股票代码：000564 股票简称：供销大集

**供销大集集团股份有限公司投资者关系活动记录**

 编号：2017-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东北证券股份有限公司 罗贤飞东北证券股份有限公司 高建中泰证券股份有限公司 彭毅 |
| **时间** | 2017年11月6日下午 |
| **地点** | 海南省海口市美兰区国兴大道5号海南大厦42层公司会议室 |
| **公司接待人员****姓名** | 公司董事、副总裁（运营总裁）兼董事会秘书李仲煦，董事、财务总监韩玮。 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍公司基本情况**供销大集前身为西安民生集团股份有限公司，是西北地区最大的百货零售企业之一。2015年4月30日，中华全国供销合作总社与海航集团，依托全国供销系统资源和海航集团世界500强企业资源优势，合作成立海南供销大集控股有限公司（以下简称“大集控股”），注册资本金269亿元，以“服务三农”为宗旨，致力于打造大型全国性商品流通服务企业。2016年9月，公司以发行股份的方式购买大集控股100%股权，交易完成后，公司股本变更为6,007,828,231股。通过本次重组，公司资产规模大幅提高，经营模式从区域传统零售企业转型为大型全国性商品流通服务企业，业务已涵盖批发零售、电子商务、供应链服务等。供销大集作为海航实业核心企业之一，正以国际化视野践行新商业理念。目前公司已有明确的发展战略，即按照“铺、网、集、链、投”的业务划分，形成 “四产一投”互为一体的全新“供、销”商业模式，利用互联网、现代物流、现代金融等手段，整合全球优势商品资源，统筹规划城乡实体经销网、城乡电子商务网、城乡物流配送网“三网”布局，致力打造国际化的中国零售业的新标杆领军企业。“铺、网、集、链、投”的业务由供销大集旗下各专业公司（酷铺商贸、掌合天下、供销中国集、大集供销链、大集金服及民生百货等）负责拓展及协同推进。1.酷铺商贸：酷铺是供销大集旗下核心产品之一，致力打造中国城乡商品流通实体网络，促进城乡商品双向流通。酷铺分布在全国各个城市及乡镇，经营范围涵盖日用百货、蔬果、农产品等日常生活用品。2.掌合天下：利用互联网平台的优势，致力于运营成为国内最大的快消品B2B网络交易平台。以“商业大数据、会员”为发展核心，通过互联网技术创新和会员数据价值经营，打造“酷铺+互联网”的创新型城乡商品贸易平台。3.供销中国集：供销大集业务发展的重要线下载体，专注于“中国集”品牌的专业化经营，致力于打造“中国新型城镇化•城乡商品供销示范区”，助推“服务三农，连接城乡商品流通与新型城镇化”的国家战略落地，集商贸、物流、文化、娱乐、养老、办公、酒店、住宅、高档公寓等于一体，实现“商贸物流赶大集、创业就业在大集、安居乐业住大集、文化振兴中国集”的发展目标。4.大集供销链：致力于以一站式供应链管理服务为产业基础，开展贸易、物流等分销业务，辐射上下游生产商、代理商及百万店铺，将物流、贸易业务有机融合，促进产业协同、资源共享，提高供销大集的整体盈利能力。5.大集金服：通过开展基金、保理、小额贷款、典当等业务，促进供销大集内部资金流通，产生资金效益。同时，为供销大集投资并购提供资金支持。6.民生百货：由原上市公司百货业务整合而来，属供销大集旗下核心业务之一，通过发挥民生百货品牌优势，挖掘零售行业新的发展领域及利润增长点，构建现代化商业运营体系及市场化招商体系，以优质运营管理、优质品牌资源与商品、优质服务体验为核心竞争力。截至6月底，下辖门店16家，营业面积逾43万平方米。**二、公司核心竞争力介绍**1.股东优势本报告期内公司重大资产重组完成后，中国供销集团下属的新合作集团成为公司重要影响力股东。中国供销集团是国务院批准成立的大型涉农流通产业集团，是中华全国供销合作总社全资企业。中国供销集团产业基础雄厚，经营服务网络体系遍布全国各地，是服务国家宏观调控和惠农政策的重要力量。公司控股股东海航商业为海航集团所属企业，海航集团在20多年的发展历程中，从单一的地方航空运输企业发展成为囊括航空、酒店、旅游、地产、商品零售、金融、物流、船舶制造、生态科技等多业态大型企业集团。2016年7月，海航集团位列2016《财富》世界500强第353位，且在一年后2017《财富》世界500强排名中提升了183位，位列第170名。同时海航集团有信心继续保持较快发展势头，在世界500强企业排名中继续稳步向前。2.产业链和商业模式优势公司充分利用产业优势及资源优势，按照“四产一投”发展战略，“铺、网、集、链、投”互为一体，优化供应链、销售链、投资链。