创造可持续发展的价值。国家十四五规划首次就产业链供应链优化进行了单独讨论，为中国的供应链行业带来了很多新的创新举措，亦为供应链管理企业带来了多方面的发展机遇，同时 5G 时代的加速发展、我国医疗器械企业技术进步及配套产业链的成熟、人口老龄化的加剧、居民健康意识的提高等因素，都为公司的传统供应链业务</p>

发展带来新的发展前景；且公司增加新领域业务的布局及投资，均属于市场前景较大且受政策鼓励的方向。感谢您的关注！

2、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

回复：尊敬的投资者，您好。公司始终坚持“做最贴近客户的供应链管理服务商”的理念，为客户提供优秀的供应链管理咨询与执行服务。随着国内疫情的有效防控、疫苗接种的普及、经济促进政策等相关举措的落地，国内社会经济持续发展成效显著。未来，公司将继续坚持以客户为导向，保持稳中求进，提升在细分行业领域的供应链一体化服务能力。同时，加大新领域的布局及投资，实现公司经营规模和效益的提升。

1、坚持专业化经营 ICT 及医疗器械供应链业务，夯实核心业务。

(1) 公司 ICT 行业供应链管理业务主要专注于移动智能终端、互联网设备、PC 及其周边产品等，主要业务的产品类型集中在智能手机、智能电视、智能硬件、可穿戴设备等领域。随着 5G、物联网、人工智能、虚拟现实、新型显示等新兴技术与消费电子产品融合的深入，产品更新换代的速度将加快，催生新的产品形态，进一步推动消费电子行业保持增长态势。公司作为 ICT 领域供应链的优质领先整合者，将凭借专业的供应链管理业务优势，抓住市场增长的机遇，推动公司业务增长。

(2) 随技术创新、国产替代、国产品牌扩张将成为我国器械企业的长期发展趋势，医疗器械行业也将面临新的挑战和业务机遇，在此政策环境和行业变革下，公司将以多年在医疗器械行业供应链管理积累的经验及优势，有效整合市场资源，争取更多的市场份额。

2、紧跟国家政策，保持跨境电商业务的稳步拓展。

3、稳重求进，深耕市政基建业务。

4、增加新业务领域的投资，加大新兴产业的布局，实现供应链业务的多元化。

感谢您的关注！

3、公司如何保持自身产品的竞争优势？

回复：尊敬的投资者，您好！公司具有：

1、优秀的供应链管理咨询方案与敏捷的供应链操作能力。

公司供应链管理业务涉及的行业较广，天花板较高。为满足客户的需求，公司在为客户提供供应链管理业务时，会对客户及客户供应商、代工厂等上下游整个业务链条的每个单元的流程、运营等程序充分了解，对其供应链进行诊断、优化并执行，帮助其提高效率，降低成本。公司凭借优秀的供应链管理咨询方案与敏捷的供应链操作能力帮助如 ICT 行业客户尽量实现“零库存”管理和“准时制”生产的需求，以及为医疗器械客户提供一体化、扁平化、专业化的供应链管理方案。

2、标准化与定制化相结合的服务方式。公司通过标准化与定制化相结合的业务模式，灵活应对各个行业不同的客户需求。目前公司建立了一套标准化的业务流程和组织部门架构来满足对客户的个性化定制的服务，在不同行业有严格的业务执行流程。公司在供应链管理方面拥有丰富的运营经验和专业的服务能力，在长期的业务发展过程中积累了大量的客户和供应商等资源，深入了解客户需求，能够为客户提供结合其生产前端、销售后端等多方面的供应链咨询方案，解决客户运营发展中的痛点、难点，直到满足客户的要求，为客户最大限度降低成本，提高效率。同时，公司能与客户共同成长，实现客户与公司的双赢。

3、强大的供应链研发协同管理系统支持。在供应链管理信息化建设方面，公司持续关注与高度重视大数据、AI、RPA 等技术的发展以及在供应链管理服务行业的应用与融合。通过引进金蝶 BOS、Oracle Apex 低代码开发平台，自主研发的“微服务”架构平台以及 WMS 仓储管理等系统，构建一套完整的供应链管理平台；基于全量、全要素连接和实时反馈的理念，引进电子签章、OCR 等工具以及 PDA、移动端办公等便携设备；引进 RPA、AI 等技术平台，派生出了报关、录单等“数字员工”，提升了工作效率；基于大数据技术，引进数据仓库、BI 等技术平台，搭建了

