

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：2023-009

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	李守峰 富安达基金 汪伦蔚 嘉实基金 刘运昌 泓德基金 杨伟 环懿 赵梓峰 途灵 倪晨曦 国信自营 许元琨 国元证券 戴华琪 深圳润盈达投资 鲁斯嘉 长江证券 胡俊文 长江证券
时间	2023年8月22日 15:15-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	投资者关系经理 王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：公司客户和业务的结构情况，优化思路如何？ 答：作为一体化供应链服务商，公司自创业以来一直坚持大客户路线，消费电子、消费食品、医疗健康、跨境电商四个行业均从头部客户拓展，树立行业服务标杆。大客户业务对于服务稳定性和质量要求更高，价格敏感

度较低，毛利率更高，因此公司更倾向资源倾斜，因此筛选优化了一部分低毛利的中小客户，上半年收入有一定减少。

问题2：能否介绍下新业务芯片制造行业的拓展和布局，公司对于光刻机寄售维修未来行业的市场规模、市场需求、未来发展空间的看法？

答：公司上半年向深圳海关申请设立寄售维修保税仓库已获批通过。七月初公司已经中标，将与国际头部芯片光刻机厂商合作，共同在深圳建设寄售维修保税仓库，为华南片区集成电路制造企业提供全天候快速响应的光刻机寄售维修服务。

根据不完全统计，截止到2022年年底，深圳共有587家集成电路企业，其中设计企业占比66.4%，其他制造、材料份额相对较弱。从深圳市的集成电路产业规划布局来看，《深圳市培育发展半导体与集成电路产业集群行动计划(2022-2025年)》提出以南山、福田、宝安、龙华、龙岗、坪山6个区为重点发展对象，形成“东部硅基、西部化合物、中部设计”全市一盘棋的空间布局，计划到2025年，产业营收突破2500亿元。

半导体产业链上各研发、生产企业对核心设备光刻机需求量大且精度要求极高，设备的制成精度决定了芯片的加工能力高低。生产企业对于备件、物料的供应亦有极高要求，能否保证生产线能24小时不间断的连续生产，7*24小时平台化服务、2小时内送达的维修备件供应链物流能力决定了集成电路制造企业的产能。通过设立寄售维修仓库，可将国外的维修配件保税储存在寄售维修仓库，通过保税监管和先出后报（分送集报）的方式，可满足上述客户需求。

集成电路产业链较长，从源头的芯片设计，到芯片生产原物料的制造、晶圆生产，再到后期的晶圆封装测试，国内的集成电路行业水平整体较为落后，产业链中有大量的细分环节仍被国外企业垄断。东方嘉盛将利用上下游大客户资源，引进关键原材料以及关键设备零部件的相关企业，完善产业链，已经有多家国外领先的新材料相关厂商在商务洽谈中，每个厂商都可以在东方嘉盛寄售维修仓库的名义下开立海关账册，进行申请注册并享受保税仓库提供的便捷通关服务。保守测算，若其他相关企业同样落户深圳，一年累计可以增加百亿级美元的进出口总额。

问题3：上半年盈利能力提升，能否分享下具体降本增效措施？

答：2023H1营业总成本 12.34亿元，同比下降12.66%，其中销售费用2136.58万元，同比下降22.98%，管理费用5106.67万元，同比下降 9.62%；研发费用 542.36万元，同比增长5.57%。自疫情以来的降本增效措施，一个是源自公司数字化战略的推进成效，WMS、TMS精细化管理进一步升级推进，在上海、深圳、重庆等多地DC仓库全面铺开，提高仓库运营效率。投入仓库智能化增值加工流水线，将库内加工作业全面自动化，大幅提高仓库的作业效率。另外是公司运营层面，公司通过整合市场物流运力资源，逐步构建公司运力池，优先新能源运力，推行绿色低碳供应商体系。在项目物流、公路干线、仓网城配等不同的领域实现灵活资源配给，结合内部供应链运输系统的实装，有效降低业务中物流运输资源调配成本，强化了运输路由管理、提升了费用结算效率；坚持公司供应链运营服务4PL战略定位，深入客户产业链，集

成供应链项下的各类服务模块，为行业头部客户设计一体化的供应链综合解决方案，不仅是为公司自身，也为客户日常的生产活动带来可预见的运营成本降低及利润增长趋势。

问题4：基建项目进入建设高峰期，能否介绍当前进展和盈利贡献情况？

答：仓储建设方面，“一带一路”仓储网络战略布局落地如期推进。2023年是东方嘉盛基建项目井喷式的一年，公司同时开工重庆、昆明、嘉兴、龙岗四地项目，上半年按计划如期进入施工建设高峰期。在建项目仓储面积合计约30万方，是目前经营面积的两倍，预计2024年底竣工，目前还没有投入使用，但业务团队已经在前期布局策划中。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，将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。