利用互联网、现代物流、现代金融等手段，整合境内外优势资源，统筹规划实体经销网、电子商务网、物流配送网 “三网”布局，构建新流通生态体系，创新业务协同发展模式，公司产业链协同模式处于业内领先水平。3.终端规模优势公司由区域性的传统零售企业转型为中国城乡商品流通综合服务运营商，业务网点遍布全国。截止目前，线下合作超市门店已覆盖全国27个省、市、自治区，初步具备网点规模优势。同时，公司正在积极推动建设遍布全国的云仓。公司目前在线上交易量比较大的区域，与当地的服务站或大型经销商合作经营云仓项目。由于正处于快速发展期，主要以租赁为主，将来会考虑持有部分云仓资产。规划中的云仓建设规模一般在6000-12000平方米之间。通过云仓，我们能够将大量的商品存入仓库，再根据订单量的多少，对商品进行重新的分拆、打包、配送，实现统仓统配。通过建设云仓，可以提升上下游的服务质量和配送效率。现已建设完成并投入使用的云仓已达17个，极大的提高了云仓所在地的商品配送效率，现已从之前的一周一配送做到了核心地区一天一配送乃至一天两配送。同时，根据公司战略，我们计划在一年内将云仓数量增加至50-70个。未来，我们希望将云仓发展成线上线下相匹配的全国性网络。**三、介绍公司目前运营情况**截至2017年9月底，公司总资产547.36亿元，归属于上市公司股东的净资产301.57亿元。公司1-9月收入159.39亿元，较上年同期增长了67.58%，实现净利润10.33亿元，较上年同期增长了717.09%。扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为7.11亿元，较上年同期增长了658.13%。公司主推业务之一酷铺加盟业务，截止目前已在6个核心城市、28个重点城市设立80个网格工作小组全力推进。目前酷铺已签约加盟店16万家，已开展业务门店的酷铺加盟店为2.7万家；与河北张家口新合作共同打造酷铺首个农村合伙人项目，通过企业合伙方式共享资源开展业务；以卷积神经网络深度学习技术、人脸识别及动作语义识别技术为核心的酷铺智能无人值守便利店正在筹备中，即将于年底前在海口开业。为提升供应链上下游的服务质量和配送效率，公司加快云仓建设战略布局，目前已建成并投入运营17个云仓，覆盖11个省、直辖市，仓储面积超6万平方米，出库金额1300万元。下一阶段，公司通过与当地合作伙伴合资的方式全面推进云仓建设，通过区域统仓统配和区域服务站运营实现商品落地销售及配送，优化供应链服务各环节运营流程，快速完成全国区域性的仓储物流布局及供应链建设，为酷铺终端零售门店和公司全国供应链业务提供强大战略保障；大力推动酷铺加盟拓展，全面开展酷铺管家五星服务项目，从以商品供应为核心升级为以差异化服务和商品供应为主的新型酷铺加盟模式，通过业务规模和服务落地两方面开展新业务，打造终端门店运营与服务共享平台；全面对接新合作集团各地公司的农村合伙人项目，推进掌合天下加盟店转化，与各地贸易商、B2B电商平台、连锁零售机构开展城市合伙人计划，通过企业合伙的方式尽快实现加盟店落地，快速打造酷铺全国零售网络。目前新零售已成为一个炙手可热的发展方向。除了京东、阿里等电商巨头外，一些区域性的企业也在做B2B业务。我们作为行业内最早探索新零售商业模式的企业之一，目前仍处于领先地位，并将通过多种手段（包括加强自身拓展、并购重组等方式），在行业内迅速形成竞争优势。此外，阿里、京东与公司的商业模式实际上有所区别，互联网电商巨头是由线上往线下，将线上流量导入线下实体；供销大集则是由线下终端优势向线上发展。拓展路径不相同，但都是为了拓展新零售这一商业模式，共同促进传统商业向新零售、新商业转型。同时，公司正全面，高效地推进供销中国集的项目，深化供销中国集的战略布局。目前已布局10个大集项目，其中2个位于京津冀城市群，2个位于哈长城市群，4个位于长江中下游城市群，1个位于成渝城市群，1个位于山东半岛城市群。此外，中国集也在积极推进北上广深、河北、四川、重庆、山东、海南等地的项目拓展工作，并初步达成战略合作意向。积极与行业内领先品牌企业沟通并达成合作意向，建立了中国集产业联盟。公司在创新金融、供应链联动方向也有了较大的发展与进步。为加强供应链金融体系建设，今年以来已通过供应链理财线上平台发布多款理财产品，并针对供销大集产业链条上各个环节设计相关金融信贷产品，为上下游生产商、代理商和酷铺加盟商等提供方便快捷、成本低廉的金融服务，打造供销大集客户、业务、金融资源等一体化协同优势。供销大集于今年完成了对境外上市公司香港顺客隆的收购，顺客隆的收购使公司迅速完成在珠三角区域的业务拓展，并获得境外资本运作平台，为公司后续发展开创了更广阔的战略发展空间。公司会积极需求并拓展海外投资并购的机会，不排除未来会有更多的收购项目。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年11月6日 |