

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：2025-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	诺安基金、明泽投资、国联基金、开源证券分析师、长城证券分析师、平安证券分析师、中信建投证券、国信证券、国投证券、东方财富证券、华林证券、同花顺、唐融投资、衡道投资、明华信德、泽恩投资、瑞联私募等40家机构及个人投资者。
时间	2025年8月6日 10:00-12:00
地点	深圳市龙岗区李朗路怡亚通供应链整合物流中心1楼会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理 陈伟民 副总经理兼财务总监 莫京 副总经理兼董事会秘书 吕品 投资者关系总监 彭予

投资者关系活动主要内容介绍	一、如何推进公司供应链+产业链+孵化器的战略？ 进展如何？ 答：怡亚通成立于1997年，是中国A股首家上市供应链企业。公司致力于打造“供应链+产业链+孵化器”“整合型综合商社”，是集供应链平台服务、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的数智化供应链平台。怡亚通服务网络遍布中国大陆320多个大中城市及中国香港、新加坡、美国等10多个国家或地区，覆盖全国上百万家终端门店，为宝洁、联合利华、GE、飞利浦等100多家世界500强企业及2600多家知名企业提供高效的供应链服务。供应链作为公司核心能力，也是未来持续深耕的领域。早期业务以服务客户进口需求为主，随着国内科技、制造业能力提升，目前已拓展至电子元器件、新能源等多个领域，服务对象包括深圳及全国范围内的众多知名企业以及上市公司。 未来将围绕企业需求，依托物流、资金等在全球落地的能力，重点推进大客户出海业务，方向聚焦深圳大湾区重要客户及科技型、新能源等相关企业与知名品牌，结合国家政策一同支撑业务拓展。做大供应链业务的同时，在产业链中孵化国产信创、存储、服务器等类型企业，通过体系内应用提升其市场竞争力。孵化企业不局限于独立上市，也可通过上市公司并购实现资本价值放大。公司在工业服务过程中，依托物流、信息流、资金流配套服务，可在企业早期或 A 轮等阶段参与投资，既增强合作粘性，又能分享资本收益。未来将采取“两条腿走路”策略：一是优化供应链业务，二是通过内部培育与外部合作孵化产业链企业，适时通过股权出售、独立发展等方式循环推进，形成相互促进的格局。 二、出海战略重点行业与核心市场布局？
----------------------	--

	答：随着全球一体化进程加速，国际贸易格局深刻变化，企业对供应链高效性、智能化和可持续性要求提高，市场机遇与挑战并存。怡亚通作为国内领先的供应链企业，凭借多年客户积累和行业经验，跟随品牌出海，推动客户服务全球化。出海战略重点行业与核心市场重点聚焦于新能源、机电设备、电子产品等优势行业，同时会考虑拓展国内品牌出海业务。中国品牌在全球影响力提升，公司将帮助国内品牌布局海外市场，拓展领域具备关联性和延展性，如新能源设备等。全球网络第一阶段以东南亚、美国为主；第二阶段计划向中东等地区拓展。 三、公司出海核心优势？ 答：怡亚通在跨境服务领域具备多重核心优势：首先，公司深耕跨境领域近 30 年，业务覆盖跨境贸易、结算等全链条服务，在政策理解、流程优化、风险管控等方面积累了扎实经验，形成难以复制的深厚基因；其次，作为以服务制造业起家的企业，公司业务从海外市场拓展至国内，再逐步辐射全球，对产业链上下游需求理解深刻，全球服务网络的搭建具备坚实产业基础；同时，公司已积累大量长期合作的品牌客户，其中部分客户明确提出海外拓展需求，目前已在越南、泰国等东南亚市场完成业务布局，实践经验持续积累；加之作为上市公司的品牌公信力，众多国内外大企业更愿意选择与怡亚通合作，借助公司专业能力解决海外业务中的合规、物流、本地化等痛点问题；更重要的是，公司获得市委市政府的高度认可及控股股东深投控的资源支持，业务发展方向与国家“一带一路”、外贸升级等战略紧密契合，具备持续增长动力。 四、产业出海生态联盟如何协同合作？
--	---

