

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： 2023-005

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	肖祎 兴业证券 交运首席 张晓云 兴业证券 交运首席 韩轶超 长江证券 交运首席 虞楠 海通证券 交运首席 胡杉 兴业证券 研究员 宁修齐 银河证券 研究员 刘榕雯 申万证券 研究员 刘国强 中银证券 研究员 徐霆 银河证券 研究员 鲁斯嘉 长江证券 研究员 朱瑞 东海基金 研究员 刘鹤 银河证券 营业部总经理 龙海敏 富安达基金管理有限公司 行业研究员 高熙尧 上海宁泉资产管理有限公司 研究员 周洪才 江苏鼎福晟资产管理有限公司 总经理 任望宇 汇安基金管理有限责任公司 研究员 曹静 北京创新产业投资有限公司 研究员 杨维舟 睿远基金管理有限公司 投资经理 李珂珂 北京盈和智投资管理中心（有限合伙） 研究员 杨小平 深圳市鄂尔多斯资产管理有限公司 项目投资总监 邱正 泰康资产管理有限责任公司 研究员 杨帆 明富基金 投资总监 肖肖 宝盈基金 基金经理 龚棋顺 北京涌泉润物私募基金管理有限公司 研究员 张向伟 西部利得基金管理有限公司 研究员 张文东 广州市蓝海私募投资证券投资基金管理有限公司 高级投资经理 李壮 北京康平通达投资管理有限公司 总经理助理
时间	2023 年 8 月 31 日

地点	进门财经线上交流
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>1、问：请介绍公司 2023 年上半年的财务情况？</p> <p>答：在海外市场需求持续疲软、客户产能不足，叠加运价持续下降，上半年春节前后部分客户受其外部市场环境的影响而阶段性停产，导致公司业务量较去年有所下滑。报告期内，公司实现营业收入、归母净利润及扣非归母净利润分别为 22.64 亿元、2,166.31 万元及-561.13 万元，其中，营业收入及归母净利润同比分别下降 37.75%及 66.42%。</p> <p>但公司上半年积极进行业务拓展、进一步加强公司内部管控及优化考核机制，二季度业务量企稳并逐步回升，公司无论是在营业收入，还是在归母净利润，或是在扣非归母净利润方面，今年第二季度均有显著改善，环比分别较今年第一季度增长 11.21%、357.47%及 167.64%。</p> <p>2、问：公司今年主要在哪些领域进行客户拓展？不同的领域有没有什么侧重点？</p> <p>答：报告期内公司在电子信息行业，汽车行业，智能制造等行业等均有重要客户引进，并逐步与产业链上下游伙伴形成战略合作关系。电子信息行业持续深耕，结合细分目标行业，扩大了小米、SONY（索尼）、传音、美的、广达、华星光电、VIVO（维沃）及 ST（赛意法）业务范围；汽车行业导入了宝马、保时捷、比亚迪、蔚来、长城、吉利、伟世通、舍弗勒、采埃孚等头部客户的新项目，针对新能源市场的不断发展，公司配套了一系列的一体化供应链物流解决方案；在绿色新能源行业中公司积极为晶科、龙佰、亿晶以及福斯特等客户提供供应链服务，鉴于新能源是绿色低碳践行的主力军，公司结合目前数字化转型在业务中的重要性，为客户提供一整套系统决策数据。在智能制造行业中，新增了海尔、通力电梯、特雷克斯、三花控股等行业领军客户的供应链物流，以客户为中心，不断满足客户在国际端，如南美板块的物流需求。</p> <p>3、问：据了解飞力达有很多 IT 制造业的客户，面对当前全球 IT 制造业下行的风险，公司计划如何应对？</p> <p>答：公司深耕电子信息制造业供应链管理超过二十年，专注于生产制造供应链相关的领域，最初是在昆山围绕 IT 供应链做生产制造企业的生产前端和配套，</p>

以及后端所有相关的物流业务。过去几年时间，我们已经从电子信息制造业上下游拓展到了新能源、汽车和智能装备等领域。

全球供应链重构下，物流企业面临的市场有很大改变。很多客户和飞力达合作了一二十年，在选择东南亚产业转移时也会邀请飞力达一起前往，所以，制造企业的搬迁，带给物流企业的不仅是原有订单的减少，也是产业链和供应链的拉长，这对于求变创新的物流企业来说，就是新的业务增长点。我们也在东南亚建立自己的运营体系，包括台湾、香港、新加坡、越南、泰国、马来西亚和印度。美国预计今年下半年也会建立子公司，欧洲也会持续进行网络的布局。我们会努力并且尽力抓住机会，打造我们的第二增长曲线。

