

供销大集集团股份有限公司 关于 2017 年中报投资者交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

供销大集集团股份有限公司（以下简称“公司”或“供销大集”）中报投资者交流会于 2017 年 9 月 28 日通过网络平台举行，公司管理层与机构投资者就公司战略、经营及其他问题进行了沟通和交流。现将有关情况公告如下：

一、本次交流会的召开情况

公司于 2017 年 9 月 28 日（周四）15:30-17:00 在证券时报、中国基金报旗下新媒体投资者交流平台“机会宝”，召开了 2017 年中报投资者交流会，公司代理董事长、总裁何家福，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，监事会主席、计划财务部总经理王卉出席了本次交流会，对公司基本情况进行了介绍，并与机构投资者在线交流，就投资者普遍关心的问题进行了回答。

二、本次交流会的主要内容

(一)公司基本情况介绍

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。

供销大集作为海航实业核心企业之一，按照“铺、网、集、链、投”的发展战略，以国际化视野践行新商业理念，“四产一投”互为一体，形成全新的“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。

截至 2017 年 6 月底，公司总资产 512.02 亿元，半年度收入 98.40 亿元，净利润 3.51 亿元。公司业务由酷铺商贸、掌合天下、供销中国集、大集供销链、大集金服及民生百货等核心企业协同推进。

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。截至 6 月底，已在全国布局 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。

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)本次交流会的主要问题及回复情况

1. 公司目前开展的 B2B 业务、掌合天下业务，B 端用户情况、活跃用户情况？阿里、京东、大润发、飞牛都在加码 B2B 业务，对公司有何影响？

答：目前，掌合天下平台的两个 B 端发展情况良好，供应商接近 6 万家、采购商 100 万家，在 100 万家采购商中，已经发生业务关系的用户超过 70%，活跃用户接近 30%。

掌合天下的业务模式是通过城市服务站拓展两端的会员，我们今年在进一步加强业务的深度和粘度，通过建设云仓、同城统仓统配，把经销商的商品集合到大仓，再按照交易订单，重新分拆、打包、配送。这一方面节约配送成本，另一方面提高服务效率和服务水平，通过这种方式能够较大地提升活跃会员的比例。

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。

2. 酷铺商贸的具体运作模式是什么？盈利模式又是什么？目前加盟门店有多少？主要布局区域是哪些地方？

答：酷铺商贸的运作模式主要分为两个部分：一是存量业务，即上市公司重组之后对原有的存量商业资产（约 400 多家商超门店）进行转换。二是新增业务，以线上线下相结合方式，从几个核心区域为基础进行拓展。具体模式是吸引门店加盟，加盟店在线上交易平台进行注册、订货，订货后由酷铺商贸配送到店。通过提高店家毛利率水平和物流配送效率、提供更优质的服务，提升对酷铺商贸的粘性。下一步将通过更换门头、使用 ERP 系统，提升进货比例，实现统一 LOGO 等方式，完成线下终端网点的铺设。

盈利点主要在三个方面：一是门店加盟费，二是商品销售盈利，三是物流配送服务。在加盟门店数量上，目前已签约超过 15 万家。公司于 2016 年 9 月完成重大资产重组资产交割后，今年上半年对人员结构等各个方面进行优化，全面开始新业务转型，今年下半年将继续加快拓展速度。主要布局区域包括上海、江苏、陕西、湖南、广东等核心区域，以及 27 个省市的增量业务区域。

3. 公司一直所提及的股东优势，具体体现在哪些地方，海航集团在公司的具体业务上提供了哪些帮助？

答：公司控股股东海航商业为海航集团所属企业，海航集团连续三年位列世界 500 强，具有较高的品牌知名度以及成熟的企业管理经验，公司第二大股东为中国供销集团下属的新合作集团，两大股东皆全力支持公司业务发展。

海航集团对公司具体业务的帮助包括产业联动优势、成熟的管理经验、优质资产注入以及财务方面的支持等。

4. 海航基础对于公司的现金补偿以及部分应收款的结清，会使得公司的现金流更为充裕，公司是否会用来降低有息负债？

答：本次资产交易中的 9.86 亿元对价差异，交易双方以现金方式进行结算。结算完成后，公司账面资金更加充裕。至于此笔资金的使用，将优先用于满足公司扩大再生产，完善产业链和生态圈，以支持公司快速发展。其次，对于充裕的资金，我们将根据资金的使用效率，合理安排资金用途，最终目的是使资金效益最大化。公司目前的负债情况：公司整体资产负债率由重组前的 75%降低至 2017 年上半年末的将近 40%，在同行业内处于较低的水平。

