

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：2023-004

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 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	浙商证券股份有限公司、前海开源基金管理有限公司
时间	2023年10月17日下午14:30
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
上市公司接待人员姓名	集团副总裁兼董事会秘书 吕品 品牌运营总经理 朱家斌 财务副总监 谢益洪
交流内容及具体问答记录	<p><b>Q：公司现在已经进入了供应链 3.0 阶段，请先给我们分享一下公司对于供应链所处阶段的划分和定义，供应链 3.0 阶段有何特征？</b></p> <p><b>A：</b>1997-2007 年，怡亚通是供应链服务行业先驱，成功上市带动了整合行业的发展，这一阶段是服务型企业；2018-2017 年，怡亚通整合发展 380 新流通业务，成功建立了覆盖全国的深度分销网络成长为平台型企业。2018 年-至今，怡亚通升级成为生态型企业，以“供应链+产业链+孵化器”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，持续聚焦三大赛道即新能源、大消费、大科技等多行业资源源头产业链中最优价值链的整合运营，构建“做大供应链+升级产业链+聚焦最优价值链”的商业生态，引领怡亚通迈向高质量发</p>

展新阶段。

**Q: 公司旗下白酒产品以酱酒为主，酱酒近两年渠道热度降温，公司目前酱酒的库存和批发价情况如何，对于酱酒当前及未来的发展走势如何判断？**

A: 酱酒正处于行业调整期，在经历风口之后进入深度调整与理性回归阶段，但仍有较大发展空间，以后会朝着多样化、多元化、细分化方向发展。在酒饮行业，公司已经取得一定市场成绩的“钓鱼台珍品壹号”“国台黑金十年”“摘要12年”“等一系列品牌运营爆款产品继续保持增长势头。随着公司与上游基酒厂的深度合作，使得公司对基酒供应的掌控能力大大增强，利用多维一体的品牌运营服务优势推动包括“大唐秘造”“首粮”“唐宫宴”在内的自有酱酒品牌业务发展，实现市场份额快速增长。

**Q: 这两年消费品增长承压，对于酒饮板块公司目前的规划和目标是什么？**

A: 在酱酒方面，怡亚通主要走品牌孵化路线。现已启动高端白酒的定制服务 OBM 模式，为品牌酒企、酒类流通电商、企业客户等提供酱酒品牌设计及定制服务，预期后续会有更多优质企业客户与其联名推出其品牌酱酒。同时，公司也正在探索突破传统的”酿酒卖酒“商业路径，依托自身对中国白酒业务的深入理解，尝试开拓茅台镇的上游基酒供应链服务管理业务，深度整合资源，从而深入到酱酒工业体系中更有行业门槛的领域。发挥公司在供应链服务及行业资源整合的优势，为公司创造更多的盈利增长点。

**Q: 品牌运营业务此前是我们利润弹性的主要贡献来源和增长点，但受限于外部经济环境影响，去年和今年上半年还是下滑的状态，公司对于品牌运营业务未来的发展有何规划和指引？**

A: 公司现正向“微笑曲线”两端高附加值产业进行业务拓展，提高利润率。怡亚通品牌运营业务实施“两步走”战略：一方面，聚焦知名品牌运营，撬动品牌客户的增量市场，在流通供

应链平台的基础上，叠加品牌策划与市场营销能力，以线上线  
下融合的“全覆盖、全营销、全服务”创新服务，赋能品牌客  
户。另一方面，孵化自有品牌矩阵，培育优质新品牌，已成为  
品牌运营战略中的重要一环。

**Q: 除了酒水的品牌运营之外，公司也在积极拓展小家电、母婴、  
食品等增长比较快的赛道，可以介绍一下其他赛道品牌运营  
的情况吗？**

A: 依托于纵深一体化的服务能力，以及白酒行业运作所取得的  
一定成绩，怡亚通将品牌运营经验向家电、母婴、日化、食品  
等消费品板块复制探索，形成了多元化自有品牌矩阵。未来，  
怡亚通将在更多消费品类中进行尝试，持续挖掘新消费需求，  
以深度供应链优势，打通消费者和生产商之间的通路，减少中  
间环节，让利消费者。

**Q: 2023 年公司大力发展产业链，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，请分享一下目前我们新  
能源、半导体等领域的布局情况及未来规划？**

A: 依托二十多年深耕市场经验，怡亚通顺应趋势，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。在新能源产业链上游，公司与非洲尼日利亚锂矿合作项  
目正式立项，合作模式为开采及包销，初步打通了非洲锂矿源  
头供应链；在新能源基建领域，以子公司“怡领科技”作为运  
作平台，创立了自有新能源品牌“怡领（EA lead）”，为客户  
提供光、储、充多元化产品服务及一揽子解决方案；在新能源  
终端渠道方面，完成了对深圳本地知名汽车销售商“通利华集  
团”部分渠道的收购控股，将其新能源车三大品牌（广汽埃安、  
比亚迪、红旗）共十几家门店渠道收入囊中，扩展了新能源汽  
车销售这一重要板块。另外，公司子公司怡佰（上海）电子科  
技有限公司涉足半导体模组业务，自有半导体品牌（KAIBRIGHT  
及 EA·SEMI），生产的 SSD 及各种储存解决方案系列产品已投放  
市场。今年 9 月，旗下品牌 KAIBRIGHT 研发的移动固态硬盘 R100、

	<p>电竞 RGB 内存条和电竞马甲内存条已上线,KAIBRIGHT 品牌将更侧重于高端 B2C 客户。近日,公司子公司战略入股深圳星火半导体科技有限公司,进一步完善在车规级存储细分领域的战略布局。未来,怡亚通将继续坚守长期主义,以创新轻资产整合运营发展模式,推动供应链、产业链、价值链耦合发展。</p> <p><b>Q: 由于近两年消费品承压,高毛利的品牌运营业务承压,净利率有所下滑,公司对于未来毛利率和净利率水平如何考虑和规划?</b></p> <p>A: 公司全面推进开源节流,在开源方面主要包括深耕并拓展 1+N 业务,升级产业链,聚焦最优价值链,整合内外部资源,推动公司品牌营销升级、产品品牌营销升级,实现品牌产品及客户资源共享,增加销量,提升利润。在节流方面主要包括加强管理,控制各类费用、精兵简政、优剩劣汰,推进数字化管理,提升运营效率、人力资源效率、资金使用效率。</p> <p><b>Q: 公司的投资净收益和公允价值变动净收益对利润影响较大,主要包括哪些因素?未来如何展望?</b></p> <p>A: 投资净收益主要包括权益法核算的长期股权投资收益、处置长期股权投资产生的投资收益、处置交易性金融资产取得的投资收益、票据终止确认的贴现息等,其中权益法核算的长期股权投资收益受联营企业的盈利水平影响,预期较为稳定。公允价值变动净收益主要包含衍生金融资产与负债、按公允价值计量的投资性房地产的公允价值变动,其中衍生金融资产与负债的公允价值变动主要是受外币汇率及期货产品价格波动的影响。</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</p>	<p>无</p>

稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
日期	2023年10月17日