

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：2024-004

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	广发基金 顾益辉 海南鸿盛私募基金管理有限公司 雷芳 正圆投资 王伟平 上海途灵资管 赵梓峰 长江证券 鲁斯嘉 长江证券 胡俊文 中信建投 刘岚 建信保险资管 杨晨
时间	2024年5月14日 16:00-17:20
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李旭阳 投资者关系经理 肖文

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题1：公司仓储布局，未来2年落地45-60万方仓储，能否介绍一下仓储布局投放节奏？</p> <p>回答：公司目前主要在深圳福保、上海洋山港等核心区位有自建仓库，面积约5万平米，目前，经营所需要仓库主要还是依靠外租。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，京津冀经济区，已形成较完整的布局。</p> <p>供应链服务中包含清关、仓储以及运输三个重要环节，清关方面，公司自主研发的AI智能数字报关服务平台助力进出口企业通过AI 创新科技赋能数字化通关，能够充分满足公司的清关需求；仓储方面，仓库作为供应链服务的核心资源，是重要经营载体，有利于企业提供延伸服务。自2015年起，公司提出增加自有仓储持有比重策略，目前在重庆、昆明、深圳等地均有在建仓库，去年中标的前海项目预计今年开始动工，明年底前大都会基本完工。自有仓库项目有助于公司整体布局，在建设过程中提前规划好仓储功能以及满足市场需求，仓库建设完工后公司会将部分外包的仓库进行置换，将外包仓库转为自有仓库，不仅能够夯实公司供应链网络布局的主动性和稳定性，还将进一步增强公司供应链交付能力，同时也会降低公司的仓库租赁成本进而提升盈利能力，因此自有仓储落地投入使用会对公司经营产生积极影响。</p> <p>问题2：目前跨境电商出海比较景气，各跨境电商平台都在加大出海力度，请问公司的跨境电商出海物流服务涉及哪些环节，以及公司在这方面业务相较于同行的竞争优势？</p> <p>回答：公司致力于为跨境电商平台以及平台卖家提供一站式供应链管理服务，针对跨境电商平台对于出海物流的需求以及痛点分析，推出了全链路物流与供应链服务产品，包括揽货、清关、运输、地面操作、国际空运、海运、以及海外仓储配送服务。公司看好跨境电商出海带来的国际物流发展机遇，会加大与同行企业的研究，不断优化服务内容提供更完善的服务产品。公司长期提供一体化跨境供应链服务并服务多家外资厂商，同时也积累了长期服务跨境电商的经验，熟悉跨境电商平台和卖家的运营规则，这些都极大地赋能公司更好地服务跨境电商的出海物流。公司目前已经推出了多种有效满足电商平台和卖家的物流服务产品，特别是在头程、国际空运海运以及海外仓方面业务进展顺利。未来，公司将积极提升自有的境外清关以及仓配一体化服务能力，同时提升航线与境外仓</p>
-----------------------------	---

库的覆盖率，提升境外配送交付能力，巩固公司出海的竞争优势。

问题3：公司围绕大湾区以及深圳做半导体生产设备厂商寄售维修仓储服务，能否说说在芯片半导体领域的商业模式以及规划展望？

回答：芯片半导体赛道是公司全新的服务领域，公司凭借多年来在消费电子领域供应链服务及VMI仓管理经验，结合当前深圳市对芯片半导体行业的发展规划，申请到深圳关区第一批寄售维修保税仓库资质，为国际头部芯片生产设备厂商提供核心零部件寄售维修仓库管理、报关报检和国内运输服务。在2024年经营规划上，公司将加速拓展芯片半导体行业供应链服务业务，未来将通过与国际头部芯片半导体生产设备厂商合作，优化完善寄售维修项目流程，同时寻找半导体供应链服务的并购标的，挖掘新产品线，将先进的一体化供应链服务解决方案和服务复制拓展到更多的半导体行业客户中。

未来公司将通过拓展同行业客户规模，基于寄售维修仓库资质打造一体化半导体产业公共服务平台，从单一客户服务模式拓展成满足不同客户需求的多元化服务模式，推出更多定制化的服务产品，帮助深圳打造半导体设备厂商良性的售后服务生态圈。同时公司未来也计划以深圳启动寄售维修保税仓储服务业态为出发点，继续扩大服务链条覆盖范围，积极促进半导体生产设备服务行业的持续发展。

问题4：当前国内外环境压力较大，行业整体毛利率被挤压，公司在客户定价上是否感受到压力，如何展望未来供应链毛利水平趋势？

回答：公司供应链服务客户涵盖B端、b端及C端客户，在to B服务中，公司客户主要为世界500强外资厂商，公司通过加强运营精细化管理和网络覆盖率，满足客户对优质的服务质量和可靠稳定的交付能力的首要诉求，从而增强与客户的合作粘性和稳定性。在成本端，公司会通过增加自营服务以及优化服务流程，以降低外包服务带来的压力和成本，同时通过提升数字化能力，提升服务精准度和团队人效；在to C服务中，公司会将服务内容标准化，增强运营效率，降低业务管理成本，以上措施都有助于公司保持稳定的盈利能力。

当前中国供应链服务行业发展还处于初级阶段，还有很大的发展空间。随着中国产品的强势出海，中国的供应链服务也会随之

	出海，这是中国供应链服务行业未来的发展机会。在“国内国际双循环”的战略指导下，公司也将继续加强海外布局，将成熟的供应链服务经验应用到跨境电商出海业态中，实现公司价值的长期增长。
附件清单（如有）	
日期	2024年5月14日