

B2B 专题周报(3.18—3.24)

—卓尔集团试水全球化 B2B 交易体系

投资评级 推荐

投资要点：

B2B 动态跟踪：

3 月 21 日，卓尔集团（02098.HK）宣布，在新加坡贸易发展局主导下，与新加坡交易所等机构开展合作，成立合资公司，联手打造一个互联网化、国际化、便利化的全球商品智能交易平台——世界商品交易中心（CIC）。这也是中国企业首度参与大型全球 B2B 交易平台的构建及运营。

据了解，在新加坡贸易发展局主导下，卓尔集团旗下卓尔互联与新加坡交易所、新加坡国际电子贸易公司（简称“新加坡 GeTS”）签署合作协议，共同组建合资公司，从事建立及运营线上全球商品贸易平台，提供交易配对、交易融资、供应链及物流服务、全球监管合规服务及提供贸易数据及指数等业务。

卓尔集团从 2015 年至今市场表现突出，股价增长近 10 倍，据了解，旗下 B2B 平台有中农网，交易会员覆盖全国 90%以上的白糖行业用户和 30%以上的茧丝行业用户，交易量达 1,500 亿，营业额超过 300 亿；2017 年收购了中国最大的化学品交易平台：化塑汇，年化工及塑料原材料交易金额超过 300 亿元；以及在纽交所上市的中国最大外贸跨境电商平台：兰亭集势，为入主平台的商家提供全球用户资源。公司明晰了“智联天下生意”的定位，致力于构建全球最大的商品交易平台体系。

投资观点：

B2B 平台发展速度迅速，如果说 2015 年 B2B 上市公司尚处于初级阶段，那么目前 B2B 公司进入了高速发展阶段，以卓尔集团为代表的 B2B 公司已经实现了 1500 亿的交易量，甚至放眼国际市场，钢铁 B2B 公司上海钢联收入规模也已经超过 700 亿，可见 B2B 市场规模巨大，单个公司可以做到千亿市场。目前卓尔总市值 1209 亿，国内 B2B 公司市值仅 100 亿左右，国内具备规模的 B2B 公司市值提升空间仍然很大。

推荐公司：

生意宝（002095） 公司旗下融资服务平台网盛融资担保协同银行、第三方担保公司在全国范围内为中小企业提供在线融资服务产品。私有化平台+供应链金融的模式逐渐跑通。我国大宗行业规模以上企业数量大约为 20 万家，公司网盛大宗搭建私有交易平台潜在客户数量仅化工纺织行业超过万家，核心会员数量非常可观，该业务潜力巨大，有望驱动公司新一轮快速增长。我们看好公司在 B2B 领域的探索，抓住供应链痛点，用在线化传统销售平台先解决企业的信息化基础，继而发展供应链金融及配套服务，能真正提高企业效率。目前股价 44.69 元/股，总市值 113 亿元。

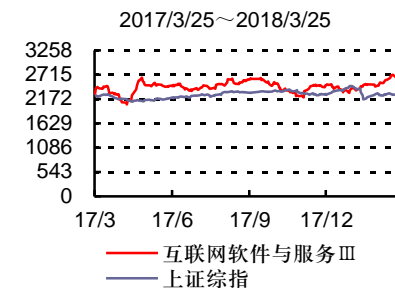
风险提示：B2B 电商发展不及预期等。

发布时间：2018 年 3 月 25 日

主要数据

行业指数	2260.39
上证指数/深圳成指	3152.76/10439.99
公司家数	61
总市值(百万元)	718362.04
流通市值(百万元)	330705.96

