**广东原尚物流股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：GSL2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华创证券肖祎；  金鹰基金李龙杰；  中融基金刘野；  华润元大基金刘丁； |
| **时间** | 2018年5月10日上午10:00 |
| **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** | 副总、董秘兼财务总监李运；证券事务代表钟情思 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、新客户导入情况：长安民生物流、杭州广汇物流和上海郑明物流等，预计业务量增长情况、远期贡献值。  回复：随着公司加大对非汽车零部件业务的拓展，业务量将呈现稳定增长。  2、2018第一季度为何毛利率下降，营业成本增长45.87%。  回复：2018年第一季度成本的增长与收入的成本正相关，随着非汽车业务收入的增长，非汽车业务的毛利率对比汽车行业更低，因此毛利率有所下降。  3、汽车业务与非汽业务对比。  回复：公司在稳步发展汽车零部件业务的同时，也将继续扩大非汽车零部件业务。从近几年的发展趋势来看，非汽车业务收入方面将会呈现比汽车行业增长率更高。  4、汽车业务中，客户会使用公司的自建基地吗？非汽车业务，客户会使用公司的自建基地吗？如果不使用公司的自建基地，公司的竞争优势体现在哪些方面？特别是作为第三方物流比如京东、顺丰、郑明物流的承接方，作为专线业务，似乎没有明显的专业壁垒、资产壁垒，价格竞争是否异常激烈？两类业务，公司怎么看？哪块是未来重点？  回复：汽车业务和非汽车业务的客户一般都会使用公司的自建基地。如果客户不使用公司自建基地，公司会使用自有和外协运力相结合的方式为客户提供高效服务。未来汽车和非汽车业务将并重发展。  5、我们认可公司的自建基地模式，但担心资本开支过大，公司如何考虑？  回复：随着土地资源越来越紧缺，市场仓库租赁价格将呈现上涨趋势。公司的业务规模将随着基地的建设而不断扩大，自建基地的优势明显，对公司控制成本增长、扩大营业规模都会产生积极作用。  6、公司的员工激励、管理层稳定性。  回复：公司通过实施股权激励调到管理层及中层管理人员的积极性，管理层较稳定。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年5月10日 |