

证券代码：603613

证券简称：国联股份

## 国联股份投资者关系活动记录表

编号：2022-

003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 专场机构交流会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、东方证券、东吴证券、财通证券、申万宏源、华泰证券、招商证券、浙商证券、中金公司、新华资管、国泰君安、湖州国赞、中信资管、阳光资产、嘉实基金、长城基金、海通证券、民生加银、趣时资产、国华人寿、国元证券、广发证券、新华基金、汇添富基金、鹏华基金、中信建投证券、富安达基金、长安基金、开源证券、华安证券、华鑫证券、红岸资本、国盛证券、天风证券、建信养老、威灵顿国泰基金、中银证券、国寿养老、弘毅远方基金、富利达基金、国寿资管、西部利得基金、华夏基金、华夏未来资管、恒安标准人寿、长城财富保险、申万基金、圆信基金、南方基金、交银施罗德、银河证券、首创证券、安信证券、泉胜投资、德邦资管、上海泮谊投资、淡水泉、长安基金、平安基金、银华基金、财通基金、丰琰投资、泽兴基金、天弘基金、工银安盛、信泰人寿、上海致君、博时基金、大家资产、东方基金等。
时间	2022年11月13日 20:00—21:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总裁：钱晓钧先生 董事会秘书：潘勇先生 IRD：扈佳媛女士
投资者关系活动主要内容介绍	关于周五股价波动：首先公司经营一切正常，经了解周五波动主要可能是板块切换的因素，部分资金卖出公司股票，买入政策驱动的地产旅游消费等板块。  <b>Q1：GDR目前的进展情况？</b> A：目前已拿到证监会国际部的批文，并向瑞交所提交了 930

更新招股书，近期在进行 NDR 的安排，以及选择合适的发行窗口期。经过一个多月的 NDR，目前市场反馈效果较好符合预期，关于具体发行事宜请大家后续关注公告。

**Q2：今年频发的疫情和封控会影响订单交付吗？现阶段沪深港通持续增加，从 GDR 角度来看，是海外资金参与更高吗？**

A：1、这两年的疫情对于工业电商交易还是有一定的反向促进作用，公司目前订单方面非常充分，Q3 末和双十积累的订单、以及双十以后截至现在的新增订单，整体上符合甚至略超预期；履约层面，各地疫情有反复对于部分生产和物流配送确实有一定影响，因为客户延迟确认收货，也会影响我们收入的滞后确认。但从 Q4 感受来看，各地对疫情要防住、经济要稳住、发展要安全都还是积极落实的，因此在保供保畅、稳产复产方面的政策力度较 Q2 积极很多；目前在履约交付上虽有部分影响，但负面影响低于二季度，且都在公司预期之内。对于业务发展，公司多多团队今年扛住了二季度特殊情况，并且再度发起了产业链战“疫”行动，因此对 Q4 发展团队信心更加充足，战斗力更强。

2、过去的一个多月中，公司在密集 NDR 沟通中，获得了很多外资关注，对 GDR 的参与度也比较积极，近期沪港通不断增持也说明了这一点。

**Q3：22Q2 利润增速比收入增速快，未来趋势会怎么样？**

A：在 22Q2 已有两个多多平台实现利润增速超过收入增速，22Q3 是公司整体首次实现净利润增速超越收入增速。未来毛利率会保持区间平稳，净利润可能会缓步小幅上升，因为管理方面的规模效应正在不断呈现和提高，并且我们在未来也有信心加强这个状态，但这不代表每个季度都会有环比的增长，会存在一定的季节性波动，但就年度而言，此种趋势一定是可持续的。公司还处于快速成长期，正在不断完善品类覆盖、交易用户转化以及推动老用户 ARPU 和复购额的持续提升，同时科技驱动和数据驱动战略正也在稳步推进。

**Q4：上市以来，公司收入利润高增长，各多多平台渗透率提升，目前来看平台渗透率目标如何？未来 3-5 年对高增长是否有信心？**

A: 目前根据 2021 年年底数据来看, 平均渗透率在 1.02%, 涂多多达到 2.09%左右; 中期公司目标渗透率在 10%, 长期是 30%不变。公司是以 5 年为一期制定发展目标, 上市后制定的第一个五年计划到 2024 年, 从目前来看的中短期内保持相对的高增速信心很足, 2025 年及之后的目标等 2024 年后再制定。

**Q5: 云工厂方面进展如何? 变现方面有什么新进展吗?**

A: 1、云工厂目前均按照预期进度和节奏在顺利推进中, 云工厂模式主要为“深度供应链+数字工厂”, 既深度交易合作和数字工厂合作。公司在今年的“双十”电商节发布了 53 家云工厂, 明年预计累计拓展 100 家, 完成第一阶段目标。在数字工厂的实施方面, 公司去年已实施完成 5 家, 今年目前正在推进 15 家工厂的实施, 明年计划累计完成 50 家数字工厂实施。

