

证券代码： 300240

证券简称： 飞力达

## 江苏飞力达国际物流股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2022-013

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
参与单位名称及人员姓名	申银万国证券研究所 闫海      交运物流首席分析师 申银万国证券研究所 严天鹏    交运物流研究员
时间	2022 年 11 月 14 日
地点	上海 浦西
上市公司接待人员姓名	董秘 童少波 投关高级经理 龙海洋
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司发展历程</b></p> <p>答：成立于 1993 年成立，30 年发展历程，2011 年 7 月在深交所上市，股票代码：300240。主营智能制造业供应链管理服务业务，主要包括综合物流（合同物流）及国际货代等，公司实际控制人为姚勤、沈黎明和吴有毅。公司目前董事长为姚勤，公司总裁为耿昊。在 2020 年中国货代物流仓储 20 强的排名中第 7；在 20 年中国货代物流民营企业 50 强的排名排名第 13；在 2020 年中国货代物流百强排名中排名 29；在 2021 年的中国合同物流 30 强中排名 23。公司属于 5A 级物流企业，同时持有 AEO 海关高级认证、C- TPAT 的美国反恐认证，CAPA 的安全认证。另外，公司有 10+项的项目专利以及 100+项的著作权。</p> <p><b>Q2：公司实际控制人情况介绍和持股比例</b></p> <p>答：公司的实际控制人是三个自然人，分别是姚勤、沈黎明和吴有毅，他们通过三家实体的公司，间接控制了上市公司。沈总和姚总也较小比例的直接持有上市公司股票，他们三人直接或间接累计持有公司约 37%的股权。公司董事长是姚总，总裁是耿昊。耿昊先生 2018 年初从嘉里大通到飞力达作为总裁，全面负责公司的经营，姚总兼任</p>

公司的联席总裁，配合耿总来负责公司整体的业务。

**Q3：公司目前业务版块的划分和近几年的业务变化情况**

答：公司的主营业务是向智能制造企业提供供应链管理服务，分为综合物流和国际货代两个板块。综合物流即合同物流或第三方物流，涵盖供应链仓储管理以及仓储配送等；国际货代，涉及海运和空运等相关业务。国际货代和综合物流两个业务板块有各自不同的特点。综合物流的客户具有很强的差异性，标准化不强。不同的行业有不同的差异化，即便同样的行业，客户不同，在行业共性的基础上也有各自不同的特点，标准化不像快递那么强。国际货代业务相对综合物流来说操作的标准化更强，这两块业务是差异化和标准化协同起来，共同为客户提供服务，增加客户粘性的同时扩展业务规模。国际货代增加业务规模但毛利相对低一点，综合物流是个性化服务，毛利高，黏性强，缺点是标准化不强，无法很快进行规模复制，所以我们把这两部分业务结合在一起共同为客户服务，增加客户黏性的同时扩大规模增加营收。同时这两部分业务在配合度上是相互联系的，可以相互引流。

**Q4：为什么公司电子行业的客户以台湾客户为主？**

答：公司在这个行业经营了近三十年，最早是在昆山起步，昆山是全国的电子集散中心，其中的台资企业也比较多。因此，我们的客户有很多的台资企业，与企业的历史发展有一定关系。但是随着近几年的战略调整，我们一方面希望把公司客户定位为智能制造企业，而不仅是电子制造业；另一方面我们也希望客户结构（地域、行业属性等多个方面）能够更加丰富。以前我们的客户主要集中在电子制造业，但是随着近几年电子行业的调整，我们也希望把电子行业里的经验复制到其他行业中。最近两年我们主攻新能源和汽车等行业，一些知名的客户包括特斯拉、蔚来、长城、吉利等。因此，最近几年我们在客户的地域、行业属性、以及客户在制造业的先进程度上，我们都有相应的升级和优化。

**Q5：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 60000 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。

**Q6: 公司的国际货代业务和竞争对手相比的话，优势在哪里？未来如果海运运费降低，是否会影响我们这项业务的盈利？**

答：优势主要有两点，第一点国际货代是综合物流的重要延伸服务，如果缺少国际货代，综合物流服务质量很难提高。从给客户提供一揽子的整体解决方案的角度来讲，国际货代也是一个非常重要的业务，如果缺少这项业务，实际上解决方案是不完整的。所以这块业务占有一定的比例，正是我们给客户提供优质服务的一个表现。第二点我们的国际货代业务不仅在国内做了很多年，公司的海运及空运物流服务覆盖全球超过 50 个国家和地区，合作超过 5 年以上的代理机构超过 30 家，同时我们也在不断扩大国际货代的网点，提高整体的一个服务质量和范围。

去年国际货代业务快速增长的原因是全球的供应链不稳定，受到疫情及相应突发事件的扰动，国际运费的价格上涨。我们外购的运力，以及对客户的收费都在增长，中间的服务费也在增长。但是由于收入的增幅快于服务费的增长，因此毛利率总体平稳略有一些下降；从毛

利的绝对数字来看，国际货代对整体利润的贡献也比较大。

除了收入端的增长影响毛利率之外，我们现在全球布局的网点在前期也有很多成本的投入，相应的效益体现也需要一段时间，这也会影响到毛利率的计算。新市场的开拓也会使我们采取相应的价格策略，暂时影响国际货代的毛利率。但是我相信随着国际货代与综合物流产品和服务间的配合度更高协同性更强，客户也越来越认可，前期成本投入的价值也将愈发得到体现，未来的毛利率应该是稳步上升的趋势。

#### **Q7：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。

#### **Q8：公司对未来毛利率预期**

今年累计前三季度毛利率是略有下降，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，对于整个今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。

**Q9：请问 VMI 仓是否要跟随客户的扩张来进行布局？**

答：对的，公司会跟随客户的全球布局一同进行海外拓展，比如越南、东南亚目前已经设立分子公司。而且客户工厂物理位置分散，供应链变长，供应链越复杂，收费环节会更多，实际上对公司来说是存在一定利好。只要客户信任把全球业务交给我们，在一定程度上，全球布点越多对我们越有利。

**Q10：飞力达的主要竞争力在哪里？**

答：主要体现在以下几个方面

(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；

(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；

(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；

(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；

(5) 东南亚海外布局，目前越南已经初见成效；

(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；

(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。

**Q11：假设我们原来的最核心的能力是在笔记本电脑，但如果我想要拓展到其他的电子客户的难度就会大一点？然后我再要拓展到汽车**

	<p><b>零部件的客户是不是难度更大？</b></p> <p>答：我们在电子行业有二三十年的经验，有很多不同的客户的解决方案，在这个方面的积累是非常深厚的，这是我们的优势，所以我觉得电子行业里不同企业之间的切换是没有问题的，它的生产方式、物料管理、运输及仓储特点应该不会有太大的变化。我们最近几年也一直在优化客户结构，希望能在行业方面有所突破。我们也初步切入到新能源汽车行业，考虑到它未来的空间比较大，发展前景较高，以及新能源汽车也在朝电动化、智能化方向发展，因此它的很多物料属性与电子产品是类似的，有利于我们将电子制造业的物流管理经验快速复制到新能源汽车领域。</p> <p><b>Q12：公司各细分版块的业务占比</b></p> <p>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%。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 14 日