综上所述，对于资金如何使用，将遵循资金使用效率最大化的原则。

5. 新零售是互联网与实体相结合，与之前的模式有较大的差别，公司人才储备是怎么构建？

答：第一，自身经营人才转型。公司业务分为传统业务转型和新增业务两类。对于传统业务的转型，还是以自身经营人才的转型为主。

第二，加大成熟人才引进。今年上半年，公司加大力度开展社会招聘，有针对性地招聘新业务领域的成熟人才。

第三，充分授权原有团队。以掌合天下为例，并购完成之后，充分授权创始团队，公司在资源配置层面进行支持和管理，支持其尽快将做大做强业务。

第四，加强外部合作。与世界上先进的连锁零售企业加强合作，运用他们的管理的资源，合作打造新业务。

第五，实施“城市合伙人”计划，即引入具有一定商业规模、资源的合作伙伴，通过有限合伙、签署商业合同等方式，将其已有渠道引入公司平台，并对新增业务进行分类，实现共同发展。

总之，在整个业务发展的过程之中，无论在组织建设还是人才建设上，我们坚持共享和分享的理念，共同打造我们的事业。

6. 收购顾客隆的目的是什么？和现有业务是否有协同性？后续的具体运作计划是什么？

答：港股上市公司顾客隆的主营业务为传统商超，目前有 80 余家门店。此次并购的主要目的：一是完善公司线下终端网络配置，迅速完成在珠三角区域的业务拓展。二是为公司建立境外资本运作平台。今年上半年我们完成了对顾客隆的要约收购。未来，公司将会充分利用顾客隆这个平台进行境外投资事项，并且所有投资收购行为都会合法合规地进行公告。

7. 上半年公司净利润的比例构成情况如何？

答：公司上半年实现营业利润 4.74 亿元，净利润 3.5 亿元。批发、零售连锁业务实现营业利润约 4.5 亿元，这体现了公司主营业务的营业能力，是公司转型较为成功的标志；地产业务贡献营业利润约 1700 万元；金融业务贡献营业利润约 3400 万元，金融业务随着公司业务的扩大预计将在未来实现较大增长。其他业务产生亏损约 2600 万元。值得特别说明的是掌合天下的归母净利润为负 6000 多万元，但鉴于掌合天下正处于市场培育期，一定程度的亏损是可以接受的。

8. 酷铺的加盟费在什么水平？店铺加盟后和加盟前，对比市场上其他的店铺是否有什么优势？

答：每家酷铺门店的加盟费大约在 5000-10000 元之间。加盟酷铺后，商户将拥有更多的采购渠道，采购成本将会降低，同时随着服务质量提高、配送成本降低以及供应链金融的置入，商户的毛利率将会进一步提高。

9. 加盟便利店后，公司平台上的 SKU 是否会齐全，如果不齐全怎么办？

答：公司平台上的 SKU 基本齐全，其中约 40%是具有价格优势的商品，约 40%与其他平台价格持平，剩余的 10%-20%不具备价格优势。未来我们将通过供销链持续提高公司平台商品的性价比。目前，酷铺加盟店拥有充分的选择权，并未要求全部选用平台商品。

另外，平台上的商品比例和供应链的供应能力还在持续提高当中，未来我们将通过提高服务能力等方式，不断提升用户粘度。

10. 西安民生近年来经营状况不是特别好，公司对于资产证券化这块怎么考虑？

答：民生百货目前有大约 16 家门店，包括自持物业和租赁物业。近年来百货业务受到电商和其他商业地产项目的冲击，利润下降。基于这一状况，公司适时推动并完成了 2016 年重大资产重组——通过注入新的资产和商业元素，推动上市公司转型。目前，公司正在将存量的百货业务作为一个独立的业态进行管理和转型，对门店做出调整，增加功能配套，提高商业体验，试图从传统的百货商场向综合性的购物中心转变。同时，鉴于百货业务重资产的属性，公司也会积极考虑实行资产证券化，这也将成为下一步工作的重点。

11. 云仓的主要功能是什么？

答：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。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。总之，云仓建设对于供销大集的新型商业模式搭建十分关键，公司将全力以赴做好这项工作。

12. 能否介绍一下公司的内部管控模式？

答：供销大集总部层面分为运营系统和支持系统，运营系统实行运营总裁和创投总裁的双总裁负责制，支持系统包括“两官三监”，“三监”包括财务总监、人力资源总监和风控总监，除此之外还有董事长、首席执行官。另外在业务系统中，对应“铺、网、集、链、投”的业务划分，分别设立酷铺商贸、掌合天下、中国集、供销链、大集金服以及民生百货等六家专业公司。

三、其他说明

关于本次投资者交流会的具体内容，投资者可登录“机会宝”(www.jhbshow.com)观看视频回放

公司对于长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投资者表示感谢，公司将严格按照有关规定及时履行披露义务。

特此公告。

供销大集集团股份有限公司

董 事 会

二〇一七年九月三十日