**广东原尚物流股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：GSL2017-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 万联证券方利平；万联证券杜国铭 |
| **时间** | 2017年12月13日下午14:00 |
| **地点** | 广州市增城区永宁街创业大道128号公司二楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 财务总监、副总兼董事会秘书李运；证券事务代表钟情思 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司李运李总介绍公司基本情况**   **二、投资者交流环节**   1. **公司今年第四季度的业务发展形势如何？**   **回复：**公司今年第四季度业务发展正常。   1. **公司客户集中度风险较高，目前有无分散风险的具体规划？**   **回复：**公司在非汽车零配件物流配送业务也已取得了一定突破，公司在华南地区开发了快递物流业务，主要客户为顺丰、京东；公司在华中地区和华南地区开发了冷链物流业务，主要客户为百胜餐饮、卜蜂莲花；公司在广州至上海或武汉方向的线路上集拼了部分非汽车客户的货物，主要包括金发科技、摩恩卫浴、顺丰等。  公司已在天津、合肥以及重庆购买土地并新建物流基地为业务扩张作准备。随着物流基地的陆续使用，公司的服务能力将得到大幅的提高，可以扩大与江淮汽车、一汽大众以及长安民生等其他客户的合作规模，并能够进一步开发其他汽车类客户。   1. **麻烦具体介绍一下公司与广汽本田的合作方式（包括定价方法、收款模式、合同期限等）？**   **回复：**广汽本田与原尚物流签订合同包括框架协议《取货物流业务委托合同书》和具体线路或业务的《单项合同》，框架协议签订周期为三年，具体线路或业务的单项合同，签订周期为一年。公司与广汽本田的收款模式为N+2。每年，广汽本田对当年所有物流供应商进行考核，并确定次年合作线路。报告期内，广汽本田与原尚物流的合作关系较为稳定，在变更或增加零部件供应商的情况下，也会与公司继续保持紧密合作关系。   1. **咱们面临的竞争格局如何，例如和竞争对手比，竞争优势如何？**   **回复：**  汽车零部件物流行业，目前随着国内汽车行业的快速发展，零部件物流的需求大幅增长，同时物流技术不断提升，具备汽车零部件JIT配送能力的企业越来越多，整车生产企业开始引入外部的物流企业，以提升服务质量，降低物流成本，这也给规模化的第三方物流企业带来了市场机遇。国内专业化的零部件物流企业数量较少，部分以整车物流或非汽车物流为主要业务的传统物流企业已开始进入零部件物流领域，比如长久物流、中远物流以及招商局物流等，但整体的市场份额较小。相比同行，公司主要的竞争优势有1、物流基地优势2、运力优势3、价格优势。   1. **目前许多汽车厂都在发展自己的物流公司，这些车厂附属的物流公司，会否威胁到公司以后的生存？**   **回复：**  公司与本田相关客户的合作时间较久，公司已经成为其重要的供应商之一，双方已建立了相互依赖的稳定合作关系。公司在物流网络、服务质量以及成本等方面具备一定优势，保证了公司业务的持续性。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2017年12月13日 |