2、云工厂的变现主要体现在两个层面, 一个是交易端, 一个是技术服务端。交易端由于在供应链端的集采统销服务会带来更高的合作粘性, 将不断提升工厂在平台的采销占比, 同时因为采销供应链上的降本增效, 平台在交易端的毛利分配空间将有所提高。另一个是技术服务端, 实施按产量长期收取吨服务费的云收费模式。虽然刚刚起步, 具体数据测算还有待完善, 但其模式和趋势验证比较明朗, 未来将成长为公司的新的增长曲线。

**Q6: 目前来看, 宏观经济环境下行阶段, 是否会影响下游客户购买意愿下降? 上游的话, 是否能维持住费用的收取?**

A: 1、有影响, 但影响不太大, 以 Q2 为例, 虽然华东地区收入占比有所下降, 但大家看到对我们整体的增速亦无影响, 主要原因还是各区域市场的渗透率低, 仍具备很大的发展空间, 规模增速也是我们现阶段最核心的战略目标。

2、如前面所提到的, 疫情整体对我们的电商业务产生更多的促进作用, 因为物理隔离下游客户会积极寻求线上交易渠道、在线完成所有订单流程、合同签署。从模式的价值贡献而言, 对下游而言降低成本, 同时具备品质保障和供货稳定性的能力, 即便行业走入下行阶段, 客户对于原材料的采购也是刚性需求, 服务价值依然存在; 对上游而言, 行业下行阶段, 平台通过持续稳定的大额订单, 让其库存高周转、开工率提升, 供应商会更加明显感受到价值, 且下行周期对公司进入新品类市场是有利的。目前平台会更

多引导供应商进行比例议价，但目前还在快速发展期，还是会顺应上游的议价规则，我们会随着逐步发展成熟，将供应商引导到比例议价方面，持续加强合作和粘性。

**Q7：公司在团队激励方面的日常机制和计划？**

A：1、在底层层面，企业文化十分重要，渗透在企业方方面面。国联建立至今 20 年，充满创业激情的企业文化底蕴较为深厚；

2、在价值层面，多多一直以帮助上下游企业降本增效作为核心价值使命。在困难的疫情特殊时期发起保供保畅、稳产复产行动，上下游企业对平台的肯定和认同也是激励平台员工的重要因素；

3、机制保障层面，公司对于多多团队、国联资源网团队、国联云团队，都有多层面的长效激励机制，其中：

1) 控股子公司有核心骨干的持股机制加强了团队主人翁拼搏意识；

2) 在员工基础薪酬、分红、奖励、个人发展路径等方面公司也在持续优化完善；公司的内创业家机制、链主机制、合伙人机制，都是长效激励机制。

4、上市公司层面，公司于 2012 年进行了覆盖性的股权激励，共有 200 余名伙伴参与其中。未来也会根据多多平台的发展表现，实施上市公司层面的大范围期权激励；

5、对外层面，公司实行业务合伙人机制和“江湖召集令”，吸引外部人才，保障人才的不断加入。

**Q8：公司多多平台新品类的拓展情况？**

A：1、各多多平台一直在按照纵向、横向策略不断向新的产业链切入，目前公司已拥有 10 各产业链条 35 个大品类，随着芯多多和医械多多的加入，主营品类将持续增多；

2、原产业链按照公司深度供应链逻辑和客户复购逻辑在不断延伸和拓展新品类，未来将持续扩展其他产业链及相关交易品类的覆盖度，满足更多客户的一站式购销需求，促进客户交易规模提升。

**Q9：请问高管上半年的增持已经满半年了，会不会有减持计**

	<p><b>划?</b></p> <p>A: 近期公司主要精力以 GDR 发行为主, 减持相关问题尚未做讨论。相关事宜烦请关注公司公告。</p> <p><b>Q10: 请教一下, 目前公司的元企在做哪方面的探索?</b></p> <p>A: 元企是公司在工业元宇宙层面上的重要探索方向和探索渠道, 公司将立足于当前的 2B 业务, 明确产业元宇宙的建设和场景定义。</p> <p>公司将围绕产业链数字化升级的大方向, 在数字工厂上下游交易洽谈、合同签署、技术交流、专家培训、物流仓储、特别是工厂设计产线等方面的数字孪生等领域进行深度开发和运营。</p> <p>元企第一期内测已完成, 将择机公测, 具体场景有 VR 会议、VR 参观工厂直播带货、工厂生产模拟数字训练、人员培训等。</p> <p><b>Q11: 公司 GDR 发行后, 会不会对下游客户的授信尺度放宽从而扩大销售?</b></p> <p>A: 1、公司集采业务模式的特征是高周转、轻资产、低风险, 业务本身就不是授信模式, 因此 GDR 发行后不存在授信尺度放宽的问题;</p> <p>2、公司集采模式绝大部分均为先款后货模式, 公司年度总预收款率均超过 85%。同时公司仅对少部分优质客户有五级信用体系, 根据客户在平台的交易资信和交易数据, 由系统自动评估, 授予少部分优质客户一定账期, 以提高合作粘性, 推动合作规模扩大。这些客户与平台合作时间久、信用度强, 违约风险极低, 回收周期也很短。公司 21 应收账款占收入比例不到 1%, 应收账款周转天数仅为 2.6 天。</p> <p>3、公司目前不涉及供应链金融相关业务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 15 日