

产负债率 57%，较上年同期有小幅变化，偿债能力指标总体保持稳定。

(3) 从资产周转效率方面，报告期内，公司年化应收账款周转率及总资产周转率分别为 3.78 次/年及 0.98 次 /年，较上年周期均有不同程度提高。公司在营收及经营性净利润保持持续增长的情况下，偿债能力及资产周转效率指标总体保持稳定及提高，主要是由于随着公司国际国内货代网络布局的逐步展开，以及供应链仓库物流设施的稳定投入，公司营收规模也逐步扩大，公司经营投入资金量也逐步增加，同时，近年来公司持续加大了集团资金池归集管理工作，加强了逾期应收账款催收力度，资金使用效率和资金回笼速度与往年相比有显著改善。

(4) 从现金流量方面，随着公司销售规模的不断扩大，报告期内虽然经营活动产生的现金流量净额为负值，但较上年同期有大幅回升，同时经营活动产生的现金流入量与当期营业收入之比在 2021 年上半年、2021 年下半年及 2022 年上半年分别为 100.60%、102.81%及 100.28%，三期平均为 101.23%，实现经营活动产生的现金流入量对当期营业收入的全覆盖，充分体现了公司良好的资金回款能力。

Q2：公司目前主要营收的各板块收入占比

公司目前的业务以直客占为主，国际货代和国内运输有部分同行业务作为补充。直客和同行占比约为 7:3 左右。近两年累积的数据显示直客占比在不断持续的增长，以下所述客户的行业分布指在直客领域的业务分布。

目前最大的版块是在智能制造和电子信息领域，根据今年上半年的数据，①电子信息行业收入占比约为 33%；②智能制造，包括装备和机械制造，收入占比 33%左右；③新能源领域增长较快，今年上半年包括光伏及上下游、电池等相关业务，占比约 15%；④汽车行业的上半年收入跟去年基本持平，略微下降了一点，业务占比约 5%，去年是 9% 左右；⑤其他的部分，包括快消品，纺织、及其它相关行业新的业务，共占比约 20%。

Q3：后续是不是有昆山自动化仓库 3.0 版本升级？公司在数字化科技上的进展？

(1) 目前公司整体仓储面积达到约 88 万平方米，运营管理面积仍

在不断增加。现在昆山华东区，西南区重庆，华南东莞深圳区域，已经建成的自动化仓库面积约 34000 平方米，同时昆山升级后的 3.0 版本自动化仓面积约 35000 平方米预计 9 月底启用，主要是给某知名客户做全球售后备件，以及另外几家客户的自动化仓配套。

(2) 未来的规划有两个方面：①协助国际客户进行智慧供应链或自动化仓储的一体化解决方案的需求的配合，预计未来两三年时间，自动化仓库的面积会进一步提升。现在公司运营的自动化仓库接近仓储管理总面积的 10%左右，未来目标是自动化仓库的管理面积提升到仓储总面积的 20%。②推进仓储供应链的数字化转型，避免单一的全自动化，实现人机结合的运营体系。用比较低成本的投入改造现有的仓库运营流程，为客户降本增效。计划 2024 年可以实现所有仓库的数字化运营全覆盖。

Q4：公司后续在海外及东南亚的布局和发展？

公司的海外网络规划以东南亚和南亚自主建设网点和分公司为主，在欧美以合作战略伙伴为主。目前已经在 新加坡、越南、泰国 设立了分支机构。越南有 5 家分公司，在生产制造端的仓储运营服务体系中，是当地是服务体量增长最快的企业之一，也是当地是最先实施保税 VMI 的企业，运营的仓储面积接近 6 万平方米。已经为某些大型的 ODM 企业提供保税 VMI，现已进入稳定运营期，同时也为欧美、陆系、台系的 ODM 企业开展不同的业务服务，越南已经是公司目前海外增长最快的板块之一，预计在越南的运营体系也会加快（在当地的业务包括仓储、跨境运输、海运和空运，海运、空运包括从中国运输到越南，也包括从越南出口到欧洲和美国）。