大数据分析平台；公司已完成了从信息化到数字化的升级，能更好的服务于客户。

4、富有经验的管理团队及专业的人才优势。公司在供应链行业积累多年，培养了一批经验丰富、市场开拓能力强的高素质人才，分别对不同客户所在行业组建拥有熟悉国际贸易、海关事务、物流管理、保税区管理、外汇管理等方面丰富的实务操作经验的专业团队，主要核心管理团队均多年从事于供应链管理行业，拥有丰富的经验，能将供应链管理理论应用到特定行业，特别是电子信息行业及医疗器械行业，能够准确把握供应链行业发展趋势，保证企业的战略发展方向，不断增强公司竞争优势。且公司已在融资租赁、跨境电商、市政基建及新能源业务领域等方面汇聚了专业的人才资源，使公司在除传统的电子信息及医疗器械行业外，在其它业务发展方面的人才布局也能够为公司供应链管理提供大力支持。

4、公司年报显示公司收到其他和经营活动有关的现金流入高达 752 亿之多，请问具体是什么？

回复：尊敬的投资者，您好！该项主要指公司服务类客户进口的货款及税款的代收代付款项，2021 年度，公司以小米为主的服务类等客户业务量增长，造成此项金额增长，谢谢！

5、贵司在 2022 年对物流上有什么调整吗？

回复：尊敬的投资者，您好。公司将根据疫情情况及时与客户沟通调整业务的物流安排。感谢您的关注！

6、董事您好，请问你所指医疗器械客户的主要业务是什么？

回复：尊敬的投资者，您好。公司以信誉度高且行业内实力较高的国内医院或医疗机构为主要客户，向其提供包括供应链管理、代理采购、库存管理、资金结算、通关物流以及信息系统支持等诸多环节在内的一体化供应链管理服务，协助客户以更短的周期、更低的成本、更精简的渠道采购优质器械。感谢您的关注！

7、请问公司今年有引进投资方或战略投资人的计划吗？

回复：尊敬的投资者，您好。如有该事项请以公司公告为准，

感谢您的关注！

8、为什么公司营收和利润连年下降？公司如何扭转这种颓势

回复：尊敬的投资者，您好。2018 年以来中美贸易摩擦，公司作为供应链行业进口规模最大的公司之一，公司及客户都受到了影响，加上近 2 年来新冠疫情反复、行业下行等综合因素，公司收益确有以下行，在此种情况下，公司选择轻资产、高效的经营模式，降低风险敞口，选择规模大资信好的客户为主，短期内降低了收益率但公司经营始终稳健，且未来公司除了保持原有核心业务稳定之外，也会逐步增加新领域布局与投资，实现公司经营规模和效益的提升。感谢您的关注！

9、与中国中铁等国企/央企合作，为公司带来的 2021 年营收增长为多少？2022 年预计能够拿到多少订单？

回复：尊敬的投资者，您好。公司市政基建业务占总营业收入比例较小，目前业务有序开展，具体经营情况请关注公司公告，谢谢！

10、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？

回复：尊敬的投资者，您好。公司的愿景是始终坚持“做最贴近客户的供应链管理服务商”，为客户提供优秀的供应链管理咨询与执行服务。

成长逻辑是国内各行各业发展均离不开增效降本、数字化的供应链管理支持，现代企业的竞争一定程度上就是品牌、技术与供应链的竞争，而公司坚持为大客户提供量身定制的供应链管理咨询服务，能够帮助客户提高其核心竞争力，降低成本面对竞争，同时提高效率以面对客户需求的更敏捷的变化。在挑选优质客户、行业与赛道的基础之上，公司能够伴随着行业与客户的发展，共同创造价值，并实现公司自身成长。

随着国内疫情的有效防控、疫苗接种的普及、经济促进政策等相关举措的落地，国内社会经济持续发展成效显著。2022 年，

公司未来将继续坚持以客户为导向，保持稳中求进，提升在细分行业领域的供应链一体化服务能力。同时，加大新领域的布局及投资，实现公司经营规模和效益的提升。感谢您的关注！

