

证券代码：002889

证券简称：东方嘉盛

深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-02

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	鼎晖投资 彦婕 工银瑞信 宋玮 上海顶天投资有限公司 张如 上海通晟资产管理有限公司 吴弘毅 腾讯金融科技（资管）陈乐天 凯丰投资 刘建 前海开源基金 郑瀚 江苏银创资本管理有限公司 朱震宇 广发证券股份有限公司 闫鸣 上海申银万国证券研究所有限公司 闫海 邹杰伟 中信期货 薛敏 中邮基金 张迪 明亚基金 洪学宇 万家基金管理有限公司 渠顶立 拾贝投资 杨立 英大证券有限责任公司（自营） 王理廷 华宝信托 顾宝成 申九资产 温晓 中庚基金管理 潘博众

	社保 朱德武 华元恒道投资 杨凡雷 盈峰资本管理有限公司 孙建树 上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）张继枫 Hang Seng Investment Cathy Lei Pang 华泰证券资管 李为冰
时间	2021年9月8日下午15:00
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书 李旭阳 证券事务代表 曹春伏 投资者关系经理 王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司上半年经营业绩情况</b></p> <p><b>1.财务概况</b></p> <p>公司上半年盈利能力大幅提升，营业收入完成12.62亿，同比增长51%，归母净利润1.12亿，同比增长13.17%，归母扣非净利润1.07亿，同比增长30.49%，基本每股收益0.81元/股，同比增长12.50%。收入和利润增长的原因主要是跨境电商和消费食品板块均比去年同期实现超过50%以上的增长。公司资产运营效率显著增强，应收账款周转率3.22，同比增长212%，存货周转率79.21，同比增长24%。</p> <p><b>2.上半年经营重点</b></p> <p>1) 加快供应链数字化智能化建设。继续加大投入协同供应链管理系统的优化升级，saas模式AI智能报关业务系统，专业化仓储智能化建设。今年5月，公司被商务部评选为第一批全国供应链创新与应用示范企业。</p> <p>2) 运营精细化管理，提升运营效率。通过优化以全球中心仓为核心的运营中台组织架构，建立更有效的激励机制，进一步落实运营各环节的服务质量精细化要求，持续提升整体运营效率。</p> <p>3) 加快物流体系布局。i) 继续加快在建工程，包括龙岗智慧仓和昆明智慧仓的建设；ii) 今年6月29日通过竞拍方式取得重庆市渝北区物流地块。</p> <p>4) 深化跨境电商产业生态服务。i) 继续加大跨境电商客户和区域拓展，完善现有的服务产品 ii) 随海口离岛免税店的开业，公司在海口设立海口嘉盛易商供应链管理有限公司，扩大跨境物流网络布局；iii) 同时继续加强跨境物流组织建设，积极拓展海外仓业务。</p> <p>5) 加快落实医疗产业规划。i) 公司获得《医疗器械经营许可证》，在前海设立第三方医疗器械中心仓；ii) 在医疗器械产品领域，公司深化与国内外医疗品牌合作，积极开展医疗健康销售，特别是在现有医</p>

疗影像、牙科器械等产品线的基础上，增加高质耗材、骨科和医美等产品线，同时在生物科技领域加大投入；iii) 公司积极与被投资企业罗益生物、华大智造加强业务层面合作，进一步推动医疗冷链业务的拓展。

6) 加强消费食品供应链平台建设，聚焦酒类赛道布局。除现有品牌客户外，公司上半年亦拓展出新的国际品牌客户。

### 3.公司的核心竞争力

公司业务稳健，今年上半年进出口额 78 亿美元。2019 年中国外贸企业 200 强榜单中，东方嘉盛出口额在深圳供应链行业排第一，进口额排第二。财务状况长年健康稳健状态，连续 5 年净利润和归母净利润复合增长率为 20%和 19%，剥离银行产品和货值的实际资产负债率长年处于行业低位 30%左右。