52 周行情图



相关研究报告

《国元证券公司研究-公司点评：盛天网络（300494）业绩稳定增长，看好场景化互联网运营的多元发展》，2017-4-17

《国元证券行业周报、月报-B2B 专题周报（1.22-2.4）-2017 一号文件出炉，推进农业电商发展》，2017-2-7

《国元证券*公司研究*网宿科技*拟发行 H 股点评：以量补价，延续高成长*300017*褚杰》，2017-1-21

联系方式

研究员 李芬
执业证书编号 S0020511040003
电 话：021-51097188-1938
电 邮：lifeng@gyzq.com.cn
研究助理：胡晓慧
执业证书编号：S0020115100003
电 话：021-51097188-1906
电 邮：huxiaohui@gyzq.com.cn
地 址：中国安徽省合肥市梅山路 18 号安徽国际金融中心 A 座国元证券（230000）

B2B 相关公司行情回顾

图表 1 B2B 平台相关个股上周涨跌幅

代码	简称	涨跌幅(%) 2018/3/16	涨跌幅(%) 2018/3/23
002711.SZ	欧浦智网	-1.8287	0.4902
835092.OC	钢银电商	2.2267	-2.3762
300226.SZ	上海钢联	11.904	-5.133
300178.SZ	腾邦国际	1.9095	-7.009
002095.SZ	生意宝	-2.0753	-7.1473
002102.SZ	冠福股份	-2.924	-8.2329

资料来源: Wind、国元证券研究中心

B2B 电商平台数据跟踪

图表 2 部分上市公司旗下 B2B 网站上周流量排名情况 (统计时间 2018-3-25)

序号	网站名称	关联上市公司	域名	日均 IP 访问量 一周平均值/万	日均 PV 浏览量 一周平均值/万	综合排名
1	1688	阿里巴巴	1688.com	260	2425	191
2	中国制造网	焦点科技	made-in-china.com	26.25	111.56	2241
3	慧聪网	慧聪网	hc360.com	19.88	67.58	4212
4	塑米城	冠福股份	sumibuy.com	5.70	18.81	10951
5	生意宝	生意宝	toocle.com	2.1	4.83	42297
6	环球资源网	环球资源	cntrades.com	2.18	2.39	61479
7	欧浦钢网	欧浦智网	opsteel.cn	0.64	2.74	82595
8	我的钢铁网	上海钢联	mysteel.com	0.65	4.9	98243

资料来源: Alexa、国元证券研究中心

公司及行业主要资讯

公司重要公告

【冠福股份:关于全资子公司塑米科技(广东)有限公司投资塑米科技(香港)有限公司的公告】冠福控股股份有限公司(以下简称“公司”)全资子公司塑米科技(广东)有限公司(以下简称“广东塑米”)根据战略发展的需要,拟以自筹资金向塑米科技(香港)有限公司(以下简称“香港塑米”)投资 1,800 万美元,即香港塑米设立后,原计划投资 300 万美元,现追加投资,投资总额由原 300 万美元增加至 1,800 万美元。

【冠福股份:关于塑米科技(广东)有限公司及塑米科技(香港)有限公司投资融资租赁公司的公告】为了推动冠福控股股份有限公司(以下简称“公司”)全资子公司塑米科技(广东)有限公司(以下简称“广东塑米”)和塑米科技(香港)有限公司(以下简称“香港塑米”)的业务发展及战略布局,广东塑米和香港塑米拟以自筹资金向汕头市鑫创融资租赁有限公司(以下简称“鑫创融资公司”)投资 40,000 万元人民币,其中:广东塑米拟出资 30,000 万元人民币,占鑫创融资公司注册资本的 75%;香港塑米拟出资 10,000 万元人民币,占鑫创融资公司注册资本的 25%。

【腾邦国际:2017 年年度报告】腾邦国际 3 月 19 日晚间发布年度业绩报告称,2017 年归属于母公司

所有者的净利润为 2.84 亿元,较上年同期增 59.14%;营业收入为 35.3 亿元,较上年同期增 175.70%;基本每股收益为 0.5 元,较上年同期增 51.52%。

