

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：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>钱臻 恒越基金 叶维莹 浙江朝景投资管理有限公司 朱伟华 鸿运私募基金管理（海南）有限公司 吕志 景泰利丰资产管理有限公司 冯志刚 海南善择私募基金管理合伙企业(有限合伙) 龙文利 深圳市正德泰投资有限公司 黄鹏 中信建投资管 周志敏 创金合信基金 李晟 郑州云杉投资管理有限公司 杜新正 深圳市尚城资产有限责任公司 黄俊杰 深圳市明达资产管理有限公司 魏炜 上海益和源资产管理有限公司 朱宇轩 兴业基金 刘颖飞 平安银行股份有限公司 黄钦文 朵娜创梦投资管理（深圳）有限公司 郭玉磊 上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙) 胡纪元 长城财富保险资产管理股份有限公司 杨煜城 淳厚基金 廖克铭 IGWT Investment</p>

徐超	鹏扬基金管理有限公司
冯健然	国元证券
许元琨	国元证券
傅晟	华富基金
魏鑫	北京橡果资产管理有限公司
方军平	上海人寿保险股份有限公司
汪自兵	上海方物私募基金管理有限公司
马佳	弘毅远方基金
黄志豪	深圳正圆投资有限公司
管晶鑫	米仓资本
周昊	泰康资产
卜乐	深圳市东方马拉松投资管理有限公司
杨嘉	国信弘盛
罗世锋	诺德基金
雷雪	青岛双木投资管理有限公司
叶炜	叶海睿德成都投资管理有限公司
刘逸飞	富敦投资咨询有限公司
林仁兴	上海金恩投资有限公司
刘舒畅	长江证券(上海)资产管理有限公司
赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
林佳义	广州玄甲私募基金管理有限公司
翁晋翀	浙商证券股份有限公司(自营)
陈佳琦	深圳金泊投资管理有限公司
曹国军	上海天猗投资
陈逸凡	西藏博恩资产管理有限公司
顾宝成	上海度势投资有限公司
赵欣	上海牛乎资产管理有限公司
许高飞	深圳中天汇富基金管理有限公司
吴亚雯	工银国际控股有限公司

时间	2024年1月16日 13:30-14:30
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	<p>问题1：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？</p> <p>答：公司2023年向深圳海关申请设立寄售维修保税仓库获批通过，七月初公司中标，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。2023年9月，公司在龙岗平湖的寄售维修保税仓库开始业务运营。东方嘉盛TSS（寄售保税维修仓）位于保税区外，具有保税功能，海关没有有形卡口拦截，仓库可以提供7*24小时服务，通过分送集报，可以积极响应客户的订单需求，深圳区域范围内2小时送达。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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。

问题2：能否介绍一下公司供应链服务中AI人工智能的应用情况？

答：在供应链人工智能方面，东方嘉盛高度重视科技创新赋能供应链升级。公司聚焦大数据、人工智能技术，在Oracle ERP系统、Manhattan WMS仓库管理系统和TPM系统的基础上，自主研发了一套完整的数字化供应链服务平台。该平台应用人工智能OCR扫描技术，将传统供应链服务与大数据技术相结合。子公司上海兴亚在进出口报关领域的AI智能报关系统平台、智能通关机器人等，Chatgpt也应用在通关业务咨询中，在通关领域已成为众多世界500强企业的最优选择。未来也将继续推进在数字化供应链方向的投入和布局。

问题3：公司在跨境电商业务上，进口和出口业务的比例是多少，目前海外仓出口业务上布局是怎样的？

答：在过去几年，公司跨境电商进口业务板块享受了国

内跨境电商消费市场蓬勃发展的红利，目前也是公司收入占比最大的业务板块，进口和出口业务大概七三分。从近两年的数据来看，2022年跨境电商市场规模在15.7万亿，其中跨境电商出口、进口分别为12.2万亿和3.5万亿，同比增长8.9%和2.9%，预计2023年跨境电商市场规模在17.7万，其中跨境电商出口、进口分别预计为13.7万亿和4万亿，受益于跨境电商市场规模增长，跨境电商物流也会随之增长，预计2027年跨境电商物流将达到1.4万亿，其中出口物流将达到1.2万亿，年复合增长率18.8%，公司非常看好跨境电商出海物流的业务机会。目前公司国际物流团队在欧美、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。考量海外投资风险，海外仓目前是租赁运营，在建的昆明项目未来将链接东南亚老挝缅甸，公司重视“一带一路”沿线目的地运输业务布局，有合适的标的不排除择时继续布局。

问题4 公司客户的利润率是否能按高低分类排序？内资客户是否利润率较外资客户低？

答：公司目前服务的行业客群为消费电子、医疗健康、消费食品、跨境电商、工业品、半导体，除了快消食品利润稍薄，其他都是高货值高利润率的行业，服务客户由于是行业龙头客户，利润率水平也是行业较高的。作为一体化供应链服务商，我们提供的是针对不同行业客户不同需求定制的、非标的、需要前期深度咨询、设计，后期投入较大成本落地实施包括IT技术、系统、仓储物流运营等的具有高粘性的服务产品，所以选择的客户也是处在行业规模较大、发展前景好、利润率高、产业链较长且复杂的业态，另外我们的客户多为跨国公司，跨