#### 1) 协同共生的开放式供应链解决方案平台

作为国内最早专业从事一体化供应链服务的供应链服务商，经过 20 年的发展，已成功打造建立具有行业特点的专业的一体化供应链平台，各版块服务环环相扣，能高效满足各种行业客户多样化的综合供应链服务需求。

#### 2) 全国网络布局

东方嘉盛供应链网络布点覆盖国内主要经济带，核心一级城市及二级城市。国内总经营仓储面积超 15 万平方米，能充分满足各行业客户的不同供应链服务需求。

#### 3) 数字化供应链的成熟应用

在数字化供应链推进方面，东方嘉盛高度重视科技创新赋能供应链升级。公司聚焦大数据、人工智能技术，在 Oracle ERP 系统、Manhattan WMS 仓库管理系统和 TPM 系统的基础上，自主研发了一套完整的数字化供应链服务平台。该平台应用人工智能 OCR 扫描技术，将传统供应链服务与大数据技术相结合。子公司上海兴亚在进出口报关领域的 AI 智能报关系统平台、智能通关机器人等，在通关领域已成为众多世界 500 强企业的最优选择。

#### 4) 经验丰富且富有远见的管理团队及海关最高级别资质

东方嘉盛拥有一支深刻理解跨境电商、消费电子、消费食品、医疗健康行业的核心管理团队，核心高管均在公司任职十年以上。与此同时，公司拥有海关部门颁发的“高级认证企业”（AEO 认证）等企业进出口信用管理最高级别信用资质。上述资质可帮助公司享受便捷通关优势，在缩短通关时间和简化通关手续上有明显的竞争优势。

#### 5) 良好的业务拓展能力和稳定的客户关系

公司将从消费电子行业跨国企业中学到的成熟的供应链管理成功拓展到其他行业，与众多不同行业的世界 500 强企业形成长期合作关系。

#### 6) 跨境电商客户的一体化跨境电商供应链服务

公司将跨国企业供应链服务模式成功复制到跨境电商中，通过一体化服务，使电商卖家能够专注于主业的产品选择和客户服务。在帮助电商卖家成长的同时，完整覆盖其跨境电商供应链，形成高度粘性。

#### 7) “全球中心仓”模式的成功复制

过去传统的普通仓配：一次出口，多次运输，多次申报，成本较高，运输效率较低。全球中心仓：依据“仓储货物按状态分类监管”制度，对境外货、保税货、境内货进行一体化仓储，允许非保税货物入海关特殊监管区域储存，与保税货物一同参与集拼、分拨，根据国内外采购订单，最终确定货物实际离境出口或返回境内区外，该政策发挥海关特殊监管区域连接国际国内两个市场、统筹两种资源的作用，降低企业运营成本，提升通关效率。

东方嘉盛作为深圳海关“全球中心仓”试点企业，公司也是将这一模式成功从深圳前海保税区复制到深圳盐田保税区、河北廊坊保税区等。我们目前在建及筹备的全国中心仓还有深圳龙岗、嘉兴、昆明、重庆等地项目。

#### 4.公司的业绩驱动

##### 1) 创新运营模式驱动

公司从为消费电子行业提供供应链服务起家，成功复制全球中心仓模式提升仓配效率，升级恒温仓冷链仓将行业扩展到消费食品和医疗器械产业；在物流交付服务基础上，顺应环境变化和客户需求，利用上下游客户集采资源，为客户提供采购分销、清关、合规等商业咨询等产业链生态服务，将成熟的一体化供应链服务拓展到跨境电商产业。公司持续的业务模式创新基因一直驱动公司发展，为公司不断拓展出新的行业 and 新的客户群。

##### 2) 智能化技术驱动

在数字化供应链推进方面，东方嘉盛高度重视科技创新赋能供应链升级。公司积极推进外延式并购战略收购业内领先的数字化企业，2019年收购的上海兴亚报关行推出关务信息化领域的OCR解决方案，AI智能报关系统、数字化劳动力平台、关务机器人等数字化供应链服务已是业内领先水准，获得业内众多客户的一致好评。

