

证券代码：002183

证券简称：怡亚通

公告编号：2017-204

# 深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2017 年半年度报告摘要

## 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

没有董事、监事、高级管理人员声明对半年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
张翔	独立董事	个人原因	李罗力

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	怡亚通	股票代码	002183
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	梁欣	常晓艳	
办公地址	深圳市龙岗区南湾街道李朗路 3 号怡亚通供应链整合物流中心 1 号楼	深圳市龙岗区南湾街道李朗路 3 号怡亚通供应链整合物流中心 1 号楼	
电话	0755-88393181	0755-88393181	
电子信箱	002183@eascs.com	002183@eascs.com	

### 2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	30,157,403,348.00	26,352,216,409.00	14.44%
归属于上市公司股东的净利润（元）	330,305,579.00	309,890,174.00	6.59%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损	312,575,636.00	296,925,230.00	5.27%

益的净利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	-2,204,299,390.00	-2,357,147,361.00	-6.48%
基本每股收益（元/股）	0.16	0.15	6.67%
稀释每股收益（元/股）	0.16	0.15	6.67%
加权平均净资产收益率	5.79%	5.99%	-0.20%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	43,420,477,045.00	42,381,827,443.00	2.45%
归属于上市公司股东的净资产（元）	5,665,351,427.00	5,489,219,274.00	3.21%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	126,357	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
深圳市怡亚通投资控股有限公司	境内非国有法人	36.21%	767,433,500		质押	388,810,000
云南国际信托有限公司—云信增利 2 号证券投资单一资金信托	其他	3.56%	75,437,913			
万忠波	境外自然人	0.52%	11,086,683			
李少朋	境外自然人	0.44%	9,314,974		质押	3,934,000
金鹰基金—工商银行—金鹰穗通 26 号资产管理计划	其他	0.43%	9,086,434			
庄家泉	境外自然人	0.39%	8,304,156			
池益慧	境外自然人	0.39%	8,259,000			
红土创新基金—银河证券—深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	0.37%	7,745,010			
王德英	境内自然人	0.30%	6,322,544			
张锋	境外自然人	0.28%	5,865,936			
上述股东关联关系或一致行动的说明	前 10 名无限售条件普通股股东之间，以及前 10 名无限售条件普通股股东和前 10 名普通股股东之间未知是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	1、深圳市怡亚通投资控股有限公司融资融券信用账户的持股数量为 54,000,000 股；2、万忠波融资融券信用账户的持股数量为 11,086,683 股；3、李少朋融资融券信用账户的持股数量为 5,374,174 股；4、庄家泉融资融券信用账户的持股数量为 8,304,156 股；5、池益慧融资融券信用账户的持股数量为 6,869,000 股；6、王德英融资融券信用账户的持股数量为 6,322,544 股；7、张锋融资融券信用账户的持股数量为 5,865,936 股。					

#### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

#### 5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

#### 6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券是

##### (1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2014 年公司债券	14 怡亚债	112228	2019 年 09 月 28 日	115,000	7.00%
深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2016 年非公开发行公司债券（第一期）	16 怡亚 01	118612	2019 年 04 月 08 日	50,000	7.00%
深圳市怡亚通供应链股份有限公司 2016 年非公开发行公司债券（第二期）	16 怡亚 02	118782	2019 年 08 月 02 日	20,000	7.00%

##### (2) 公司报告期末和上年末主要财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
资产负债率	81.21%	80.62%	0.59%
项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
EBITDA 利息保障倍数	1.9	2.01	-5.47%

### 三、经营情况讨论与分析

#### 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
否

报告期内，公司实现营业总收入304.44亿元，较2016年同期增长14.8%；半年度利润总额为4.01亿元，较去年同期增长0.93%；归属于母公司的净利润为3.30亿元，较去年同期增长6.59%。公司于2017年3月份对外发布了《深圳市怡亚通供应链股份有限公司业务组织管理架构调整的说明》，将公司原来的五大业务集群调整为十大业务平台，并对前期同比业务数据分类进行调整。2017年半年度公司各平台业务经营情况如下：

