

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：2023-002

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国联证券、上海证券、国信证券、兴业证券、共青城泰然私募基金、红思客资产、大成基金、上善如是基金、富利达基金、国弘资本、亘泰投资、若汐投资、景泰利丰资产、民沣资产等机构。
时间	2023年9月21日上午9:30-11:00
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栋一楼0111会议室
上市公司接待人员姓名	集团副总裁兼数字化总裁 王辉 集团副总裁兼财务总监 莫京 集团副总裁兼董事会秘书 吕品 集团副总裁 程敬 投融孵总经理 焦利
交流内容及具体问答记录	一、公司战略解读 公司集团副总裁兼董事会秘书吕品先生在投资者交流活动中介绍了公司的基本情况并解读了新战略定位下的发展规划。根据《国务院办公厅关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》（国办发〔2017〕84号）及《深圳市加快推进供应链创新与发展三年行动计划2023-2025》政策，怡亚通致力于打造集供应链平台服务、产业链整合运营、品牌营销、数字化商业、企业投融孵等多维一体、具有新时代特色的整合型数字化综合商社，力争通过“供应链+产业链+孵化器”的全新业务模式，提升企业竞争力，引领怡

亚通迈向高质量发展新阶段。

公司定位是具有新时代特色的整合型数字化综合商社，通过整合资源构建竞争力，推动行业发展和可持续经营。公司做大供应链、升级产业链，聚焦最优价值链，抓住微笑曲线两端，整合资源源头。在做大供应链维度，按照“两横一纵”的发展方式，纵向深耕，横向拓展。横向拓展新客户，如苹果、戴森、霍尼韦尔等，横向进军新兴领域，如基建原料、农林业、化工原料等新兴行业，纵向增加原有大客户 1+N 模式，市场份额实现保量增量。

怡亚通把升级产业链布局作为高质量发展的重头戏，全面布局新能源、大科技、大消费等核心产业赛道，形成产业链运营服务新优势。在新能源锂矿合作开采包销、海砂开采、光储充一体化解决方案、合作智能物流商用车、半导体内存和闪存产品等领域拓展。公司现在已经进入了供应链 3.0 阶段，即开创整合型数字化综合商社的新时代。

二、问答环节

Q: 新能源战略规划如何？

A: 基于新能源产业的发展前景，怡亚通顺势而为，布局新能源产业，全力打造充电桩、储能、光伏、新能源商务车等行业事业部及专业化团队（创新产品团队、市场拓展团队、解决方案与交付团队），通过平台+营销的方式拓展产业业务，以新能源基建“光储充+”为基础，打造以“产品整合创新+解决方案及交付+客户服务+整合投资运营”四维一体为核心，聚焦最优价值链的新能源产业生态，构建新能源产业链。

Q: 请说明公司在新能源产业链上的布局情况？

A: 公司在产业链上游，覆盖新能源锂电材料的生产与销售，涵盖锂产业链的关键阶段，包括锂矿资源的开发、加工销售以及锂化工产品的生产销售；中游聚焦新能源光伏领域，整合上下游资源，主营光伏组件设备供应与运营等，为用户提供一站式清洁能源解决方案；下游主要依托旗下代理的比亚迪、广汽埃安等品牌，以深圳为核心网络向全国延申，共有多家直营门店，面向终端零售

客户利用旗下公司在主机厂的资源优势，整合下游大企业客户资源，深度营销开拓对公业务订单。

Q: 请问在新能源领域，公司取得什么实质性的进展吗？新能源产品线下销量如何？

A: 在新能源领域，怡亚通与吉泰车辆技术（苏州）有限公司联合成立深圳市怡亚通智能商用车有限公司，推出以轻资产定制模式发展的新能源商务车，整合技术，整合制造工厂，重点投放 eD1 和换电轻卡两款车型。

Q: 公司在半导体行业的优势是什么？主要产品有哪些？

A: 怡亚通半导体与制造商和技术合作伙伴保持长期稳定的战略协同关系，利用自身应用技术、产品设计等差异化竞争优势成功推出了一系列高性能、高质量的产品，满足不同领域和应用的需求，并利用全国各级城市乃至东南亚等地区的深度分销网络体系，有效地将产品推向市场，满足客户需求。近日，公司控股子公司怡佰（上海）电子科技有限公司旗下品牌 KAIBRIGHT 研发的移动固态硬盘 R100、电竞 RGB 内存条和电竞马甲内存条已经上线。