【腾邦国际:关于会计政策变更的公告】2018 年 3 月 16 日,腾邦国际商业服务集团股份有限公司(以下简称“公司”)召开了第四届董事会第四次会议,审议通过了《关于会计政策变更的议案》。本次会计政策变更无需提交股东大会审议,具体情况如下:2017 年 4 月 28 日,财政部印发了《企业会计准则第 42 号—持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》的通知(财会[2017]13 号),自 2017 年 5 月 28 日起施行,对于施行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营,要求采用未来适用法处理。(2)财政部于 2017 年 12 月 25 日修订并发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会[2017]30 号),对一般企业财务报表格式进行了修订,适用于 2017 年度及以后期间的财务报表。按照上述通知及上述企业会计准则的规定和要求,公司对原会计政策进行相应变更。

【腾邦国际:关于部分募集资金投资项目实施地点变更的公告】拟变更的募投项目“O2O 国际全渠道运营平台”包括 O2O 线上运营平台系统建设、国内线下运营服务中心建设以及国际线下运营服务中心建设。O2O 线上运营平台主要包括云采购系统、云运价系统、产品云平台 and 云销售系统;国内线下运营服务中心建设计划新设 20 家以上运营服务中心;国际线下运营服务中心建设将选择“一带一路”重点覆盖的区域,在重要的商旅城市通过自建或收购方式建设国际化运营服务中心,打造国际化运营团队,为客户提供产品和服务。该项目计划投资 89,465 万元,拟使用募集资金投资 63,949 万元。其中,国际线下运营服务中心计划投资 17,016 万元,拟使用募集资金投资 11,558 万元。

【腾邦国际:关于签订战略合作协议的公告】为深化布局旅游产业链上游资源,完善“大旅游生态圈”建设,腾邦国际商业服务集团股份有限公司(以下简称“腾邦国际”或“公司”)于 2018 年 3 月 19 日与 I Fly, LTD.(艾菲航空有限责任公司,以下简称“艾菲航空”)及其股东 GALAKTIKA-M,LLC、Burtin Alexander Ivanovich,实际控制人 Burtin Ivan Aleksandrovich 签订了《战略合作协议》,各方将围绕定期航班运营及旅游目的地资源等方面进行全方位合作,整合利用各自优势资源,推动旅游产品升级,旨在提高双方经济效益及社会效益,实现互利共赢。本次签署《战略合作协议》事项不构成关联交易,也不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

上周行业要闻

【陈旭东任美团高级副总裁 负责大零售 B2B 业务】点评通过内部邮件宣布,任命前联想集团高级副总裁陈旭东担任美团点评集团高级副总裁,负责大零售事业群 B2B 事业部。陈旭东加盟后将担任美团点评集团高级副总裁,负责大零售事业群 B2B 事业部。美团点评表示,期待陈旭东带领 B2B 事业部更好地服务商家,通过为小微商户提供以科技为核心的服务,帮助商家提高供应链效率、降低成本,助力传统服务行业的转型升级。资料显示,陈旭东毕业于北京大学,同时拥有中欧国际工商学院 EMBA。于 1993 年加入联想,曾先后担任联想集团高级副总裁、中国区总裁、中国及亚太新兴市场总裁、神奇工场 CEO、联想移动业务集团总裁及摩托罗拉管理委员会主席等职务。

【京东新通路宣布进军餐饮 B2B】3 月 20 日消息,今日,京东新通路宣布正式进军餐饮 B2B,为全国中小餐饮门店构建供应链,并推出一套集食材供应、食材认证、菜品研发和门店服务于一体的综合性餐饮解决方案。据亿邦动力网消息,京东新通路将联合一批品牌商及其经销商、配销商,升级原有供货渠道。与京东新通路达成战略合作的食材品牌商、取得品牌商授权的经销商和配销商将分别以“直营”和“第三方商家”形式入驻京东掌柜宝,以联合仓配模式为中小餐饮店供货。据悉,京东餐饮项目将首先以米面粮油、调料干货等为切入点,后续逐渐扩展至生鲜、酒水饮料等品类。