##### （1）广度平台业务经营情况

广度供应链业务（生产型供应链服务）是公司成立之初就发展起来的核心供应链服务业务，2017年初根据公司组织架构战略调整，将原来的广度集群升级为广度平台，致力于为上下游企业搭建桥梁，专业承接企业供应链各环节非核心业务外包，扮演企业间“高速公路”的供应链服务角色，让合作伙伴专注于核心业务，实现总成本领先，提升竞争力及经营效率。广度平台目前业务布局北京、深圳、广州、华东、西部、东北六大战区。业务覆盖华北、华东、华南及中西部地区重点人口密集经济发展带。

报告期内，广度平台实现营业收入58.82亿元，较去年同比下降20.89%；业务毛利为2.9亿元，较去年下降19.72%。营业收入出现下滑的主要原因是广度业务持续优化关停现有不良业务项目，寻求健康创新发展，将核心重点业务转移至符合国家宏观政策利好行业及未来新兴潜在发展行业，聚焦高利润属性行业，充分开发各地区具有潜在合作价值的合作伙伴，实现破旧迎新。在广度业务发展中，公司积极探寻世界及中国500强大客户，继续挖掘“1+N”业务模式的潜在价值，与500强公司如飞利浦、博世、IBM、华为等大客户取得战略合作关系，做深做透所涉及的行业、产业。利用“采购执行+分销执行”打通核心客户上下游合作商，增值供应链效益。

##### （2）380分销平台业务经营情况

2017年初，根据公司组织架构战略调整，原深度供应链集群（流通消费型供应链业务）升级为380分销平台。上半年，380分销平台继续加强流通领域各区域经销商整合力度，积极导入优质分销合伙人经营团队，扩充流通业不同分销渠道，深入覆盖终端。报告期内，平台的“三合战略”（项目整合、文化融合、业务联合）继续在中国流通领域进一步扩大实施范围，将“散、乱、穷、小”的碎片化资源进行有效整合，不断壮大380分销平台体量的同时注

重加强精细化管理的工作内容，在逐渐显现出规模效应的基础上提升利润空间。今年平台重点旨在全力发展供应通服务平台，提升商品货物的物流效率，并严格按照精细化管理标准实施运营，降本增效。平台业务聚焦五大品类：母婴、日化、食品、酒饮、家电，服务网络已达300多个城市。在行业内率先实现五个第一：全国规模第一（2016年营业收入328亿元人民币）、全国服务网络第一（超过300个城市建立了地区分销平台）、全国终端覆盖第一（服务超过150万家终端零售店）、全国产品品牌数第一（与超过2000个各行业知名品牌商保持战略合作关系）、全国人员团队规模第一（专业服务人员近30000人）。

上半年，380分销平台继续加强流通领域各区域经销商整合力度，积极导入优质分销合伙人经营团队，扩充流通业不同分销渠道，深入覆盖终端。报告期内，平台的“三合战略”（项目整合、文化融合、业务联合）继续在中国流通领域进一步扩大实施范围，将“散、乱、穷、小”的碎片化资源进行有效整合，不断壮大380分销平台体量的同时注重加强精细化管理的工作内容，在逐渐显现出规模效应的基础上提升利润空间。今年平台重点旨在全力发展供应通服务平台，提升商品货物的物流效率，并严格按照精细化管理标准实施运营，降本增效。

报告期内，380分销平台实现营业收入183.67亿元，较去年同比增长20.15%；业务毛利为14.22亿元，较去年同期增长28.48%。380分销平台业务收入持续的增长源于平台在整合战略规划中的不断布局，为上游品牌企业提供销售平台，为下游门店提供采购平台，通过上市公司规范化经营及强有力的风险管控能力，实现平台资源共享。

