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：2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 天风证券：刘章明、周依  诺安基金：王晴 |
| **时间** | 2018年6月4日下午 |
| **地点** | 西安市新城区东新街258号皇城大厦5层会议室 |
| **公司接待人员姓名** | 总裁（首席执行官） 何家福  董事会秘书 杜璟  财务总监 韩玮  证券事务代表 张宏芳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、介绍公司基本情况**  供销大集集团股份有限公司（以下简称“供销大集”）所处行业为“批发和零售业”，公司定位为“中国城乡商品流通综合服务运营商”，公司业务已涵盖批发零售、电子商务、供应链服务等。公司以国际化视野践行新商业理念，按照“集、铺、网、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。公司目前业务分别由中国集、酷铺商贸、掌合天下、大集供销链、大集金服及民生百货六大部分组成。  1.中国集是供销大集业务发展的重要载体和城乡实体经销网的核心枢纽，定位为“以城乡商品供销为核心产业的中国新型城镇化发展商”，专注片区开发、产业投资、综合运营等领域，以“中国新型城镇化•城乡商品供销示范区”为主要产品，为供销大集商贸、物流、网络、金融等业务提供支撑，助力“服务三农，连接城乡商品流通与新型城镇化”战略落地。  2.酷铺商贸致力于打造中国城乡商品流通实体经销网，深耕城乡商品销售和一体化服务，整合上下游资源，发展融合线上线下的多业态、全渠道、数据化的酷铺自营和加盟门店，通过平台与终端门店为广大城乡居民提供商品零售服务，打造基于门店运营与服务的零售共享生态圈。  3.掌合天下致力于构建快消品B2B商业新生态链，全力打造线上B2B电子商务平台、线下云仓供应链平台，协同酷铺商贸、大集供销链、大集金服深耕商贸流通领域，实现“品仓店+供应链金融”一体化服务，依托“城市合伙人”模式，为快消品行业供货商和零售终端提供便捷、透明、安全的一站式B2B供应链运营解决方案。  4.大集供销链致力于以一站式供销链管理服务为产业依托，聚焦打造核心商品优势的目标，充分发挥渠道、资金、品牌优势，开展农产品、快消品、母婴类用品批发贸易业务以及品牌代理、自有品牌等分销业务，促进物流、贸易业务高效有机融合，实现有优势的产品放量销售，打造高效的供销链服务体系。  5.大集金服以一站式供应链管理服务为产业基础，紧密围绕供销大集产业生态圈，发挥供销大集的商业网络及资金优势，精心为供销大集产业链上的商家和消费者提供丰富多样、自主灵活的供应链金融服务，2017年业务范围发展至涵盖互联网金融、商业保理、小额贷款、典当及基金投资等金融服务产品。  6.民生百货以实体门店经营为核心，以联营+租赁为主的模式开展门店经营。通过聚焦消费需求，不断调整转型，在“百货+综合购物中心、社区购物中心”及线上购物相融合的“新零售”方向持续探索，为满足不同消费者个性化的生活追求和审美提供丰富的商品和体验；同时充分发挥品牌优势，实施商誉+管理输出战略，挖掘利润增长点。  **二、介绍公司目前运营情况**  2017年，公司实现营业收入2,778,952.67万元，较上年同期增长91.75%，实现净利润147,414.75万元，较上年同期增长99.73%，其中归属上市公司股东的净利润141,452.09万元，较上年同期增长99.70%。  2017年，中国集存量业务经营态势稳定，圆满完成公司年初制定的各项经营任务。全年与各地相关政府部门累计签署合作协议20余份，涉及土地约25万亩，并在中国国家级、区域级城市群周边累计拓展10余个新项目，覆盖京津冀、长三角、长江中游、成渝等国家级城市群及哈长、山东半岛、关中等区域级城市群。  