

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：2022-006

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	Athena Capital（东腾投资）总经理 王安亚
时间	2022年9月22日上午10:00-10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：李旭阳 投资者关系经理：王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司对今年业绩的增长是怎样预期的？ 答：今年上半年受宏观经济、疫情多发的影响，物流成本费用上涨，公司营业总收入 155282.19 万元，较上年同期增长 22.82%；实现营业利润 13462.26 万元，较上年同期下降 6.62%；实现利润总额 13547.04 万元，较上年同期下降 5.89%；实现归属于上市公司股东的净利润 10213.37 万元，较上年同期下降 8.96%。公司自上市以来，业绩保持稳健增长，5 年复合增长率 20%左右，如果下半年疫情好转，公司新的业务客户逐渐导入，公司对于业绩的预期是继续保持积极增长。</p> <p>问题 2：公司在行业中的竞争对手有哪些，与其有什么不同，核心竞争力是什么？ 答：公司隶属于一体化供应链物流行业，同行可比公司有密尔克卫、海晨股份、华贸物流、飞力达等同行公司，但是各家公司的核心竞争力和行业客户群分布有所差异。东方嘉盛主要围绕全球知名消费品品牌客户和全球头部电商平台客户，通过前期专业差异化供应链方案咨询及设计，为客户提供一体化供应链服务和产品采购分销交易服务。公司客户主要集中在消费电子、医疗健康、消费食品、跨境电商等行业。公司的核心竞争力在于 1、数字化供应链的成熟应用；2、国内供应链网络</p>

布局优势，保税区全球中心仓模式成功复制；3、协同共生的开放式供应链解决方案平台及海关最高级别资质；4、经验丰富且富有远见的管理团队及高效的内部管理体系；5、行业头部客户资源和拓展能力。

问题 3：各大业务的占比情况是什么样的？

答：公司的主营业务有以下几个板块。1. 服务模式：（1）全球消费品品牌一站式数字供应链交付平台（2）国际物流服务（3）AI智能数字报关平台（4）冷链物流服务；2. 交易模式：（1）跨境电商数字交易服务平台（2）医疗健康数字交易服务平台。跨境电商交易服务平台业务收入占比最大，达68%，全球消费品品牌一站式数字供应链交付平台收入占比23%，数字化清关服务收入占比5%左右。

问题 4：上半年疫情对公司的影响都有哪些？

答：疫情对宏观经济、企业运营都产生较大影响，就一体化供应链物流行业而言，行业整体的履约效率有所下降，成本费用上升。同时，我们认为疫情对行业的洗牌，各行业产业链的布局都形成头部公司聚合效应，因此东方嘉盛上半年继续贯彻大客户策略，全球消费品品牌一站式数字供应链交付平台业务板块新增国际龙头工业消费品客户，大幅贡献收入增长，上半年实现收入 35701.09 万元，同比增长 131.04%；医疗健康数字交易服务平台业务板块新增两个国际龙头医疗客户，上半年实现收入 3154.78 万元，同比增长 179.09%。

在疫情防控政策多变的环境下，公司也是及时响应客户的多方面需求。例如及时响应各类消杀标准，又例如全国网络布局优势可以为客户提供华东华南多地服务选项等。特别是上海疫情封控时期，为华东某大客户在华南开设备用仓，保证客户供应链稳定性，获得客户好评；在华南疫情期间，作为一线保供企业，知名洋酒品牌客户跨境供应链服务业务正常履约，助攻该客户抢占华南市场获得竞争优势。

问题 5：公司在全国哪些区域布局仓储，各地业务占比情况是？

答：公司主要在国内一二线核心城市有布局仓储资源，例如大湾区（深圳广州香港）、西南区域（重庆）、华东区域（上海、嘉兴）、华北区域，其中超 60%的业务在大湾区，20%左右在西南，10%左右在华东。

问题 6：IT 行业料件面临库存调整，有什么影响？笔电的出货量下降，对公司业务影响多大？

答：本身我们服务的客户是行业头部客户，业务主要集中在成品笔电，少量在笔电料件，因此 IT 行业库存调整对我们影响不大，而这三年疫情，居家办公的需求旺盛，头部客户的

	<p>笔电业务还是在上升的，保证了公司笔电客户业务增长。</p> <p>问题 7：中美贸易战对公司的影响，制造行业往越南迁移，对公司的影响怎么看？</p> <p>答：中美贸易战对于外贸进出口行业的确有较大影响，尤其是出口方面，但是东方嘉盛之前出口布局除了美国还有欧洲、东南亚等区域，公司还有占比较大的跨境业务是进口市场，过去几年业绩还是保持着 20%增长的。所以目前数据来看，贸易战对我司影响不大。基于目前政治经济环境，东方嘉盛也有在做一些业务的调整，例如加大对欧洲、东南亚、一带一路区域的业务布局，以及加强外贸内贸一体化发展。内贸业务的布局方面，上半年公司与知名电商平台合作，成为三个知名快消食品品牌的物流服务商和平台分销商，已成功打通品牌 B 至电商 b 至消费者 c 端的供应链交付体系。下半年将继续拓展更多的消费品品牌客户内贸业务，构建东方嘉盛内外贸“消费品牌墙”。此外，深化消费食品的酒类赛道布局，从洋酒领域扩充到其他酒类领域，公司上半年在贵州省仁怀市投资公司，成功将跨境洋酒供应链管理经验丰富复制到内贸基酒供应链管理中。</p> <p>针对制造业向越南的迁移，公司其实早有布局。首先，东方嘉盛客户大多是外资品牌 500 强客户，虽然客户将一部分工厂制造迁移到越南，但是其实主要的料件的供应链还是在中国，其实也很难整体迁移，客户因此会产生中越两国跨境供应链物贸需求，也在给公司带来一部分供应链业务的增量。其次，跟随客户的供应链的转移产生的跨境供应链物贸需求的变化，公司的国际物流业务部门也早已积极拓展了在越南等东南亚地区以及全球其他地区的布局。</p> <p>问题 8：想知道跨境电商业务板块上公司跟京东、中通、韵达这些快递公司有什么关系或者区别？</p> <p>答：跨境电商交易平台业务板块，公司依托全球商品流通资源优势，链接产业上下游及线上线下产品渠道，为平台上的跨境电商卖家客户打造集采购分销、品牌渠道、仓储运输、清关、海外仓、国外货运代理等一体化管家式的服务，使电商卖家能够专注于主业的产品选择和客户服务。对于卖家而言，国内快递服务是 toC 的消费者终端配送服务商，在东方嘉盛的一体化供应链管理业务链条中属于终端配送的一环。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 22 日