	答：联盟本质是发挥各方优势，聚焦国内企业海外拓展的共同目标。一是整合本地服务机构资源，解决海外本地化服务问题，避免从国内直接派驻团队的局限性；二是搭建信息服务平台，共享需求与痛点，由具备背书和影响力的企业牵头推动；三是围绕客户需求解决痛点，在创造价值的同时实现盈利。联盟将联合中介机构、协会、金融机构等，发挥各自资源优势，如进出口银行需通过供应链抓手落实国家战略扶持，联盟则承担连接国内外客户的角色，扩大合作伙伴范围，形成协同效应，创造价值： 1、全球产能资源连接与协同：在全球目标区域内（尤其成本洼地与技术高地）整合当地优质代工厂、特色工艺供应商、闲置产能整合商资源。帮助国内过剩/升级产能找到新市场，帮助海外客户高效获取优质、成本优化的制造资源。 2、多元化服务伙伴深度联盟：与目标市场的本土领先物流商、金融机构、科技公司、咨询机构等建立深度战略合作。推出标准化与定制化相结合的模块化全球供应链解决方案产品包；深化供应链金融服务，解决客户资金痛点；积极探索绿色供应链解决方案。 3、数智驱动供应链智能创新：数字化赋能升级，广泛应用AI、大数据、物联网等技术优化预测、库存管理、运输路径规划、风险管理；为客户提供数据驱动的智能决策支持。 4、可持续与韧性基础设施共享：优化全球仓储网络布局，提升多枢纽协同效率；整合优质物流资源，打造更具成本效益和韧性的全球干线运输能力。倡导并实践绿色供应链理念，将ESG理念深度融入全球运营，推动绿色物流、负责任采购、社区贡献。
--	---

	五、公司AI、算力等业务规划？ 答：在孵化企业过程中，公司已关注到 AI 相关行业的增长潜力。公司旗下控股子公司北京卓优云智，成立于2014年，专注于算力建设与运维，其服务能力涵盖解决方案设计、软硬件产品集成、专业服务交付及定制化软件开发的全链条体系，具备算力集群管理、资源调度、任务编排和运行监控等一系列全面功能，业务范围包括数据中心、网络和安全、存储系统、大数据平台、虚拟化服务、云平台、算力平台、备份和容灾建设等多个领域。通过与超聚变、华鲲振宇、神州鲲泰、曙光、美超微等知名厂商合作，已为国内多家龙头客户提供多个 AI 算力平台及行业客户自建算力中心的交付实施服务。自2017年起，卓优云智已成为ICT、ISV解决方案等方向的合作伙伴，2024年，卓优云智加速客户与鸿蒙系统的适配，为鸿蒙HarmonyOS开发者及应用提供需求赋能及一站式支持，针对客户需求，将Windows、Android下的应用迁移至鸿蒙系统，助力企业快速完成操作系统对接与生态迁移，推动鸿蒙生态产业发展。在PC端适配方面，卓优云智为政企客户提供高速公路运维管理平台和水下观测网管控平台产品，融合鸿蒙、欧拉、鲲鹏等技术特性，以鸿蒙IMOC、IOT作为数据基础，实现对数据中心、主干网络以及物联网设备的高效管理与控制。在移动端应用适配方面，使用 ArkTS 语言（HarmonyOS Next 开发语言）完成对业务应用 APP 的适配，并成功上架鸿蒙市场。在算力中心建设与运维方面，卓优云智与金山云、中国科学院院所以及交通、金融等行业的大型企业展开基于昇腾等国产架构算力中心合作。 未来，公司在算力及 AI 业务领域的被孵化企业，
--	--

	将通过分拆融资、IPO 或被上市公司并购两种路径实现资本化，持续推动这些企业的资本化进程。 六、公司是否有稳定币规划？ 答：随着香港《稳定币条例》于8月1日正式生效，稳定币在跨境支付、外贸结算等场景的应用潜力愈发凸显。作为深圳国资背景企业，我们将立足深圳外向型经济定位，参考相关已申请企业的案例，结合自身的应用场景，争取在股东的支持下，积极探索稳定币在供应链出海业务的应用。 七、业绩增长与成本管理举措？ 答：2024年营收略有下降，传统分销及部分产业链业务受市场环境影响较大，跨境及非传统业务量有所增长但贡献较慢。公司将通过相关举措逐步提升业绩：一是加大新业务拓展力度，同时挖掘老业务潜力；二是推进内部管理优化，关停拖累业绩的业务主体；三是加强后台及业务端成本管控，成本优化效果已初步显现。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年8月6日