泰国公司预计今年底也会开始正式运营，泰国的业务增长在电子信息、汽车的产能和扩展规模速度非常快。

飞力达过去两三年中不断加速建设海外的网络，不仅因为国际货代业务的扩张需求，很大程度上也是发现生产制造领域企业在全 球不断重新布局的商机。供应链变长、产能调整意味着更多的机会，所以公司在东南亚陆续建设了一系列网点。随着全球供应链重构，企业供应链会延长到海外，给服务企业增加更多的机会，同时国产替代升级也会加速，早布局的企业会从中获益。

Q5：公司在新能源赛道上的发展及布局

公司目前在新能源领域增长较快，今年上半年包括光伏及上下游、电池等相关业务，占比约 15%。汽车领域的业务来自主流的车企吉利、长城、蔚来等国内头部企业。汽车零部件和电子信息的上游零部件企业，比如与泰科电子在不同的区域建立了仓储和运输的相关服务。结合公司的发展历程，飞力达主要业务赛道是智能制造，特别是电子信息、新能源、汽车等，这三者的交集是新能源汽车。因为我们做的不仅是主机厂，也包括上游供应链，而电子信息的上游配套供应链企业现在也是新能源汽车的配套企业，所以我们观察到这里面有非常多的机会，正努力的在这方面进行拓展和布局。也会争取跟新能源的主要的生产企业形成更加紧密的战略合作。

Q6：公司对未来毛利率预期

今年上半年毛利率是略有下降，主要原因跟疫情影响相关。很多客户产线受到影响，所以昆山和上海的 4 月份订单下降，对于整个上半年的供应链收入影响较大。但是公司通过如下几个方面的改善增强了整体的竞争力和风险把控：

（1）业务方面，①在疫情背景下，上半年公司的仓储供应链面积仍有 2%的增长。②关停了很多低毛利率的项目；③增加新业务导入；④在华南、青岛、南昌，去年的一些新项目稳定之后都带来了收入和毛利的提升。

（2）公司会加快数字化运营的升级改造和整合运营，疫情让不同的业务板块之间的增加了整合的力度。所以预计在下半年到明年，会不断加快运营的整合，提升运营效率，成本下降，增强毛利率的改善。

（3）审慎经营，继续加大管理的力度不断地收紧对低负毛利项目的管控，处于投入期的项目，可能阶段性的会有较低的毛利或者甚至阶段性的亏损，预估未来半年或者更短的时间里面，就可让预期的效益达成。预计随着前期投放项目的稳定，毛利会得到提升。

通过以上几项措施，相信在今年下半年至今后几年，可以看到公司业务毛利率逐步上升。

Q7：飞力达的主要竞争力在哪里？

（1）深耕制造产业链的上下游，储备大量直客资源。目前公司活

	<p>跃的客户数量在 1 万家左右，这些企业级的客户带来的物流的潜在业务需求量巨大；</p> <p>（2）目前进行的业务转型给业务增长打开了上升空间。很多直客只是 VMI 仓储业务服务，我们通过销售和数据分析挖掘业务机会内生式增长想象空间巨大；</p> <p>（3）仓储业务，国际货代空运、海运业务，多式联运业务以及运输等业务一起发力，拓展很多客户 VMI 仓储服务之外的需求，通过国内网络建设和产品建设增强公司差异化的竞争能力；</p> <p>（4）对新能源汽车行业做了提前布局，出具不同细分行业的研究报告，研究不同赛道和主要企业的趋势、产业布局；</p> <p>（5）东南亚海外布局，目前越南已经初见成效；</p> <p>（6）足够的项目管理人才储备，可以承接非常复杂的大型的项目，承接不同的客户的项目运营落地；</p> <p>（7）与客户合作共赢，稳健发展，使我们跟同行和竞争对手形成差异化，和客户建立长期合作伙伴关系。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 16 日