##### 3) 各版块业务拓展驱动

i) 消费食品板块，公司将继续拓展消费食品板块细分品类和国内外知名客户。

公司在上海洋山港自有冷库，为长三角地区的大型连锁超市、生鲜平台、农贸集市提供高质量的供应链物流服务。

财务数据方面，2021年上半年消费食品板块，完成3871万营收，同比增长69%，毛利1626万，同比增长59%。

ii) 跨境电商板块，公司将继续拓展跨境电商板块客户群。

公司依托专为跨境电商行业打造的嘉盛易商平台，致力于为从事跨境电子商务进出口业务的企业提供一站式的包含国际集采、运营、仓储物流、分销、清关等云供应链服务。同时加强组织建设，继续加快海外仓布局，打造国际货代业务平台，目前公司除中国大陆，在香港、日本、欧洲、美国、英国均有合作海外仓资源，公司自有+租赁仓储超过15万方，合作仓储超过10万方。

财务数据方面，2021年上半年跨境板块，完成8.8亿营收，同比增长60%，毛利6614万，同比增长88%。

iii) 医疗器械板块，基础建设完善的同时，投资+业务双驱动。

基础设施建设上，东方嘉盛公司拥有二、三类批零兼营及其他相关的医疗器械运营服务资质。仓储方面，在深圳前海拥有近 3000 平米的深圳前海医疗器械全球中心仓。

财务投资上、公司看好生命科技领域，参与华大智造 B 轮融资，华大智造 9 月 2 日科创板过会，有望成为“生命科技核心工具第一股”。看好国内疫苗细分领域龙头企业，投资罗益生物，有利于加深公司对行业的理解及资源的整合，财务投资同时带来业务发展，将与罗益生物、华大智造加强业务层面合作，推动医疗冷链业务发展。

业务拓展上，将延续上半年的经营重点，深化与国内外医疗品牌合作，积极开展医疗健康销售，加大生命科技领域投入。

#### iii) 战略投资驱动。

公司通过专项基金投资方式，对行业上下游以及医疗细分龙头企业进行战略投资，除刚才提到的华大智造和罗益生物，公司也投资了徐工机械和准时达，均为经营情况良好，行业龙头企业，同时我们也在积极与被投资企业推进业务层面战略合作，预期未来获得财务投资回报的同时，带动主营业务新的利润增长点。

## 二、投资者提问

### 1.欧洲 VAT 税改和亚马逊严查刷单下，跨境电商卖家经营和供应链选择情况。

2021 年上半年亚马逊封号事件以及欧洲增值税税改，对国内跨境电商行业造成较大冲击。行业环境的改变驱使外贸企业分散风险，布局新渠道，新市场、重视产业升级、品牌建设，同时要更加重视税法合规，服务运营的合规。

东方嘉盛为客户提供合规专业的跨境供应链物流服务。亚马逊封号事件中，所服务客户无一受到处罚。针对税改和亚马逊封号事件，公司也及时响应，为客户提供合规等商务咨询服务，也将继续拓展更多寻求长期专业化、合规化经营的优质客户群。

### 2.跨境电商长期展望

1) .对于卖家而言，封号事件、卖家数量激增，使得平台增长出现疲态。驱使卖家布局新渠道，布局新市场分散风险，疫情重新洗牌，传统欧美之外的新兴市场电商是跨境行业发展的机遇所在。面对更广泛的销售市场和日益内卷的价格战，低价不是长期健康的发展策略，外贸企业需更加重视产业升级和品牌建设。跨境电商卖家因生产、采购、运营、销售等环节分布在境内外，客户分布在各个国家，因此面临复杂多国的法律环境，同时需要遵守各电商、广告、支付平台政策，尊重知识产权、避免侵权、避免类似“封号”风险。重视税法合规，避免偷税漏税。