问题5：公司在危化品仓储方面的布局计划？

答：公司已在嘉兴和重庆等在建项目中提前规划重点布局了丙一型仓库，为新能源车和电池的供应链做好战略布局和资源储备。

问题6：“全球中心仓”模式拓展情况？

答：公司作为深圳海关“全球中心仓”试点企业，依据“仓储货物按状态分类监管”制度，对境外货、保税货、境内货进行一体化仓储，分区域监督、管理的模式，降低管理成本，提高跨境流通效率。东方嘉盛将这一模式

成功从深圳前海保税区复制到各地的保税区仓库。但“全球中心仓”模式不单单是简单的仓储设置，更多的是公司作为专业4PL供应链服务商，基于对客户产业链供应链物流需求的梳理，嵌入客户产业链，重塑设计的解决方案。以下介绍去年和今年公司在医疗行业和芯片行业的拓展案例。

去年公司成功将这一模式拓展到医疗健康板块。客户A新成立销售公司将支持其全国销售和海外业务。新销售公司的物流模式、物流供应商的选择、物流分拨中心的选址等要素都亟待全新设计的解决方案。东方嘉盛结合国家对于粤港澳大湾区的战略规划，基于全球中心仓的模式，将国内仓和国际仓合并规划，从而实现“一仓多用”，同时，利用海关政策实现“国内货物前海仓整合出口海外”，为客户大幅节约物流成本，缩短国际订单的交付时间，真正实现深港联动、仓储运输一体化，可高效支持其全球业务。客户B随着中国区业务的不断内生发展，及收购兼并后外生供应链整合，接触东方嘉盛前是全国各地多仓支持客户业务的供应链物流服务模式。由于一个订单从不同仓库分批次发货，导致单个仓库的利用率低，且始终处于爆仓状态，操作人员和管理人员没有产生协同效应，物流成本常年居高不下，更新现有体系迫在眉睫。东方嘉盛结合客户所面临的痛点，将“全球中心仓”模式应用在客户的供应链解决方案中，率先提出“多仓合一”的概念，整合客户华东区现有的多个仓库，充分提高仓库利用率、物流效率、极大降低多仓间物流成本和人员成本。东方嘉盛从地理位置、税收政策、物流成本、人员成本、运营效率、未来延展性等多方面的分析研讨，选择临港作为客户全国中心仓的布点，同时利用临港综合保税区实现保税货物和非保

税货物联动。该方案充分满足客户供应链物流降本增效的需求,能使得客户现有供应链物流体系焕然一新。2023年上半年继续扩大医疗全球中心仓GSP仓库业务,围绕两大医疗检测龙头客户开展全面深度物流业务,上半年实现收入8,075.48万元,同比增长155.98%。

今年中标的芯片行业龙头客户,公司将“全球中心仓”模式复制到该项目中,除保税仓还设立独立的非保仓库,分类货物同仓存储,实现“独立监管、一仓多用”。公司将整合上海、南京、武汉、厦门、广州等地的寄售维修仓库,实现2小时内支持抵达本地仓,24小时内支持抵达全国产业地,72小时内覆盖抵达海外区域,为客户提供支持7*24*365平台化供应链服务。本次仓库项目位于深圳市龙岗区,天然的地理优势,能快速响应附近的集成电路制造企业客户需求。项目前期预计两个仓库可存放超5000种物料,进出口贸易量预期将大幅提升。

问题7: 公司是否考虑对东南亚, 南美州等海外布局?

答: 2022年东南亚电商市场仍逆势高速增长, 菲律宾、印尼、越南、马来西亚及泰国等5个国家均进入2022年全球电商增长率TOP10国家。预计到2025年东南亚电商市场规模将从2021年的1,200亿美元增长至2,340亿美元。面对新兴市场的重大机遇, 东方嘉盛将加大在跨境电商板块的市场拓展力度, 包括区域和新品类上的拓展, 加快对重点区域的跨境电商产业园的布局, 努力实现跨境电商业务板块的业务稳定增长。目前公司在欧美、日韩、东南亚等区域已打造多样、稳定、高效的国际运输方案, 提供门对门的空运、海运、小包快递等国际货运代理服务。在建的昆明项目未来将链接东南亚老挝缅甸, 总建筑面积约5万平, 公司重视“一带一路”沿线目的地运输

	业务布局，有合适的标的会择时继续布局。
附件清单（如有）	无
日期	2023年8月23日