

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：2023-008

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	西南证券 胡光怿
时间	2023年7月13日 10:00-11:45
地点	深圳市福田区福田保税区市花路10号东方嘉盛大厦6楼
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：为什么公司大客户依赖度降低？</p> <p>回答1：公司前五大客户收入占比从2017年88.76%降至2022年的37.16%，主要是公司过去几年市场拓展以及客户不断增加所致。公司在2015年进入跨境电商业务板块，为众多跨境电商客户提供服务，随着跨境电商业务板块业务规模的增加，在营收的占比持续提升；另外公司持续在开拓新的行业赛道，不断有其他行业龙头客户落地，因此大客户的营收占比逐年降低。</p> <p>问题2：公司公告有提到未来2-3年仓库面积将增加40-60万方，相当于翻一番，是基于什么考虑要自建仓库？</p> <p>回答2：公司主要是基于业务战略布局以及核心竞争优势</p>

的打造角度考虑的。早期公司主要是采取轻资产运作模式，后期随着业务规模的壮大，对于供应链服务中涉及到的核心资产越发依赖，特别是仓库网点建设。完全的仓库租赁外包一直在影响公司的运营能力和盈利能力，公司在仓库投入上逐步向租赁+自建策略转移。从2014年开始公司在上海洋山港、深圳福保等核心区位自建仓库，公司的仓储基地/库区布局，目前覆盖了大湾区密集的制造企业群、长三角核心地带、海南经济区、成渝地区双城经济圈，已形成较完整的布局。自有仓库比重的增加，一方面夯实供应链网络布局的主动性和稳定性，进一步增强供应链交付能力，另一方面会降低公司的仓库租赁成本进而提升盈利能力；特别是自有产权的高标仓库，对于锁定关键客户整体业务有较大优势。目前公司在重庆、嘉兴、昆明等地的自有仓库都在建设当中，特别是随着重庆昆明自有仓库的竣工落地，公司在一带一路业务战略的推进将进一步加速。

问题3：“一带一路”战略实施，公司的业务结构会有什么变化？

回答3：在一带一路战略方面，公司目前的市场拓张重心在东南亚和中亚，一方面以重庆区域总部为核心，充分利用中欧班列拓展业务，同时加大在中国和中亚之间的服务产品的研发创新上，积极设计推出中国到中亚的精品线路。另一方面，在目前已有的东南亚跨境卡班的基础上，聚集公司在深圳和重庆的资源优势，叠加公司昆明在建的仓库基地，充分满足日益增长的中国和东盟之间的贸易服务需求。

问题4：美国跨境电商政策调整，对公司业务有什么影

响？

回答4：小包贸易与传统贸易是中美贸易的主要模式，互相补充。邮包监管的加强会在一定程度上驱动卖家在不同的贸易模式之间切换。小包产品的货值低，税值低，带来的影响相对有限。我司物流服务覆盖多种贸易模式，可以满足客户与市场多种需求。

问题5：公司后几年的成长，主要体现在哪里？

回答5：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。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。

公司在“一带一路”沿线布局了重庆和昆明仓储项目。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。抓住“一带一路”发展战略机遇，助力外资企业引进来，内资企业走出去。

问题6：与同行业公司相比，公司的比较优势在哪？

回答6：公司隶属一体化供应链物流服务行业，为全球品牌客户和头部电商平台客户提供一体化供应链服务，同行公司有畅联股份、嘉友国际、密尔克卫、海晨股份等。由于同行公司服务客户群体不同，公司长年深度服务众多世界500强企业客户，在一体化供应链物流服务行业处于国内领先地位。在服务产品方面，同行公司可能更注重单一业务板块发展，公司业务覆盖消费电子、消费食

品、医疗健康和跨境电商四大板块，公司业务主要为跨境业务，跨境进出口量也是连续多年行业名列前茅；作为行业服务创新的引领者，持续推出满足市场的服务产品解决方案；是商务部授予的“全国供应链创新与应用示范企业”；深圳市物流与供应链管理协会会长单位。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。

问题7：公司未来是否会实施股权激励？

回答7：公司于2022年4月股份回购完毕，2023年将强化在食品、医疗领域人才的引进，重点在数字化供应链方向引进一批具有较丰富行业和项目经验的研发人才，另外公司计划加强新能源汽车及智能制造领域业务的开拓，会积极引入外部优秀团队，届时将结合公司业务拓展的推进及资本市场状况适时推出股权激励计划。

附件清单（如有）	无
日期	2023年7月17日