中国集积极与行业领先品牌企业建立合作关系，全年累计发展产业联盟60余家，为商贸、创意办公、文旅、酒店、医疗、康养、教育等优质资源在中国集项目集聚创造条件。  掌合天下依托城市合伙人计划，通过全品类平台本地化运营的模式，打造面向零售终端的最广阔的电子商务平台网络，现业务覆盖全国29个省份，市场遍布全国900多个城市，2017年GMV（平台交易总额）超过800亿元。  掌合天下大力推动线下供应链仓储物流业务，启动掌合云仓项目，2017年拓展云仓42个，总面积近20万㎡，其中合资仓27个，面积12.77万㎡，在华北、华东、东北地区初步建立了以云仓为核心的区域供应链配送网络，服务于酷铺和掌合天下采购终端，有力提升线上线下资源整合能力和综合服务能力。  掌合天下加强与酷铺商贸、大集供销链、大集金服的业务协同，在全国范围内拓展“酷铺·掌合便利”加盟+自营门店3000余家，整合大集供销链商品资源，为终端门店提供丰富优质的采购货源，依托云仓供应链配送网络服务为终端门店提供物流服务，并建立了覆盖超市用户、供应商、物流客户的全渠道供应链金融服务业务。  **三、介绍公司未来经营计划**  公司在深耕商业零售、电子商务、供应链金融服务等领域的同时，将加强在仓储物流、商贸物流园区等领域的业务布局，不断增强核心竞争力。  1.加快中国集项目建设  2018年，中国集计划重点围绕两方面开展业务，一是扎实推进2017年新储备项目落地，加快推进天津淮淀项目、山东泰安项目、陕西泾阳项目、湖南宁乡项目、四川新津项目等重点项目建设，围绕海南自贸区、自由贸易港政策，突出旅游+消费、扶贫+产业的特色，在海南打造商贸产业集、文化旅游集、田园综合体、城乡产业新城等系列特色小镇，形成共赢发展新局面；二是结合供销大集战略规划和海航全产业链优势，优化调整产品结构，以“完善载体支撑功能，串联空、陆物流体系、酷铺、掌合天下、百货等商贸终端和金融配套产业”为目标，相应设计产品，重点发展以特色产品和商贸物流为主要业态的“产品集”，为各关联产业提供强有力的前端产品。  通过“泾阳茯茶集”、“新津农业集”、“查干湖渔业集”、“泰安文旅集”等一系列“产品集”的打造、当地特色产品研发，以及商贸物流产业园的建设，中国集将努力带动海航航空货运、冷链、仓储等物流产业协同发展，疏通产品流通渠道，并为酷铺、掌合天下线上线下销售提供优质货源，进一步激发海航全产业链优势，为供销大集业务发展注入新的活力。  中国集在快速推进重点项目网络化建设的同时，还将提升产业联盟素质和规模，促成各方深度合作，完善与项目开发需求相匹配的产业基金运营架构和运作秩序，加大中国集品牌整合与推广力度，不断优化业务链条和商业模式。  2.加强业务整合协同，提升酷铺核心竞争力  2018年，供销大集将酷铺商贸、掌合天下和大集供销链业务合并成为新酷铺，以商流运营为核心，统一管理、统一政策、控制成本，打造新零售时代智慧、高效、无边界、全服务的销售场景。通过智能化的云仓供应链服务平台，全产业链的大数据商流服务平台和供应链金融服务平台，实现酷铺在新零售时代的商流全产业链贯通及品牌落地。  ①酷铺店业务  酷铺店业务以“公司直营+子公司合伙人+授权合伙人”三种模式快速抢占区域零售终端市场，加大合伙经营、承包经营改革力度，加强商品集采，以大数据驱动门店业态创新，提高营运品质及顾客服务体验，计划拓展酷铺形象店2000家，打造标准品牌形象门店及新零售智慧体验店，试点2家大卖场生鲜集市，加大在海南省业务布局，在著名景点以及重点商业街投放酷铺门店。  ②供销云仓业务  供销云仓为酷铺店在区域提供统仓统配、集约高效、智能化的供应链解决方案，计划完成70个云仓建设和布局，构建新酷铺物流毛细血管网络。  ③酷铺网业务  酷铺网业务依托独创的“城市合伙人”模式、先进的互联网研发技术和专业的快消品平台运营经验，为平台会员提供安全、高效、便捷的一站式B2B平台综合服务，计划实现认证超市10万家。  ④酷铺商贸业务  酷铺商贸业务以平台为基础，资金为支撑，品牌为后盾，开展商品渠道资源整合，积极开展批发与贸易业务，结合大宗商品市场机遇，做深做透产业链，做大业务规模，拓宽并完善城乡商品贸易上下行供应链渠道，实现城乡商品贸易流通价值共享。  ⑤打造科技酷铺  持续完善CRM、ERP、B2B、WMS、O2O系统功能并上线推广，打造智慧零售服务平台，计划推广ERP使用门店1000家，WMS仓储20家，O2O门店100家，线上线下全渠道会员达500万人。同时，计划投放自助货架1000个，积极推进RFID技术、电子价签、自助收银等新科技投入使用，打造新零售科技体验店。  3.加快金融服务平台建设  2018年，大集金服将通过多渠道合作，深耕供销大集核心商圈及核心企业，整合供应链金融需求践行国家“普惠金融”战略，通过在北京、上海、广州、深圳、重庆、西安设立分（子）机构，完成各类金融业务国内布局，加快互联网金融平台的科技投入，实现会员及撮合交易规模的快速增长，为上千户供应链核心商户提供信贷服务。2018年在巩固现有国内供应链金融业务的基础上，扩宽供应链金融业务合作范围及领域，同时建立业务联动机制，与供销大集各专业平台公司之间共享渠道、客户、人才和资源，初步实现业务来源稳定，资金来源稳定，稳步提升利润增长空间。  4.深化百货业务管理变革  2018年，零售业将迎来发展创新的新时代，竞争格局变化的新阶段，新零售的探索和发展成果的新突破，在新环境下以民生百货为代表的百货业务将以“突破·品质·追赶”为管理发展目标，紧扣零售本质，积极寻求业务的新一轮创新和突破，广泛应用大数据，支撑对消费者和商户的综合性服务，提升会员数量和质量；以公司品牌在区域的影响力，拓展轻资产运营项目；强化提升运营品质，打造智能化、现代化、人性化的专业卖场，改善乃至引导消费者的生活和消费习惯；进一步优化管理流程，完善人才梯队建设，通过业务、项目、会员、商品、人才的全方位打造，进一步提升公司运营品质和品牌影响力，为打造百年品牌奠定基础。  **四、介绍公司发行股份购买资产情况**  公司拟以发行股份的方式向远成集团重庆物流有限公司、宿迁京东奥盛企业管理有限公司、西安华鼎供应链管理有限公司购买其合计持有的四川远成物流发展有限公司70%的股权。  本次交易上市公司通过收购远成物流控股权，将有助于供销大集进一步完善商品流通服务中物流网的布局，形成覆盖全国的“仓干配”、智慧物流为核心的物流服务网络。通过本次交易，在原有业务的基础上，供销大集将逐步建立现代化的、高效的“天地一体物流网”，提升商品流通效率，降低流通成本，助力商品流通产业全面升级。交易完成后，上市公司将立足“天地一体物流网”和“线上线下商品网”，全面实现商品流、资金流、信息流、物流的四流合一，围绕产业全链条构建需求驱动的全球智慧供应链，实现全链条的价值创造，继续将上市公司打造成为“一带一路”城乡商品综合流通服务运营商，为上市公司全体股东创造价值。  **五、介绍公司拟收购海航货运有限公司100%股权情况**  公司全资控股子公司海南供销大集控股有限公司与扬子江航空货运控股有限责任公司、神行速运有限公司签订股权转让框架协议，购买海航货运有限公司100%股权，交易价格预计不超过15亿元，最终交易价格将依据评估值确定。  作为拟进入供销大集体系的企业成员之一，海航货运有限公司拥有700余架客机的腹舱运力、拥有700多条遍布全球航线网络，通达200多个国内外城市，在我国30多个城市设有分公司或货运处，拥有全方位服务的货物集散、储运、配送中心，年货邮运输量达70余万吨。本次交易将整合海航货运物流资源，实现协同效应，海航货运将成为供销大集物流体系之天空布局的重要组成部分。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2018年6月6日 |