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：2017-006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 建信基金管理有限责任公司 姜锋 赵征 邱宇航 何坤华 |
| **时间** | 2017年11月22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** | 董事长兼首席执行官 何家福董事、副总裁（运营总裁）兼董事会秘书 李仲煦 |
| **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。2003年5月27日，西安市财政局与海航集团有限公司签订《国家股股权转让协议》，该股权转让于2004年3月11日办理完过成户手续，公司第一大股东由西安市财政局变更为海航集团有限公司。2008年4月11日，海航集团有限公司以其所持本公司的全部股份向海航商业控股有限公司增资，海航商业控股有限公司成为本公司第一大股东。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。西安民生以重大资产重组方式收购大集控股100%股权，向大集控股全体股东发行的52.55亿股股份于2016年9月27日上市，标志着本次重大资产重组工作全部完成。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。根据重组后的战略定位，公司于2017年2月23日更名为“供销大集集团股份有限公司”，中文简称、股票简称变更为“供销大集”，公司股票代码保持不变。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。酷铺经营范围涵盖日用百货、蔬果、农产品等日常生活用品。通过遍布于城市及农村的实体经销网络（社区超市及便利店等），为城市居民及广大农民提供日用消费品、农资产品和各类便民服务。酷铺创新“互联网+商业”发展思路，以轻资产化运营的网点加盟模式，连接B2B网络交易平台，通过规模化商品采购及低价商品供应优势，迅速拓展加盟门店数量。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。提供互联网+供应链的服务，以“平台、商品、会员”为核心，为线下实体网点提供销售平台、采购平台、运营管理平台和物流配送网络，以互联网和电子商务模式助力城乡商品流通贸易，链接整条贸易供应链的生产商、经销商以及服务商，构建供销大集城乡贸易流通服务生态。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，精心为商家和消费者提供丰富多样、自主灵活的互联网金融产品和服务，从而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。**二、行业发展现状**从市场总体环境来看，电商对实体销售的影响仍在继续，加上经济新常态、市场竞争加剧、消费需求结构演变等因素的影响，闭店潮仍在延续。在严峻的市场形势下，传统零售企业纷纷寻求突破创新。首先是线上线下相结合，通过自建电子商务平台或与电商企业合作，打通线上线下，扩展获客渠道，增加收入。其次，传统的以销售商品为主的商业模式发生变化，企业通过提供个性化、差异化的商品，提供更优质的客户体验，为消费者带来多元化的消费服务。同时，对于全渠道转型升级的探索也在不断深入，传统零售企业一改以往在供应链中的被动地位，越来越多地参与到供应链建设中，不断加深与品牌商及供应商的合作，逐步实现深度联营。零售企业多区域、多元化业态发展态势明显，各大零售企业纷纷在原有业态的基础上拓展跨业态经营，包括购物中心、奥特莱斯、跨境电商体验店、便利店等，以实现多种业态互补，提升企业竞争实力和水平。**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%。基于公司的长期发展战略和资源整合的需要，公司于2016年进行了重大资产重组；2017年，公司之子公司海南供销大集供销链成功收购中国顺客隆控股有限公司；并与海南海航基础设施投资集团股份有限公司进行了资产置换，换入资产为海南望海国际商业广场有限公司。以上工作的阶段性成果已在本公司2017年第三季度财务报表中有所显现，显现了公司战略部署的可行性和有效性。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，合作门店分布于华北、华东、中南、西北、华南等地。已开展业务门店的酷铺加盟店为2.7万家，同时正在积极推进酷铺直营门店承包转型，以“平台，商品、会员”为核心产品，打造“酷铺+互联网”新型平台，建立自营商品产采销体系。业务拓展方面，酷铺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。在科技创新方面，酷铺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。供销大集旗下核心企业掌合天下，布局线上平台+线下云仓和酷铺掌合便利店核心业务的供应链服务，真正打造单个区域的“品仓店”一体化核心竞争力，建立独特的竞争壁垒，形成核心区域精耕、品仓店一体化、线上+线下的竞争模式赋能产业链，提升终端购物体验，促进消费升级。掌合云仓，是掌合天下的核心供应链品牌，依托供销大集优势资源和掌合天下全国性快消品交易平台。其整合区域产业流通资源，以“全网云仓落地覆盖+统仓统配降本增效+高效系统服务支撑+供应链金融助力发展”的创新模式，构建覆盖全国的智慧供应链综合服务体系，为全国快消品厂商、品牌商和经销商提供仓配一体化的供应链综合服务，为企业解决供应链环节中存在的仓储物流及供应链金融等问题，促进产业发展。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。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。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。公司通过充分调研，以5大国家级城市群和20大区域性城市群为目标，进行项目布局，以建设和收购并举的方式，积极拓展全国业务。产品规划方面，根据各地情况和项目类别，明确大集、中集、小集的定位、选址、业态和投资规模等。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，加速小额贷款网贷平台建设，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，从而助力供销大集核心产品整体链条高效运转。同时公司金融服务平台已经完成微信客户端的开发，并实现上线运营。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（珠三角区域的线下实体、线下配送以及电商服务支撑），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** | 无 |
| **日期** | 2017年11月23日 |