境供应链也比纯国内供应链业务门槛复杂度高，因而利润率较高。

公司在过去特殊时期验证了稳定安全高质的履约能力，创新的服务模式、数智化的服务能力帮助客户实实在在降本增效，我们服务的客户本身属于高货值行业，更看重服务的品质，公司提供的非标的一体化4PL供应链服务，还是有较强的定价话语权的，所以不论是内资还是外资客户，利润率不太会有区别。

问题5 公司是消费电子龙头客户的唯一服务商吗？

答：为了保证供应链履约的稳定性和竞争性，一家客户针对不同产品线不同国际区域做划分，每个区域通常会有 2-3家供应链供应商，我们是该消费电子龙头客户的核心供应链供应商之一，从04年服务至今已经快20年的时间，黏性非常高。这也是我们供应链服务行业的特点，一旦落地大客户，业务黏性非常强，这也是过去公司业绩稳健的原因之一。

问题6 公司今年的战略方向是什么？业绩增长主要来源于哪些方面？

答：公司的战略愿景是成为国内领先的数字化4PL服务的践行者和领导者。公司今年的战略方向是继续夯实既存业务，利用标杆效应拓展同行业的其他头部客户的同时，拓展新的行业，重点围绕芯片、新能源行业，以及拓展新的区域，出海物流业务，这几个方面预计年内会陆续落地。

问题7 华贸物流也在做跨境电商出口，嘉诚国际也有国内仓储，我们跟他们的区别是什么？竞争优势在哪里？

答：供应链服务企业提供的例如仓储、运输、跨境清关等服务其实是比较同质化的，同行公司的区别主要在于我们的侧重服务行业不太一样，东方嘉盛主要服务行业为消费电子、医疗健康、消费食品、跨境电商、工业品、半导体，客户多为世界500强外资，优质的客户结构在过去特殊时期贡献了稳定的业绩，也是公司的核心竞争优势之一。

此外公司的核心竞争优势还有：1. 数字化供应链技术的成熟应用，公司多年沉淀自主研发了一套完整的业财一体化数字化供应链saas服务平台。在进出口报关领域的AI人工智能数字报关系统平台、人工智能通关机器人、关务物流可视化跟踪系统等，在通关领域已成为众多世界500强企业的最优选择。2. 全国性供应链网络布局优势，保税区全球中心仓模式成功复制。作为供应链物流服务企业，仓储资源是公司核心生产资料之一，目前公司经营仓储面积超15万方，布局在核心一二线城市，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，过去三年疫情特殊时期为客户提供多区域履约服务方案，保障客户群产业链供应链的稳定性和安全性。公司过去两年逢低布局，预计2年内落地45-60万方仓。3. 卓越的4PL服务能力及海关最高级别资质。4PL通过整合更优秀的3PL服务商、IT服务商、管理咨询服务商和电子商务服务商等，为客户提供个性化、多样化的供应链解决方案，为客户创造更大的利润价值。公司是基于整个供应链过程考虑，扮演着协调人的角色一方面与客户协调，与客户共同管理资源、计划和控制生产，设计全程物流方案另一方面与各分包商协调，组织完成实际物流活动。因此，提供的是一种全面的物流解决方案，与客户建立的是长期、稳固的伙伴关系。公司是商

务部认定的“国家供应链管理试点示范企业”，拥有海关部门颁发的“高级认证企业”（AEO认证）等企业进出口信用管理最高级别信用资质。上述资质可帮助公司享受便捷通关优势，在缩短通关时间和简化通关手续上有明显的竞争优势。

问题8 大健康大消费方面的战略布局？

答：公司为消费品牌客户提供一站式数字供应链交付服务，主要涵盖进口洋酒、国产白酒、消费零食、健康食品、调味品、母婴、日化、消费小家电等产品方向龙头客户。公司已成为国内洋酒行业供应链交付服务最大服务商亦在复制国产白酒供应链服务业务。其中洋酒跨境供应链服务，公司计划拓展服务链条，延伸到仓库加工、免税和一般贸易分销。电商平台综合物流服务业务继续与头部电商平台合作，作为头部品牌的物流服务商和平台分销商，目前已成功打通品牌B至电商b至消费者c端的供应链交付体系，后续会继续拓展品牌客户打造公司消费品牌墙。

跨境电商板块，东方嘉盛将加大在跨境电商出海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。

医疗板块，将继续招募医疗业务团队，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等。公司还将通过完善设施、高质量的基础建设、智能设备和领先的运营能力创造竞争优势，挖掘和发展全球前20的生命科技及医疗健康领域的跨国公司及国内头部企业的需求，为客

	<p>户提供优质高效的一体化数字医疗供应链综合服务。</p> <p>问题9 公司除了主营业务，会看一些外延投资机会吗？</p> <p>答：公司一直是夯实主业的同时，积极在研究投资机会的，投资业务的积极开展，不仅仅是助力财务业绩，也有助于公司累积行业认知，吸纳优秀的团队。公司重点在看主业上下游同业的并购项目，以及我们重点想要拓展的行业项目，例如半导体、新能源、出海等方向。去年战投这一块研讨超过50多个项目，交割了一个美元基金，主要是投向芯片制造的一个项目，也是公司在光刻机寄售维修仓库项目外，对芯片业务的延伸拓展之一。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月17日