

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： 2022-014

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	禧弘资本 业务合伙人徐成 禧弘资本 投资管理部李国
时间	2022年11月18日
地点	江苏昆山 飞力达总部
上市公司接待人员姓名	总裁 耿昊 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>Q1：可否讲讲公司聚焦制造供应链，愿景是数据科技驱动的制造供应链管理专家，为制造供应链企业提高效率，创造价值，发展目标是成为百亿级的企业，其中的过程和具体情况？</p> <p>答：聚焦制造供应链的原因：在中国，更靠近消费者的消费供应链由于受电商平台的快速发展和渠道一体化的影响，消费供应链的物流公司受渠道和平台的影响较大，行业发展转变更多依靠规模性和标准化快速扩张。而在生产制造供应链的领域，存在大量品牌商和大型制造企业，而中国的生产制造供应链高度碎片化。所以公司认为在这个领域里面存在大量发展空间。同时，飞力达在生产制造领域里面深耕二十多年已经形成良好口碑，所以公司决定聚焦制造供应链。</p> <p>制造供应链后续的发展判断以及公司定位：疫情的发展对中国的经济会有持续有影响，但中国对实业和制造业会进一步强调大力发展先进制造业，倡导碳中和。此外强化电子信息制造、汽车制造、新能源以及智能制造领域供应链发展，尤其是补强供应链瓶颈，强化科技创新和产业供应链的韧性，增强国产替代。在此过程中，政府将会扶</p>

持发展细分行业中专特精新的中小企业行业隐形冠军。生产制造供应链作为细分行业会迎来快速发展的窗口期。飞力达希望可以把握此机会快速发展。另外，公司在绿色环保低碳方面沿着产业的变革方向不断的研究，投入很多资源和精力。所以公司的定位仍然是数据科技驱动的制造供应链管理专家，同时也会力争成为电子信息制造供应链龙头，成为先进制造业可信赖的供应链伙伴。

为制造企业创造价值的具体做法：公司定位让制造企业专注在核心的制造研发、销售和他们的客户服务。本公司会对它生产前端、后端的物流以及销售端物流进行整合，提供一体化的方案，包括从供应商到制造商到品牌商以及消费者全产业链供应链的全过程。以仓为点，以运输为线，织网为客户提供整体服务。例如某全球领先的代工厂，在昆山的工厂有 229 个供应商。飞力达公司已经触达的 VMI 的业务达 186 家，其中有很多知名世界 500 强企业。但公司在其中物流业务占比仍较小，且未触达的还有几十家。公司不断建设国内运输产品、海运产品、空运产品，多式联运产品等，以仓为节点，形成跟客户的触点，把产品能力提升之后，延伸产品价值链，使业务规模扩大，使公司的价值和盈利性提升。

Q2： 如何理解制造供应链的生态圈价值？

答：公司专注制造供应链，涉及制造工厂、品牌商、制造园区以及制造厂的供应商和公司本身的整体生态。此生态形成了你中有我，我中有你的共赢体系。对制造工厂来说，公司整合的制造供应链一体化系统，可以帮其节约厂内空间，提升产能，使工厂的库存管理更精确，库存周转率大幅提升，资金成本降低 20%+；对于品牌商，公司对整个生产制造供应链可以有更好的优化以及更好的服务竞争优势，做到供应链全链路的可视化；对于供应商，公司可以帮他把订单。更靠近它的存货，更靠近制造厂，订单和生产的计划性相应更可控，出货的效率和准确率进一步提升，而且物流能够可视化；对政府和园区，因为公司跟这些企业是生态一体化，所以公司虽然有财政补贴，但政府实际支持的是整个生态，而不是公司自己。公司帮助政府形成生态的粘性。政府通过本公司的供应链服务可以使土地资源集约化，不仅仅为企业提供财政补贴和厂房土地，而且可以与制造厂、品牌商、供

应商形成粘性；对公司来说，通过自动化的解决方案可以使成物流成本降本增效，全程可视，并为客户提供更好的服务。

Q3：聚焦行业赛道的具体做法是什么？

答：细分先进制造业：公司聚焦先进制造业，特别是电子信息制造业，并进一步把它细分成品牌商、制造商、ODM厂商、关键零部件商，电子元器件通路商等。公司也会力争成为汽车及其细分行业的知名的物流服务提供商，优先培育智能装备和新能源等行业。另外公司对每一个细分行业都会形成自己的研究报告，了解其发展。

产品和核心能力的建设是要为客户创造价值：公司始终围绕为客户创造价值的核心点来进行工作，包括为客户提供安全、时间、效率、成本、服务等方面的价值。公司会在产品专业的解决方案、精益化运营以及数据和系统分析能力的各个方面形成闭环。为此，公司建设自己的护城河，把一切业务数据化，进而实现一切数据业务化。另外，进行技术驱动，不断导入行业先进技术，形成公司技术壁垒和能力。公司拥有丰富行业经验的专业团队、多年积累的行业解决方案能力及案例，务实可靠的行业口碑，行业领先的保税关务能力，同时积极探索绿色低碳环保解决方案，与竞争对手形成差异化竞争优势。

数据驱动：公司制定了自己的数字化转型路线图，将业务场景系统化，数据化，再把数据通过数字中台和业务中台拉通，进一步实现一切业务数据化。用数据建模算法从业务场景里面提炼数据，不断的优化运营，给客户来创造价值，挖掘出更多的机会。

技术驱动：公司不断引入行业的先进技术。为客户提供专业的技术解决方案和自动化的集成交付以及卓越的客户服务能力，帮助用户享受到先进的自动化集成方案，为物流和供应链带来价值。对客户以及大型的企业客户来说，最重要的不是提供某些自动化设备，而是有对行业物流供应链充分理解的公司，针对企业实际场景进行设计，并将市场上不同的有应用场景的先进技术组合形成个性化的方案交付，为客户提供最佳体验。这个过程中也包括自身技术的积累沉淀与开发，对市场上成熟的自动化技术的导入，以及合作伙伴的储备。所以，公司会围绕自动化和数字化的基础设施不断做更多的项目，进行单个项目模块化，驱动公司的创新转型，帮助客户优化供应链，提升客户体

	<p>验。</p> <p>Q4：如何聚焦主赛道的专业能力？</p> <p>答：公司从客户的需求痛点出发，深度挖掘梳理其需求，根据公司能力和对行业的理解为客户设计专业的解决方案。方案交付得到客户认同后，不断精益运营，并通过数字化分析持续优化。运营稳定后进行案例整理汇总，总结推广到更多的客户，并在客户的推广过程中找到新痛点，形成闭环管理并迭代。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 18 日