京东餐饮还将通过联合政府、行业等相关机构和品牌商共同发布食材原料行业安全使用标准，并对中小餐饮店进行“京东食材”认证，并提供一站式服务。

【开启新仓配体系 京东要升级 B2B 通路】3 月 20 日消息，今日，京东新通路宣布，京东新通路将推出一套全新的联合仓配体系，全面升级 B2B 通路效率。据亿邦动力网消息，京东集团于 2017 年已开始组建“第四张物流网”——B2B 物流网，以更好地满足 B 端订单的需求。为了适应小 B 业务的高速增长，在“一体化的开放”原则下，京东新通路推出一套全新的仓配解决方案，与品牌商、渠道商共建“联合仓配”体系，作为对京东现有 B 端专属物流的补充。未来，京东新通路将联合中小经销商、批发商，将他们现有的仓配资源作为新通路的联合仓和配送网络。据悉，联合仓配体系的本质是在“知人、知货、知场”的基础上升级零售的基础设施，其特点是“密度更大、覆盖更广、下沉更深”。联合仓配体系正式运行后，高频、高服务需求品类的商品将由联合仓发货、配送；低频、慢流类商品将由京东中央仓发货，京东物流转运至联合仓，在联合仓与高频、高服务需求商品合并装运后，再统一配送到店。

【怡亚通 B2B 转 B2B2C 下个十年要实现万亿规模】3 月 21 日消息，在今日举办的怡亚通“新流通引领新零售”战略发布会上，怡亚通董事长兼 CEO 周国辉表示，供应链是上游客户与下游客户在交易过程中商流、物流、资金流、信息流、服务流高效运作的桥梁，而怡亚通打造的就是这个桥梁。

“上游企业要把产品卖到终端去，下游企业要跟上游采购。怡亚通把桥搭起来，使它更高效、有更好的客户体验、更完整的交易、更有效的运营，这就是供应链。”周国辉谈道。他指出，当今中国的流通业可以用“散、乱、穷、小”来概括，品牌商最少 10 万家，终端零售商几百万家，中间的代理商、服务商也超过 50 万家，必须用整合与共享的供应链思维才能形成新的流通模式。

【优车库完成 2000 万元 Pre-A 轮融资】3 月 22 日消息，二手车供应链平台优车库宣布已完成 2000 万元 Pre-A 轮融资，投资方为不惑创投。据悉，本轮融资将主要用于车源处理中心运营设施建设，以及强化规模化处置网络，加速二手车规模化处置产业链生态布局，并进一步优化创新。优车库方面表示，受车辆大宗商品属性的影响，互联网电商虽快速发展，B 端车商的线下交易仍然是中国二手车交易的主战场。并且，未来一段时间，二手车经销商有其存在的市场价值。创始人沈天诗表示，在公司早期，也探索过中高端 B2C 模式，但转化率很低。在 2016 年，优车库尝试以 B2B 方式切入，后与其他二手车电商平台选择了不同的方向。优车库推崇 S2B2C 的模式，以直接对接二手车经销商为最终交易阶段。据悉，在上游车源方面，优车库已与东风标致、大众、上汽等主机厂商建立合作，与一嗨、神州、瑞卡、宜租等租赁机构建立合作。

【慧聪集团精炼升级“点线面”布局产业互联网】3 月 21 日晚，慧聪集团发布调整升级组织架构的公告。以中国领先的产业互联网集团为愿景，慧聪集团明确信息服务、交易服务、数据服务成为拉动集团业务增长的三架马车。通过“信息+交易+数据”的产品和服务的搭建，慧聪集团将形成点线面的产业互联网布局，赋能企业转型，聚力产业改造。相较此前相对孤立的业务板块，慧聪集团按照信息、交易和数据三个维度进行调整，有助于实现更好的协同效应。