2) .对于物流服务商而言，卖家与物流商生存相依，封号潮、税改成本上升造成卖家承压，造成物流商的收货量锐减、应收账款增多，也驱使物流商开拓新平台、新客户、新兴市场、新业务，重新审视风控制度，关注公司内部体系建设。

3) .对东方嘉盛的影响及公司的应对措施

亚马逊事件仅涉及部分亚马逊卖家，东方嘉盛一直以来秉承合规经营理念，为客户提供专业合规一体化服务，目前客户无一因为供应链物流服务不合规受处罚。公司的跨境电商业务客户还有其他渠道客户群，此次事件对客户和公司业务影响有限。另外，亚马逊封号事件及欧洲税改事件，凸显合规发展的重要性，对追求合规发展的客户是挑战更是机遇。嘉盛作为专业的一体化供应链物流服务商，也将在变革中开拓更多希望合规化长期发展的客户。公司也将积极应对卖家新的服务需求，开发新的标准化的物流产品，例如新兴市场物流专线、海外仓产品等，重点推进海外仓布局，同时也将重新审视内部客户准入标准体系以及风控体系，严控经营风险。

### **3.公司在医疗器械产业增速如何，战略规划有无展期？**

答：公司医疗器械板块产业发展，坚持投资+业务双轮驱动。

公司今年加大在医疗板块的投入建设，目前已取得二、三类批零兼营及其他相关的医疗器械运营服务资质，在深圳前海建成近 3000 平米的深圳前海医疗器械全球中心仓。今年以来，公司深化与国内外医疗品牌合作，积极开展医疗健康销售，特别是在现有医疗影像、牙科器械等产品线的基础上，增加高质耗材、骨科和医美等产品线，同时在生物科技领域加大投入。财务投资上，公司看好生命科技领域，参与华大智造 B 轮融资，华大智造 9 月 2 日科创板过会，有望成为“生命科技核心工具第一股”。看好国内疫苗细分领域龙头企业，投资罗益生物，有利于加深公司对行业的理解及资源的整合，财务投资同时带来业务发展，公司将与罗益生物、华大智造加强业务层面合作，推动医疗冷链业务发展。

医疗板块处于前期投入中，按照预定战略规划逐步推进中，暂没有展期计划。

### **4.公司在跨境电商业务中与卖家服务协议是什么样的？运费上涨对公司业务是否有影响？**

答：公司针对跨境电商卖家的服务是一体化供应链打包服务，包括国际集采、仓储物流、清关、合规咨询等打包服务，运费的上涨对公司业务几乎没有太大影响。

### **5.9月6日，《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》对公司有何影响？**

答：公司目前在前海自贸区、福田保税区、盐田综合保税区都建立供应链运营基地。三个区域各有其自有优势，特别是前海自贸区在跨境贸易、跨境资金结算政策上有更为突出优势。

公司在前海业务有 10 年以上，目前总部注册地在前海，也是前海第一家 IPO 上市公司。东方嘉盛作为深圳海关“全球中心仓”试点企业，在前海建成华南区第一个全球中心仓，今年我们在前海也建成首家保税医疗中心仓。之前前海自贸区受地域空间限制，仓库等资源有限，未来公司将充分利用前海扩容机会以及在国际贸易方面的政策机遇，基于更多仓储资源拓展业务，推进全球中心仓模式应用的深度和

	<p>广度。</p> <p><b>6.公司应收账款的风险如何管控？</b></p> <p>答：首先公司内部有一套完善较严格的卖家客户准入标准，筛选经营状况良好，有较好支付能力的客户；其次，由于我们是客户的一体化供应链服务商，覆盖客户业务的从国际集采、物流仓储、清关等全流程，公司能做到全程控货，应收账款账期与持货周期保持一致，应收账款小于货值。并且我们的卖家客户的货品大多为美妆日用品等快消品的易销库存，即便产生坏账风险，我们也可以迅速去库存控制风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年09月08日