11、请问广州市人民政府国有资产监督管理委员会是不是公司实际控制人？

回复：尊敬的投资者，您好。公司控股股东、实际控制人已变更为陈书智先生，详情请见公司于2022年3月12日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露的《关于大股东表决权委托到期终止暨公司实际控制人变更的提示性公告》（公告编号：2022-001号）。谢谢！

12、公司目前人才激励方案、股权激励方案有哪些？

回复：尊敬的投资者，您好。公司一直关注人才的吸引和激励，努力达到保留和吸引人才的目的。未来公司也会考虑在时机适宜的情况下推出有吸引力的激励方案。感谢您的关注！

13、你好！经查公司21年新投资鲜润时代、喜百年供应链、普瑞时代三家公司，能否详细介绍三家新公司的主营业务以及未来规划吗？三家公司能否为公司带来新的业务增长和利润吗？

回复：尊敬的投资者，您好。深圳市普瑞时代能源有限公司，其业务涉及新能源光伏发电领域；鲜润时代（广东）食品科技有限公司主要经营冻品生鲜等冷链业务；广东喜百年供应链科技有限公司主要为CATL等新能源产业链上下游企业提供专业的数字化流通综合服务，包括了产前物流、产后物流、电池售后回收等供应链物流解决方案。公司新业务目前处于发展期，但均属于市场前景较大，且受政策鼓励的方向，公司期待新业务的发展能为公司带来新的业务增长和收益。感谢您的关注！

14、21年和今年一季度营收大幅下滑，请问公司有如何应对措施？

回复：尊敬的投资者，您好。公司营收下滑主要系受新型冠状病毒肺炎疫情影响销售减少所致，公司将始终以客户为中心及时调整、布局各项经营活动，通过与客户和供应商的友好协商，

妥善解决因疫情造成的不利因素，确保客户业务的正常运转；另一方面，公司也会积极开拓各类业务渠道，在控制风险的情况下，引进经营稳健的优质客户资源。

15、公司如何看待企业内人才培养？有哪些成功经验？

回复：尊敬的投资者，您好！企业内人才培养是需要多元去考虑的，既要从公司文化、理念、价值观去吸引人才，并打造企业的整体文化和团队战斗力；也要从专业的培养、培训、遴选、晋升、激励等方式打造多层次的人才维度。过去十几年的企业成长既包含有能和公司共同成长的人才成功经验，也有外来优秀人才引入的经验，感谢您的关注！

16、交易类业务包含哪些行业？其各行业占比分别为多少？

回复：尊敬的投资者您好！公司交易类业务主要包含电子信息行业、医疗器械行业、其他行业。2021 年度其各行业分别占该交易类业务比为：37.70%、53.07%、9.23%。谢谢！

17、请问公司服务类业务 2.92 亿元，同比增长 23.7%，具体是哪一行业板块实现营收增长？

回复：尊敬的投资者您好！是 ICT 行业实现营收增长，谢谢！

18、请问公司医疗器械业务、融资租赁业务 2021 年业务规模多少？同比增减了多少？

回复：尊敬的投资者您好！2021 年度公司医疗器械行业收入 118,496.20 万元，融资租赁业务收入 930.12 万元。同比增减分别为：-34.76%，-25.73%。

19、境外采购的外汇支付业务是否对公司利润产生影响？公司面对此风险是否采取相应措施？

回复：尊敬的投资者，您好！公司通过购买银行推出的无风险、固定收益的组合售汇产品完成外币货款支付。组合售汇产品在公司签订远期外汇合约进行汇率锁定情况下并不存在亏损风险，但仍然存在极端市场情况下交易流动性不足、法律法规变化等风险。谢谢！

20、公司目前公司人员年龄各阶段比例是多少？公司引进人

	<p>才校招和社招比例为多少？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。截止目前，公司员工按年龄划分的情况如下：20-30 岁员工占比约为 40%，31-40 岁员工占比约为 45%，41 岁及以上的员工占比约为 15%。公司目前引进人才主要采用社招方式。感谢您的关注！</p> <p>21、请问贵公司现金流出现大幅度变动的原因？</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。公司 2021 年经营活动产生的现金流量净额较同期变动主要系公司营运资金投入增加所致。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 13 日