

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：2023-005

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	安信证券交运分析师 王惠武 广州巡洋持续资产管理有限公司 刘毅丰 广州巡洋持续资产管理有限公司 刘赛 广东博众智能科技投资有限公司 黄俊铭 广东博众智能科技投资有限公司 伍伟聪 广东博众智能科技投资有限公司 吴慧悦 广东博众智能科技投资有限公司 林玉燕 广东博众智能科技投资有限公司 孙远方 广东洪昌私募证券投资基金管理有限公司 肖真 广东永暨私募证券投资基金管理有限公司 尹辉 广东永暨私募证券投资基金管理有限公司 林秉承 广东钜米私募证券投资基金管理有限公司 张翼
时间	2023年05月24日 15:00-16:00
地点	安信证券广州营业部
上市公司接待人员姓名	财务管理中心总监、董事会秘书 李旭阳先生 投资者关系经理 王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司所处客户粘性强，获客比较困难的行业，需要通过做长服务环节才能提升盈利水平，去年因成本上升对利润水平影响较大，今年明年会有怎样的成本端的改善，盈利能力大概有什么变化？ 答：公司从2017年上市至2021年，归母净利润保持20%以上的年复合增长率，2022年因不可抗力的环境影响，归母净利润出现下降。公司每年10月做来年的财务预算，今年目标是要超过过去的增长率，从一季度业绩来看归母净利润有21%的增长，但扣非净利润还是有下降。进入

四五月业务推进较为顺利，再由于公司不断升级的数字化自动化供应链技术革新、组织结构调整、运营管理提升对人工和运营成本的管控措施，预测接下来业务恢复较快，有信心实现今年的预算目标。

2. 年报提到“一带一路”仓储项目布局，未来两年内仓储面积会扩大到45-60万方，那这么多仓库如何拓客，是同行拓展还是复制新行业，公司将如何执行？

答：东方嘉盛供应链网络布点覆盖国内主要经济带，核心一级城市及二级城市。特殊时期为客户提供多区域履约服务方案，可保障产业链供应链的稳定性和安全性，国内目前总经营仓储面积超15万平方米，能充分满足不同行业客户的B2B、B2C等不同供应链业态服务需求，自营仓储长年处于满仓状态，供不应求，自营仓储的扩大布局主要为占据核心地域稀缺仓储资源，以达到长期控制仓储运营成本的目的。

公司预计2年内落地45-60万方仓储，“一带一路”沿线布局了重庆和昆明仓储项目。重庆地处西部大开发重要战略支点，“一带一路”和长江经济带联结点，昆明项目未来将链接东南亚老挝缅甸，目前公司跨境电商业务主要集中在华南和华东，未来会在重庆昆明布局一部分电商仓，进行同行业务拓展，其次，会在新仓库中布局酒类、食品、医疗行业客户的加工增值服务产线；嘉兴项目为满足新能源产业的仓储要求，公司着重布局丙一型仓库，为公司潜在要复制拓展的新能源车和电池的供应链行业做好战略布局及资源储备。海外仓方面，目前已在英德美三个国家提供仓储一件代发及退货逆向物流服务，为客户解决二次销售的后顾之忧。此外，英国仓特别开发了超大件派送可视化服务，深受大件家具、大型运动器材、户外套件卖家客户青睐。公司有信心未来两年的仓储布局是顺应公司业务经营战略推进的。

3. 公司体系内总包和分包的业务占比，分包能否开发成直客业务，如果分包业务转化为直客对利润率的提升是多少？

答：公司主营业务绝大部分超90%都是直客，只有非常少量的同业合作业务，有一些外资客户进国内的时候，会找熟悉的外资供应商，我们会和同行外资供应商合作，但是直客业务还是占比绝大多数份额的。

4. 目前第三方供应链物流服务商有三类竞争者，一个是国企，一类快递企业也在做，还有就是东方嘉盛这类专业一体化供应链企业，这三类企业您觉得会有怎样的发展趋势，形成什么样的竞争格局？

答：每一类企业有各自的比较优势和企业基因，近年来

多家国企在进入一体化供应链行业中，业务主要是利用资金优势做大宗商品贸易为主，并不偏重于嵌入客户产业链的供应链物流服务；快递企业也在进军一体化供应链物流行业，但是快递企业toC快递服务与toB供应链物流还是有较大差异的，我们并不是提供单一的服务产品，而是从客户需求出发的供应链技术解决方案专家和运营执行专家，提供非标个性化的一体化供应链服务。例如在外资大客户商业沟通、供应链需求理解、解决方案、运营执行等方面东方嘉盛已经22年的经验，已经验证在特殊时期都可以持续提供稳定高效的服务，实实在在为客户降本增效，实现产业链供应链的革新升级，在行业内树立起良好口碑。而对于大客户而言，更倾向于选择能提供稳定高效的供应链服务的公司，作为专业的一体化供应链物流服务企业，我们对自己的竞争优势还是有信心的。

5. 2022年净利润的下滑，2023年东方嘉盛业务增量的点在哪里？

答：公司2023年业务增量主要有存量业务增长和新业务增长两方面。

存量业务中，在消费电子、进口酒类、生命科技、跨境电商行业的同行客户拓展和延长服务链增值服务。公司会在消费电子的存量客户中继续挖掘客户其他品类产品的供应链业务；进口酒类客户现在供应链逐渐从境外转为本地化，公司会利用行业趋势，计划拓展服务链条，延伸到仓库加工、免税和一般贸易分销；消费品内贸业务方面，会继续与头部电商平台合作，拓展更多的同行品牌客户打造公司消费品牌墙；医疗业务方面，2023年计划将大力招募医疗业务团队，增加医疗分销产品线，如癌症早筛、医美牙科骨科医疗器械等；为客户提供库内加工产线的更多增值服务，例如目前外资头部客户S公司的试剂产品库内简单组装；跨境电商业务首先会有一个恢复性增长，公司还计划跨区域复制业务模式到西南区域、拓展东南亚出口电商市场；另外，去年落地的新的工业品、医疗大客户，今年业务有望继续放量。新业务的增长则来源于新行业的拓展，公司计划加速拓展新能源汽车及智能制造物流服务业务。

6. 电商平台以前以进口为主，今年有没有可能沿东南亚做大出口，这一块目标是多少？

答：公司跨境电商业务主要为跨境电商中小卖家提供一体化跨境供应链物流服务，跨境电商数字交易服务平台年GMV将近百亿，这几年由于进口电商的迅猛发展，所以公司70%左右在进口端业务，随电商出海及东南亚电商

	的高速发展，公司也在提前布局电商出口方面业务，去年跨境电商板块业务由于集中在华南华东，受到较大影响，今年预计能恢复到正常，至少追平行业增速。
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月24日