### （3）物流平台业务经营情况

公司物流平台是从公司各业务板块分离出的物流业务集合平台，从企业物流转变向物流企业升级发展，使公司所涉及的物流资源进行社会化平台服务；现组织架构升级为独立平台运营模式。目前，物流平台经营管理范围辐射全国超30家全资控股物流子公司，对公司整体供应链服务体量中所涉及的物流业务进行统一管理运营，物流干线网络范围覆盖全中国30多个省份。报告期内，公司深度利用全国200多个城市范围内的400个仓库网点，以资源共享的方式实现轻资产运作。整合专业团队资源，持续推动各区域物流业务流程打造标准化、智能化物流管理系统，进一步完善仓库监控系统，实时监控各地配送中心及仓库运作情况，事前预知风险发生率，实施精细化管理。

报告期内，物流平台营业收入为2.46亿元，较去年同期增长27.38%；业务毛利为0.44亿元，较去年同期稍有下降。作为载体平台，物流平台上半年业务量增量明显，借助公司庞大的供应链体系中的资源，同时积极整合外部物流团队及现有业务资源，以不断扩大业务规模为基础，凭借规模效应增大收益。

#### (4) 全球采购平台业务经营情况

全球采购平台（全球采购与产品整合供应链）于2017年初由集群转变为平台架构，平台持续通过收购并管控的方式整合优秀运作团队及项目，以整合上下游资源，形成一站式的采购与整合平台，从上游提供全球不同供应商的原材料、半成品以及成品资源，到下游对全国或区域性渠道的整合，最终对接客户端，选择效率最高的运作模式，加速资金的流转和提高毛利率。目前业务涉及通信设备、储存设备，电脑及IT零部件、化工等行业。

报告期内，全球采购平台实现营业收入58.17亿元，较去年同期增长67.42%；业务毛利为1.92亿元，较去年同期稍有下降。其中，江苏伊斯特威尔、香港兴怡、卓优科技三家分子公司营业收入增长较大，带动全采平台整体业务经营水平。业务方面，平台上半年与中检集团深圳公司签订战略合作协议，协议约定怡亚通可使用中检集团的“进口商品全程溯源平台”，为客户提供境外预检、口岸快放、职能跟踪、多方共治等服务，提高进口的实效，降低了进口环节的成本；上半年平台获得全球最大蔓越莓生产销售企业优鲜沛的中国代理权，并与品牌服务平台合作在全国进行线下分销；同时化工类业务上半年实现高速发展。

#### (5) 宇商金控平台业务经营情况

宇商金控平台于2017年初由我司原有供应链金融业务集群细分独立成平台化模式经营。平台业务定位基于怡亚通载体业务，面向全国垂直细分行业的B2B企业服务市场，提供专业的供应链资讯管理、信息撮合、科技解决方案和综合服务。报告期内，平台上半年业务发展顺应国家政府宏观政策导向，大力发展产业链金融产品和服务。围绕公司“1+N”商业模式（“1”代表核心企业，“N”代表核心企业上下游的经销商、渠道商、零售商），依托制造业产业链的核心企业，积极开展仓单质押贷款、应收账款质押贷款、票据贴现、保理、国际国内信用证等各种形式的产业链金融业务，有效满足产业链上下游企业的融资需求。目前平台基于与核心企业的长期合作关系，通过商业数据分析了解相关上下游企业经营状况，有效管控金融服务风险。平台业务稳健发展，在深耕原有传统业务的金融服务内容的同时，持续推进新业务、新行业、新模式、新团队的发展突破。

报告期内，宇商金控平台实现营业总收入2.88亿元，较去年同期增长60.91%；业务毛利为1.88亿元，较去年同期增长52.55%。

#### (6) 380金服平台业务经营情况

380金融服务平台是基于380分销平台业务客户需求所作出的延伸金融服务，平台区别与宇商金控平台，主要针对380分销业务体系内积累的中小型业务关联企业客户（分销商、经销商、终端门店），利用公司自身与众多银行的战略合作关系，以及对长期合作中的中小企业

