

证券代码：603713

证券简称：密尔克卫

密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司

2026 年第三季度报告沟通会纪要

- 一、会议时间：2026 年 10 月 23 日 9:00-10:00
- 二、会议形式：线上会议
- 三、公司参会人员：董事长 陈银河先生，副总经理、董事会秘书 缪蕾敏女士。
- 四、调研机构

序号	公司
1	Bank of America N.A.
2	GOLDMAN SACHS (ASIA) L.L.C.
3	IDG 资本投资顾问（北京）有限公司
4	宝盈基金管理有限公司
5	北京沃虎私募基金管理有限公司
6	博道基金管理有限公司
7	博裕资本有限公司
8	财达证券股份有限公司
9	财通证券股份有限公司
10	东财基金管理有限公司
11	东吴证券股份有限公司
12	东亚前海证券有限责任公司
13	方正证券股份有限公司
14	富安达基金管理有限公司
15	高盛資產管理(香港)有限公司
16	耕霖（上海）投资管理有限公司
17	广发证券股份有限公司
18	国海证券股份有限公司
19	国联民生证券股份有限公司
20	国泰海通证券股份有限公司
21	国投证券股份有限公司
22	海富通基金管理有限公司
23	荷全保险资产管理有限公司
24	华宝证券股份有限公司
25	华创证券有限责任公司
26	华泰保兴基金管理有限公司
27	华泰证券股份有限公司
28	华西证券股份有限公司
29	华夏基金管理有限公司
30	华源证券股份有限公司

31	汇丰晋信基金管理有限公司
32	交银施罗德基金管理有限公司
33	金鹰基金管理有限公司
34	路博迈基金管理(中国)有限公司
35	宁波泰和恒鑫资产管理有限公司
36	鹏华基金管理有限公司
37	浦银基金管理有限公司
38	青岛穗耕投资管理有限公司
39	睿远基金管理有限公司
40	上海榜样投资管理有限公司
41	上海保银私募基金管理有限公司
42	上海亘曦私募基金管理有限公司
43	上海国泰君安证券资产管理有限公司
44	上海合晟资产管理股份有限公司
45	上海瞰道资产管理有限公司
46	上海明河投资管理有限公司
47	上海磐行企业管理有限公司
48	上海璞桥私募基金管理有限公司
49	上海朴蒙投资合伙企业
50	上海浦东发展银行股份有限公司
51	上海荣正敦致企业咨询顾问有限公司
52	上海申银万国证券研究所有限公司
53	上海渊泓投资管理有限公司
54	申万宏源证券有限公司
55	深圳市思睿投资有限公司
56	苏州云阳宜品投资管理有限公司
57	泰康基金管理有限公司
58	天风证券股份有限公司
59	天弘基金管理有限公司
60	西安清善企业管理咨询有限公司
61	湘财基金管理有限公司
62	星泰投资管理有限公司
63	星展银行(中国)有限公司
64	兴业证券股份有限公司
65	兴证全球基金管理有限公司
66	易方达基金管理有限公司
67	远信（珠海）私募基金管理有限公司
68	长江证券股份有限公司
69	招商证券股份有限公司
70	浙商证券股份有限公司
71	中国国际金融股份有限公司
72	中国平安保险（集团）股份有限公司
73	中国人保资产管理有限公司

74	中金基金管理有限公司
75	中泰证券股份有限公司
76	中银国际证券股份有限公司
77	中邮证券有限责任公司

五、会议主要内容

密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司（以下简称“公司”）董事长、总经理陈银河先生首先就公司 2026 年三季度公司战略方向及目标发表了讲话。

随后，公司副总经理、董事会秘书缪蕾敏女士对公司 2026 年三季度经营情况进行了介绍：

2026 年前三季度，公司营业收入 1,258,886.83 万元，同比增长 17.98%；归属于母公司股东的净利润 59,275.05 万元，同比增长 12.96%；经营活动产生的现金流量净额 26,321.36 万元。

本次沟通会互动交流环节中，投资者重点关注的问题及公司的回复要点如下：

问题 1：恭喜公司业绩超市场预期，三季度各业务增长都很好，外贸板块尤其亮眼，请问公司对于新能源光伏产品这块业务未来怎么展望？

回答：第三季度中国出口数据整体表现较好，公司也贡献了一定力量。2026 年 3 月光伏退税取消导致的集中出货在 5 月底至 6 月已全部履约完成，三季度光伏出口均为正常业务，全球能源危机下中国制造的竞争优势在国际市场仍有较强竞争力，光伏出口和政策无关，阶段性仓位紧张缓解后货量仍将保持稳定。

问题 2：请问公司三季度收入利润线性增长的主要驱动力是什么，是板块周期上行还是客户结构优化带来的？

回答：公司上半年就开始推进芯片半导体行业头部客户的准入评审，客户对公司的 IT 系统能力及核心能力表示高度认可。这类客户从评审准入到业务落地需要较长周期，三季度后半段开始逐步显现效果，财务数据上的体现于等四季度会更明显。同时公司从未放松化工客户的服务优化，持续推进调价、成本优化、线路设计、回程货匹配等全方位运营提升，化工、新能源及芯片半导体等多业务线同时推进，团队覆盖能力持续增强，共同带动业绩增长，公司也希望未来能延续稳步上行的态势。

问题 3：请问公司的 IT 系统是自研还是第三方的，公司在 IT 方面的竞争优势有

哪些？

回答：公司 IT 系统为完全自研，从 2014-2015 年开始已经研发了 10 多年，投入了大量资源。公司的竞争优势一是可和客户系统实现 EDI 无缝对接，客户下单后可自动接收，履约全流程可实时跟踪，减少线下沟通成本；二是可向客户开放系统模块或 SaaS 服务，帮客户做流程优化、运营管理，还可对外提供第三方 IT 咨询服务，为客户定制仓库管理等系统；三是系统嵌入了大量自动化工作流，很多操作由系统自动完成，大幅提升效率；自研系统可快速响应客户的定制化需求，约一到两天即可完成更新，外购系统可能无法满足公司运营管控及客户定制化需求。

密尔克卫智能供应链服务集团股份有限公司董事会

2026 年 10 月 23 日