Q: 请介绍下公司新能源商用车情况吗？现在业务进展情况如何？

A: 公司目前业务领域包括新能源商用车的研发、制造和销售，以及相应的技术支持和售后服务等。通过吉泰研发的核心技术产品线控底盘的赋能，为客户提供基于场景的商用物流车全套解决方案，满足客户产品定制化需求，适应各类特定场景的需要，包括冷链、商超、快递、最后一公里等应用场景。目前已有 eD5s 四米换电轻卡、eD3s 换电封闭货厢中面应用于城市中短途配送、eD1 微型货车应用于城市短途货运、eC3r 增程式电动冷链车应用于城市中短途生鲜冷链配送。

Q: 请说明公司资金来源和资本开支？

A: 公司资金来源包括经营流入、债务融资、股权融资、内部积累的资金以及投资回报。经营收入是公司的主要资金来源，公司经营活动现金流量净额近年来虽有所下降，但持续净流入，收入获现能力较好，公司近年现金流相对稳定。另外公司采用了多元化

的资金筹集策略，包括股权和债务融资，以确保充足的资金。公司近两年资本开支主要是房产项目、电子产品及计算机软件研发等投入。同时，公司根据战略目标、市场竞争情况和行业发展趋势及时调整资本支出，确保资金的合理分配，以支持长期可持续增长和实现战略目标。

Q: 公司与同行业品牌合作时如何进行业务选取？企业资产并购是否考虑？如何进行？

A: 公司不再侧重传统的分销模式，而是更专注于与品牌合作和平台运营，在流通消费领域，我们致力于帮助品牌进行线下多维度的营销，充分利用全国范围内的线上和线下网络以及各大电商平台的资源来开展品牌合作，协助品牌进行广泛的市场覆盖和立体的品牌塑造。对于自有品牌和合作品牌，公司采取不同的策略，以满足不同市场需求。例如，在家电和酒类业务中，对不同的渠道和领域之间进行区分，以满足多样化的消费者需求，并提供定制化解决方案，以适应不同渠道和产品类型的需求变化。在并购方面，公司作为一个业务驱动和业绩驱动的公司，将会积极考虑通过并购来扩大公司的能力和业务范围，比如在资源源头、新技术和新产品领域，以实现高质量的发展。

Q: 公司下半年的业绩展望？

A: 产业经济学中的“微笑曲线”表明，加工、制造位于产业链附加值曲线的最底端，利润相对薄弱，企业若要获得更多的附加值，需要抓住新技术(研发)、源头资源、营销等产生高附加值的两端。公司聚焦最优价值链，抓住微笑曲线两端，整合源头资源，下半年将大力发展产业链，以新能源基建、新能源材料、新能源终端渠道等为重要增长动力源，加快推动新模式业务发展。

Q: 孵化器的战略是否与深投控有协同合作？

A: 公司现已从民营企业转型为国有控股的上市公司，这一转变为公司带来了显著的资金协调和改善，包括融资成本和规模的提升。公司以做大供应链，升级产业链，聚焦最优价值链为战略目标，把升级产业链布局作为高质量发展的“重头戏”，全面布局新能

	<p>源、大科技、大消费等核心产业赛道，形成产业链运营服务新优势。同时，公司与大股东深投控保持深度合作，加强产业投资和资源整合。例如，公司和深投控体系内子公司与苏州吉泰进行合作，充分利用公司在消费品供应链领域积累的产业场景优势和行业客户优势，拓展在新能源领域的服务能力。未来，公司将更加紧密地与深投控的投资部门协同合作，以实现更多领域的协同发展。</p> <p>Q: 怡亚通对于营销端的未来布局？是否深耕产品数字化？</p> <p>A: 随着数字化技术的不断更新，生产力得到直接提升，由浅至深影响着产业发展，这是推动产业发展的驱动力。怡亚通作为首家上市的供应链企业，发展 26 年来，以创新为驱动，不断大胆变革，开创出全新商业模式，搭建了一个多层次、跨界融合的供应链产业发展平台。通过持续创新和整合资源，不断以“供应链+”撬动各领域的改革。怡亚通 APP 就是怡亚通的数字化引擎之一，作为产业数字化整合服务平台，整合产业资源和服务能力，搭建产业数字化平台，帮助客户优化供应链能力，建立数字化核心竞争力，输出更多产业供应链数字化解决方案为广大客户赋能，实现合作共赢。怡亚通通过做大供应链，升级产业链，聚焦最优价值链模式，打造集供应链平台服务、产业链整合运营、品牌营销、数字化商业、企业投融资等多维一体、具有新时代特色的整合型数字化综合商社。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，</p>	<p>无</p>

可作为附件)	
日期	2023年9月21日