【天然气 B2B “秒加”完成数千万元 A+轮融资】近日，天然气产业链服务平台秒加宣布完成数千万元的 A+轮融资，找钢网领投，SIG、找油网、真格基金跟投。据了解，此前，秒加曾于 2016 年 3 月获得东方富海天使投资，2017 年 6 月，公司又获得 SIG 海纳亚洲和银河系创投联合投资、东方富海跟投的 A 轮融资。托比网企业库显示，秒加成立于 2016 年 1 月，隶属于深圳市秒加移动互联科技有限公司。是一款专注于提供微信加气支付的 APP，致力于打造互联网+清洁能源生态平台的车用后市场服务。根据相关资料显示，公司布局覆盖了华南、华东、华北、华中、东北及西北、西南七个片区，20 多个省，100 个地市的能源、物流重点线路城市，200 多个加气站、数万台车辆。秒加创始人兼 CEO 魏晶媛分析，和钢铁、石油等 B2B 行业相比，天然气在市场层面、政策层面都存在差异。市场层面，终端高度离散，小 B 和终端用户痛点突出。政策层面，政府放开两头抓中间，加大上游基础设施建设，鼓励民营资本进入天然气领域，推动清洁能源发展。并且，目前国家大力

鼓励推广天然气在民用、车用、工业用领域的应用，发展绿色交通事业，为一带一路战略提供绿色低碳运输保障，建设绿水青山的美好家园。

【找钢网投资“秒加” 多行业布局深耕 B2B】自 2015 年底开始，找钢网就陆续在 B2B 领域进行多行业布局 21 世纪经济报道记者从找钢网方面获悉，找钢网 23 日最新完成了其对天然气产业链服务平台“秒加”的投资。此次融资由找钢网领投，SIG、找油网、真格基金跟投。据找钢网介绍，“秒加”成立于 2016 年 1 月，致力于打造“能源领域滴滴”。在业务方面，一方面是连接全国重点物流城市加气站点，解决天然气车出行问题；二是为气站提供 ERP 和智慧支付系统，实现加气站信息化智能管理；第三方面是建立天然气全产业链平台，专注于天然气交易与服务。

【联手新交所组建世界商品交易中心 卓尔集团试水全球化 B2B 交易体系】中国企业首度参与大型全球 B2B 交易平台的构建及运营。3 月 21 日，卓尔集团（02098.HK）对外透露，与新加坡交易所等机构开展合作，成立合资公司，联手打造一个互联网化、国际化、便利化的全球商品智能交易平台——世界商品交易中心（CIC）。这也是中国企业首度参与大型全球 B2B 交易平台的构建及运营。当日，卓尔集团旗下卓尔互联公司与新加坡交易所、新加坡国际电子贸易公司（简称“新加坡 GeTS”）签署合作协议，共同出资在新加坡组建合资公司，主要从事建立及运营线上全球商品贸易平台，提供交易配对、交易融资、供应链及物流服务、全球监管合规服务及提供贸易数据及指数等，推动全球贸易便捷化。

【钢贸 B2B 产业复苏“新看点” 钢银电商试水“交易+供应链服务”】越来越多钢贸电商平台积极寻求 B2B 业务创新，最终形成以“交易+供应链服务”为核心的双驱动业务生态模式。随着互联网电商模式的引入，传统钢铁贸易产业发展正呈现一系列新迹象。近日，钢银电商发布 2017 年年度财报显示，2017 年钢银平台总成交量 4797.31 万吨，其中公司寄售交易量达 2219.11 万吨，同比增长 23.29%；营业收入 734.50 亿元，同比上升 78.73 %；净利润同比上升 127.36%，达到 4148.44 万元。一位钢银电商人士直言，业务持续保持较快增长，主要得益于钢铁 B2B 电商模式降低了上下游产业链信息不对称、线下贸易运作成本较高等问题，令越来越多钢贸企业转而开展线上钢贸电商业务，另一方面去年宏观经济基本面持续好转与钢材价格上涨激发市场需求，带动整个钢贸 B2B 产业呈现快速发展态势。