客户的实际业务经营状况的了解，通过专业审核流程，为客户解决融资难的问题，降低融资成本，缓解资金压力。

报告期内，平台积极拓展各类线下实体产业供应链贷款需求，基于真实的业务场景以及面对面服务，将金融业务风险降至最低，以规模效应扩大受益体量。上半年，平台不断总结经验，以行业供应链视角进行分析，精准定制的融资产品满足客户需求。其中针对终端客户的贷款业务量稳健增长，低门槛、低成本、高效率的贷款产品逐渐吸引并扩大的客户体量。此外，凭借品牌商所关联的庞大供应链体系，平台不断拓展合作多年的优质下游合作商。围绕大型380体系中的品牌商，积极盘活整个下游合伙商的资金链，从商业双赢的模式过程中取得良好的反响，未来，平台将致力于成为中国流通行业里供应链专业金融服务领导者。

### **(7) 食品冷链平台业务经营情况**

食品冷链平台是基于广度“1+N”业务模式基础上，致力于打造“产业资源（整合）+服务（平台）+分销（渠道）”为一体的食品冷链产品供应链平台。针对食品冷链刚需逐年增长，市场潜力巨大，平台瞄准食品供应链加工环节多、链条长，专业承接企业非核心业务的特征，在业务发展初期，通过整合上游品牌商以及下游优质分销商的模式实现专业团队的快速搭建，以及业务量的快速导入，达成初步规模效应。借助公司供应链载体优势，食品冷链平台是广度平台的行业突破和产业延伸，可以扩大公司专业供应链行业范围，提升资源整合能力和扩大社会影响力。

报告期内，平台处于初步发展阶段，主要侧重于业务量拓展的工作，而后续会加强管理优化内容，提升效益。平台上半年完成洽谈并达成整合意向的标的企业达7家，优化关停3个业绩不佳的事业部，下半年将继续加速“整合+事业部”的步伐，引进专业型管理人才，迅速布局冷链市场。未来，平台目标成为中国食品冷链产业最优秀的供应链精准服务平台，从而推动中国食品冷链企业规范健康化发展，提高食品冷链合作企业的核心竞争力。

### **(8) 新零售平台业务经营情况**

新零售平台为公司原有的多品牌零售加盟连锁平台发展而成。上半年，新零售平台加速全面整合各地区连锁加盟体系的步伐，即整合线下具备采购、物流、运营、财务等完善体系的优质零售加盟企业。目前，平台拥有深圳锦和乐、辽宁和乐金凯达、广西怡兴、重庆川渝美妆等优质品牌连锁加盟商，整合终端门店数量超过6000家。报告期内，公司后台不断优化各零售加盟体系POS终端零售结算系统，完善后台与前端的数据对接，根据数据分析，进一步提升采购及供货的运营效率，实现信息、采购、配送、品牌形象统一化管理，将公司庞大的380分销载体商品资源下沉深入国内市场终端，拓展末端渠道，直面消费者。

### （9）营销平台业务经营情况

营销平台是公司战略升级后新成立的独立运营平台，旗下业务包括原有营销业务星链传媒（互联网产品营销平台）、终端传媒（百万终端门店电视屏营销）、速动传媒（地面推广活动营销）、整合营销（整合优质营销资源方）。报告期内，营销平台陆续整合优秀的营销资源，如参股优质营销服务公司灵狐科技等，依靠专业的营销团队全面提升公司对内及对外的线上营销、策划方案输出、地面推广营销等综合营销能力，快速发展与公司业务“分销+营销”的战略要求相匹配的专业团队及营销资源。下半年平台将继续加强整合全国优质的营销资源，助力品牌实现线上+线下，内容+渠道的全场景商品及品牌营销。

上半年内，平台实现高速发展，完成贝舒乐、雅培金钻奶粉等国内外知名品牌的上市发布会的筹办，帮助合作品牌制定活动方案及营销定位，充分发挥平台优势及提高品牌知名度。

### （10）品牌服务平台业务经营情况

品牌服务平台是年初新成立的内容型平台，主要作用是围绕380分销平台“分销+营销”的战略核心，协同公司各平台拥有的供应链服务、营销、金融等资源，助力品牌实现其市场影响力。通过对国代和品牌孵化项目的导入，并进行专业运营与管理，以行业一流的信息，战略规划及执行力全方位服务品牌，实现品牌的快速成长。此外，品牌服务平台通过与上游知名品牌商进行战略合作，以获取相关政策资源和厂商的支持，统筹多部门协同运作，为分销平台业务提升利润空间，促使平台提高“分销+营销”的能力。