第二方面，是供应链链路的延长。以前中国作为世界生产基地的时候，推进的是集群化基地，核心是集约化。现在，全球供应链重构，国内汽车厂也在海外设厂，带来了从零部件到组装厂整个链路的延伸。中国出口到美国、欧洲的货量是有下降的，而是变成出口到东南亚和印度之后，再出口到欧美，总体的货量还在，整个供应链的价值是提升的。某种程度上来说，供应链重构因为拉长了整个供应链，不是帮消费者省成本的，是提高成本。这个过程当中，优秀的供应链企业有非常多的空间来进行成本优化、方案优化以及效率提升。

跨国企业产能外迁后，大量国产替代、产业升级崛起，国内很多生产制造企业订单在国内的市场份额稳步提升，给中国生产制造供应链带来了提升的机会。

第三方面，全球供应链转移带来的机会就是国际公司在中国进行的业务结构调整，公司今年新增了很多国际品牌的项目，像泰科、通力、迪士尼等，传统上这些品牌都是和国际物流公司合作，今年竞标时我们今年也陆续拿到一些订单，可以看出这些国际公司给本土专业的物流企业机会参与公平竞争，我们也有能力争取到更多的业务。在这轮国际化供应链的调整中，国际品牌要保持本土供应链的稳定性，中国的企业需要把供应链掌握在自己的手中，需要用本土的供应商来服务本土的企业，这样本土的供应商就会有更多的机会，就给我们这种愿意改变调整的公司带来更多的机会和增长点。

4、问：飞力达进入制造业物流供应链管理已经很多年了，在行业激烈的竞争格局下，公司具备哪些优势？

答：公司深耕制造业物流供应链管理二十多年，在诸多方面已形成自己的核心竞争优势，主要表现在如下几个方面：（1）公司业务结构协同发展，可为客户提供全方位、一体化的供应链物流解决方案；（2）公司拥有较强的智能制造

业物流信息技术开发及应用能力；（3）公司拥有完善而灵活的 VMI 和 DC 服务模式，可满足智能制造企业提供个性化需求；（4）公司拥有大量丰富的制造业物流供应链优质服务资源；（5）公司拥有大量国际国内知名优质的制造业品牌商、制造商、供应商等客户及合作伙伴资源；（6）二十多年制造业供应链物流的深耕服务，为公司积累了良好的品牌效益；（7）公司拥有专注于制造业供应链物流的稳定且持续优化的管理团队及丰富的行业经验；（8）截至目前，公司已获得专利证书 15 项（其中发明专利 7 项，实用新型专利 13 项），软件著作权证书 200 项。

5、问：公司是如何通过供应链管理获取和拓展客户的？涉及哪些行业？

答：经过多年的积累，尤其近年来公司通过定位于服务目标行业产业链上下游优质客户的业务策略，利用相关目标行业专业解决方案设计及运营能力，公司的智能化、数字化、以及绿色低碳领域的专业经验，将一体化供应链管理解决方案不断向智能制造业相关产业链的前后端延伸，通过为客户提供优质服务，积累了众多智能制造业知名客户。这些客户涉及电子信息制造业、汽车及零部件、新能源、精密仪器及通讯信息等行业。公司通过仓的管理把客户与产业链上下游客户形成互动，进一步延伸进行增量开发，把国际货代、国内运输、多式联运等其它产品推到这些客户的体系里面去，使公司收入形成不断复制扩大的规模。

6、问：公司未来是否有投融资的一些规划？

答：的确有这方面的规划，在华南、华东和西南、海外某些区域涉及基础设施投资的项目，未来会有投融资持续的需求。方式也不限于和合作伙伴一起合作开发，尽最大的可能使股份公司的资产不会过重，而又享有资产增值的升值空间，同时为业务的稳定性和未来的扩展提供更多的支撑和保障。比如即将在华南建造新的电子元器件集散中心，属于核心区域增加基础设施投入，在那里前期已经积累了非常多的客户，同时华南也是中国电子元器件的集散地，希望通过新的物流中心建设，提升整体运营效率和行业聚集效应，使得飞力达在电子元器件和半导体领域提升客户运营能力和行业影响力。在其他区域也在探讨仓储及自动化仓的项目，相信未来几年将会不断增强飞力达在中国制造供应链的核心能力。

