

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：2021-05

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	信达澳银基金 沈熙 国元证券 许元琨 玖歌投资 张杰 中信建投国际 崔莺莺 山丘资产管理（北京）有限公司 尹星龙 上海晨燕资产管理中心 沈璐 江苏大正十方股权投资基金管理有限公司 程凯 横琴人寿保险 郭雅琦 上海天猷投资 曹国军 人寿养老 崔恒旭 鹏华基金 梁浩 东莞市榕果投资管理有限公司 侯波 惠州市南方睿泰基金管理有限公司 赖旭明
时间	2021年12月23日下午14:30
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	投资者关系经理：王凝洁

投资者关系活动
主要内容介绍

投资者提问：

问题 1： 公司作为一体化供应链服务商，在行业中有哪些比较优势？能否通过服务案例来说明。

回答： 公司的核心竞争优势主要有以下几个方面：1、协同共生的开放式供应链解决方案平台；2、全国网络布局；3、数字化供应链的成熟应用；4、经验丰富且富有远见的管理团队及海关最高级别资质；5、良好的业务拓展能力和稳定的客户关系；6、跨境电商客户的一体化跨境电商供应链服务；7、“全球中心仓”模式的成功复制。

公司一直以来以客户的需求为导向，创新模式驱动业务发展。例如消费电子行业，公司 2013 年推进渝深快线跨区通关项目，2015 年推进“全球中心仓”项目，都是供应链物流服务行业创新模式的经典案例；服务医疗健康行业客户时，面对客户对于冷链物流的需求，及时投入资源提前布局，成功取得二、三类批零兼营及其他相关的医疗器械运营服务资质，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，也是为更好的服务行业客户的不同需求。

问题 2： 亚马逊封号事件等对公司业务的影响是如何？

回答： 亚马逊封号事件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，且对于客户准入要求也较高，亚马逊封号事件中，所服务客户无一受到处罚，目前来看，该事件对公司现有客户群影响较小。同时，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。

问题 3: 能否详细介绍一下公司数字化供应链方面的情况?

回答: 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。

今年 11 月, 公司也将科技创新赋能供应链升级理念复制到了农产品批发贸易领域。与宁波商贸成立的商贸嘉盛子公司, 协助宁波商贸搭建全域数字化应用场景, 实时分析菜篮子商品仓储物流数据, 经过一年多的努力, 完成智慧农批项目“甬城放心供”上线浙江市政 app “浙里办”。

问题 4: 公司仓储的利用率和布局是怎样的?

回答: 公司基于业务需求, 一直在不断拓展仓储资源。目前供应链网络布点覆盖国内主要经济带, 核心一线二线城市, 除了现有自营仓储外, 一直在积极地开拓第三方仓储资源合作, 以及在核心区域寻找仓储土地资源。

问题 5: 公司三季报预付款大幅增加原因是什么? 公司如何控制应收账款的风险?

回答: 预付款增加主要是消费食品和跨境电商版块业务增长所致。应收账款风险这块, 主要是跨境电商版块业务应收账款, 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。

问题 6：公司跨境电商业务板块跟其他同行比，为何能增长那么快？对于行业和未来增长怎么看？

回答：公司不仅仅为跨境电商卖家客户提供传统物流清关服务，而是将跨国企业供应链服务模式成功复制到跨境电商中，针对他们的痛点，提供完整的，管家式的服务，能够帮助跨境电商卖家进行采购分销、商品垫资等服务，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，这是公司在跨境电商业务板块的核心竞争力所在。

行业层面，2020 年我国跨境电商进出口额达 1.69 万亿元，增长 31.1%，今年上半年我国跨境电商进出口金额为 8867 亿元，同比增长 28.6%。公司财务层面，2021 年上半年跨境电商板块收入同比增长超过 50%，看好跨境电商行业及公司该板块业务的增长。

问题 7：同行公司会做外延式并购扩大市占率，东方嘉盛是否会有类似的投资举措？

回答：战略投资是公司双轮驱动之一，公司也一直在寻找优质投资标的。2019 年公司收购了上海兴亚报关行，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。此外公司对行业上下游以及医疗细分龙头企业进行战略投资，例如华大智造、罗益生物、徐工机械、准时达、中谷物流等，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。

问题 8：公司冷链物流方面有哪些布局？消费食品板块业务现状如何？

回答：顺应产业升级、冷链产品安全和疫情防控强化冷链物流新要求，东方嘉盛一直以来重视冷链物流的布局。截止目前，公司在上海洋山港布局了消费食品冷库，在深圳前海保税区布局了医疗中心仓，其中设有常温库、阴凉库（15-25℃）、冷藏库（2-8℃）和冷冻库（-18℃），未来也将继续关注冷链物流上下游的布局。

公司在上海洋山港消费食品冷库，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。公司将消费电子业务模式拓展到消费食品领域，除了将全球中心仓内部升级出恒温仓和冷链仓，同时向企业赚取增值服务收入。财务数据方面，2021 年上半年消费食品板块，收入同比增长超过 50%。

问题 9：公司目前医疗健康板块的业务发展是怎样的？

回答：公司医疗健康板块目前在基础资源布局完善的同时，投资与业务双驱动发展。

基础资源布局上，东方嘉盛公司已取得二、三类批零兼营及其他相关的医疗器械运营服务资质。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。医疗行业龙头的投资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，同时将与罗益生物、华大智造加强业务层面合作，推动医疗冷链业务发展。

	<p>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，其中中华大智造业务合作上有较大的进展。</p> <p>问题 10： 公司对大客户依赖度较高，如何去做其他客户渠道的拓展的？</p> <p>回答： 公司成立初期，为消费电子行业知名品牌和头部客户做供应链物流服务，惠普为公司第一大客户，逐渐将服务消费电子行业世界五百强企业的经验成功复制到医疗健康、消费食品、跨境电商行业，对大客户的依赖度逐年下降。公司 2017 年度前五大客户合计销售占比 88.76%，2020 年这一数据已经下降至 41.35%。</p> <p>问题 11： 物流价格战对公司业务有影响吗？</p> <p>回答： 任何行业价格战对于公司业务都会有一定影响，一方面东方嘉盛在数字化供应链推进方面，高度重视科技创新赋能供应链升级，降本增效。另一方面，公司为客户提供高价值的一体化供应链服务，能形成高度客户粘性，相比价格，客户更看重服务质量，对价格敏感度较低，因而价格战对于目前公司而言影响较小。</p> <p>问题 12： 目前海运价格上涨、汇率风险对公司影响大吗？</p> <p>回答： 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，一体化服务的报价会根据市场情况进行适当调整，目前运费的上涨对公司业务没有太大影响，汇率风险公司会提前锁定，影响不大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 12 月 23 日