报告期内，平台已经导入国代项目如雅培金钻、脉动、贝舒乐、霍尼韦尔等潜力优质品牌，覆盖家电、母婴、食品、粮油、日化领域，起步阶段成绩突出，发展迅速。未来，平台将不断与拥有优质产品的合作伙伴共同铸就品牌价值，共同成长，目标成为中国最优秀的产销一体化品牌服务平台。

### （11）资本服务平台业务经营情况

资本服务平台是于本年初根据公司战略规划调整所成立的，是以专业化手段和资本运营经验，为行业整合、产业整合、资本整合提供专业服务，帮助合作企业快速发展并走向资本市场，通过高效资本运作，改善资本结构、推动资本流动、促进资本增值，助力公司走向世界500强行列。

报告期内，资本服务平台积极协助公司其他平台挖掘相关产业资源、行业间有潜力的品牌，助力品牌获得资本支持，为公司和各部门提供资本运作建议服务、项目获取及筛选等支持。在对外业务中，平台不断寻求全球视野内的商业并购机会，支撑未来公司业务的全球化拓展，业务涉及支付体系、融资事项、品牌孵化、金融资产等方面。依托公司20年供应链服

务基础，公司通过产业结合资本的发展模式提供资金及分销渠道，链接上下游企业，建立供应链支付体系，以供应链反哺金融服务发展壮大，助力提速行业变革。

### （12）互联网平台业务经营情况

2017年上半年，平台设计团队研发出全新互联网生态产品，星链友店APP，服务于有销售能力的个人零成本开设网上商店，结合于此研发的星链云商、星链云店、星链生活，涉及业务领域横跨B2b2C端（B：品牌厂商，b：分销商、代理商、终端门店，C：消费者），从而架起品牌商、分销商、供应链服务平台、终端门店、消费者之间的桥梁，有助于提升中国流通行业整体运用效率。其中星链云商是下游门店的商品采购供应平台，也是所有上游品牌的销售平台；星链云店是让小商店升级为网上大超市的服务平台，帮助终端实体店做电商生意，提供星链商品分销渠道，使实体门店业务从线下发展到线上的转型工具，同时怡亚通体系后台商品也可布局终端。星链生活是品牌整合终端商店及流量的营销平台，也是所有商店流量的效益共享中心以及消费者的移动生活购物体验平台。

报告期内，互联网平台加强导入各种特色类型商品，扩充平台商品资源，定位新奇特商品以吸引消费流量，目前平台正拓展更多的商业流量入口，打造O2O新流通商业模式，以公司线下380分销载体商品资源的优势，支持线上优质商品体验，引领传统流通业向新流通转型升级。作为公司的新兴业务，互联网平台正全力铺设资金投入到星链的前期建设当中，在发展初期不断积累经验，优化管理运营，提升产品的核心竞争力以及吸引更多的客户流量。

截止报告期末，星链云店已实现注册网店数已超4万家，从而进一步布局门店O2O互联网化的进程，星链生活自去年11月发布以来，总用户数已超过30万，为今后的发展奠定了强大的用户基础。未来星链互联网工具型产品将致力于提升流通行业运作效率，从而搭建起品牌商、分销商、供应链服务平台、终端门店以及消费者之间高速运作的桥梁，聚合流量，服务线上线下用户群体。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### （1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

根据新修订的《企业会计准则第16号——政府补助》规定，公司对2017年1月1日起新增的政府补助进行了梳理，将与公司日常经营活动相关的政府补助计入“其他收益”，并在利润表中的“营业利润”项目之上单独列报。本次会计政策变更是对利润表列报项目及结构作出的调整，不影响公司当期利润或股东权益，对公司财务状况及经营成果不产生影响。

**(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明**

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

**(3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

适用  不适用

报告期内，新增子公司17家，减少9家。

深圳市怡亚通供应链股份有限公司董事会

2017年8月23日