图表 3 B2B 行业公司盈利预测及估值表

证券代码	证券简称	2018/3/4		PS	EPS				PE		
		收盘价 (元)	总市值 (亿元)		TTM	2018E	2019E	2020E	2018E	2019E	2020E
002095.SZ	生意宝	44.69	112.94	30.97	0.08	0.39	1.26		113.28	35.41	
300226.SZ	上海钢联	66.35	105.65	0.14	0.30	0.95	1.53	2.56	70.20	43.29	25.90
002315.SZ	焦点科技	19.04	44.74	3.66	0.31	0.97	1.51		19.54	12.62	
300178.SZ	腾邦国际	13.40	82.61	2.34	0.46	0.53	0.64	0.73	25.14	20.96	18.43
002711.SZ	欧浦智网	10.25	108.25	1.56	0.32						
002183.SZ	怡亚通	6.53	138.50	0.20	0.28	0.37	0.46		17.60	14.32	

资料来源：wind，国元证券研究中心

风险提示

1. 目前国内 B2B 发展还没有进入成熟的阶段，具有一定规模的网占极少数，B2B 中小平台发展具有不确定性。
2. B2B 配套的诚信数据尚未完善，B2B 模式的发展条件如遇到瓶颈，则这种商业模式要等条件具备才能正常运转，基础条件未来能否完善尚未可知。

国元证券投资评级体系：

(1) 公司评级定义		(2) 行业评级定义	
	二级市场评级	推荐	行业基本面向好，预计未来 6 个月内，行业指数将跑赢上证指数 10%以上
买入	预计未来 6 个月内，股价涨跌幅优于上证指数 20%以上	中性	行业基本面稳定，预计未来 6 个月内，行业指数与上证指数持平在正负 10%以内
增持	预计未来 6 个月内，股价涨跌幅优于上证指数 5-20%之间	回避	行业基本面向淡，预计未来 6 个月内，行业指数将跑输上证指数 10%以上
持有	预计未来 6 个月内，股价涨跌幅介于上证指数±5%之间		
卖出	预计未来 6 个月内，股价涨跌幅劣于上证指数 5%以上		

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本人承诺报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业操守和专业能力，本报告清晰准确地反映了本人的研究观点并通过合理判断得出结论，结论不受任何第三方的授意、影响。特此声明。

证券投资咨询业务的说明

根据中国证监会颁发的《经营证券业务许可证》（Z23834000），国元证券股份有限公司具有以下业务资质：证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营；证券资产管理；融资融券；证券投资基金代销；为期货公司提供中间介绍业务。

证券投资咨询业务是指取得监管部门颁发的相关资格的机构及其咨询人员为证券投资者或客户提供证券投资的相关信息、分析、预测或建议，并直接或间接收取服务费用的活动。

证券研究报告是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析，形成证券估值、投资评级等投资分析意见，制作证券研究报告，并向客户发布的行为。

一般性声明

本报告仅供国元证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。若国元证券以外的金融机构或任何第三方机构发送本报告，则由该金融机构或第三方机构独自为此发送行为负责。本报告不构成国元证券向发送本报告的金融机构或第三方机构之客户提供的投资建议，国元证券及其员工亦不为上述金融机构或第三方机构之客户因使用本报告或报告载述的内容引起的直接或连带损失承担任何责任。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的信息、资料、分析工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的投资建议或要约邀请。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。

市场有风险，投资需谨慎。

免责条款：

本报告是为特定客户和其他专业人士提供的参考资料。文中所有内容均代表个人观点。本公司力求报告内容的准确可靠，但并不对报告内容及所引用资料的准确性和完整性作出任何承诺和保证。本公司不会承担因使用本报告而产生的法律责任。本报告版权归国元证券所有，未经授权不得复印、转发或向特定读者群以外的人士传阅，如需引用或转载本报告，务必与本公司研究中心联系。 网址:www.gyzq.com.cn