7、问：公司一直强调数据与科技双轮驱动的战略，请问公司上半年在数据化、科技化层面具体开展了哪些业务？

答：2023 年上半年，一方面，公司与阿里云持续合作，进一步夯实数字化双中台建设，进一步推进业财一体化举措；另一方面，继续加快技术驱动及创新，

不断推进智能化仓库建设，公司自动化仓储面积进一步扩充，并通过梳理机器人流程自动化、光学字符识别、算法等业务场景，推动小机器人自动化作业，同时也在各个区域推进柔性的自动化技术应用，协助改善人效比/费效比，如：进行西南区“5G+智能制造”无人化供应链共享协同平台的技术应用推广，昆山市智能仓库 3.0 项目正式上线后的效益论证与优化，华南区稳步推进东莞电子元器件集散平台自动化仓库前期准备工作等，以加快核心区域智能仓的建设，叠加新技术和成熟技术的快速推广；此外，公司通过协同仁宝、台达、汇川等客户进行智慧园区及智能中央仓方案规划及咨询管理，与客户一同加强和提升公司数据科技的复制及创新能力

8、问：公司有人工智能技术（AI）应用于智能化仓储管理系统吗？有没有展开前沿性的 AI 算法研究和储备呢？

答：提升新一代人工智能科技创新能力，构建开放协同的人工智能科技创新体系，是我国加快建设创新型国家和世界科技强国的重要战略部署。机器学习作为处于核心地位的人工智能重要分支，是重要的突破方向。公司目前在智能化仓储管理系统公司有部分人工智能技术应用，比如机器视觉、数字孪生、策略优化算法等应用。关于前沿性的 AI 算法研究和储备目前阶段，我们更为关注经过验证的成熟算法在公司的应用，为此我们建有相应业务场景下使用的算法储备。2023 年公司将遵循既定的工作计划，稳健经营，力求保持向上的发展势头、业绩实现持续增长。

9、问：飞力达在新能源汽车行业有服务的客户吗？这个类型的业务是怎么开展的？

答：汽车行业是飞力达过去几年一直重点发展的方向，包括传统的汽车主要品牌，也包括新能源车新势力。目前汽车行业占比不高，还是在培育期，公司在过去几年从主机厂到一级供应商、二级供应商积累了很多客户资源，包括比亚迪、吉利、蔚来、保时捷、长城、长安、宝马等，合作业务类型从产前、售后到备件配送除整车运输外，都有涉及，主要原因是因为飞力达在汽车行业里形成了一定的专业能力、行业积累以及团队的服务经验，得到了客户的认可。公司也加大与客户的沟通，希望可以作为中国新能源汽车领域中的供应链合作伙伴，为产业赋能，为中国新能源汽车行业走向全球的进程中贡献自己的力量。

除了整车主机厂之外，在汽车零部件企业公司也做了很多的开拓，比如舍弗勒、采埃孚李尔、万众、六和、盛旺等。公司今年上半年也组建了自己的包装团

	<p>队和产品，汽车领域在运包一体化上还是有很多需求的。此外，售后维修领域引入新的团队，在电子信息制造的维修领域加大市场份额的提升，为客户提供更多的增值服务，在未来几年会给公司带来更多的营收增长空间。</p> <p>10、问：请问公司在海外的布局和业务拓展情况如何？请介绍公司目前在海外各国业务开展的具体内容，以及在当地的影响力。</p> <p>答：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。目前海外网络规划以东南亚和南亚自主建设网点和分支机构为主，在欧美以合作战略伙伴为主。截至目前已经在新加坡、越南、泰国、马来西亚设立了分子公司。越南是目前整个产业转移的最优先的区域，公司也投入了最多的资源，目前有 5 家分子公司，在生产制造端的仓储运营服务体系中，飞力达在当地是服务体量增长最快的企业之一，目前在越南运营的仓储面积已经接近 6 万平方米，也是当地是最先实施保税 VMI 的企业之一，在当地的业务包括仓储、跨境运输（含冷链）、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。泰国公司已经开始正式运营，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 8 月 31 日