

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：2024-010

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	摩根基金 王西典 东吴基金 赵政 华宝基金 王越 富国资管 邵欣炜
时间	2024年6月18日 16:00-19:00
地点	上海市浦东新区世纪大道100号环球金融中心58层 上海市浦东新区上海中心大厦43层 上海市浦东新区瑞明大厦9楼 上海市浦东新区世纪汇广场2座26层
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
投资者关系活动主要内容	问题1：跨境电商物流出海服务中，公司为跨境电商平台提供商什么业务？目前出海业务覆盖地区？我们的优势在哪里？ 回答1：公司致力于为跨境电商平台以及平台卖家提供

内容介绍

一站式供应链管理服务，去年下半年开始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，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。跨境电商物流出海方向上主要以欧美等电商交易活跃地区为主。公司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。同时作为领先的4PL一体化供应链服务商，公司拥有全球范围的海外仓布局网络，拥有符合电商业务履约要求的数字化仓储物流管理能力，能为电商卖家提供覆盖头程及尾程的一站式供应链解决方案。

问题2: 公司仓库目前和未来是什么样的, 海外仓方面有什么计划?

回答2: 国内目前总经营仓储面积超15万平方米, 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, 自2015年起, 公司提出增加自有仓储持有比重策略, 公司目前在重庆、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, 明年底前以上项目会基本完工, 预计2年内落地45-60万平方仓储, 后续将逐步投入使用。同时, 应对近年跨境电商出海物流需求, 在海外仓方面, 目前已在英德美三个国家提供仓储一件代发及退货逆向物流服务, 为客户解决二次销售的后顾之忧, 英国仓已开发超大件派送可视化服务, 深受大件商品卖家客户青睐。未来将跟紧市场需求和国家政策支持方向, 提升国际航线与境外仓库的覆盖率, 特别是在一带一路国家以及欧美主要物流枢纽节点, 推出逆向物流服务产品, 解决客户二次销售诉求。

问题3：公司消费电子、消费食品、跨境电商和医疗健康四大业务板块，营收占比如何？

回答3：目前公司跨境电商部分收入目前是占比最大，约为70-80%左右，消费电子占比约为10%，医疗健康与消费食品占比约为5-10%左右。

问题4：公司在芯片半导体领域除了做物流供应链服务外，未来是否会拓展到技术上？

回答4：公司去年上半年获批寄售维修保税仓库，下半年与国际头部芯片光刻机厂商达成合作，为其提供7*24小时响应、2小时内送达维修备件的国内供应链物流及寄售维修保税仓储服务。目前公司已增加半导体料件的仓储面积，满足新拓展其他半导体客户需要。公司进入芯片半导体售后供应链服务赛道是将多年VMI仓经验的复制拓展，未来公司将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，助力深圳市打造半导体设备厂商良性的售后服务生态圈。

问题5：全年的业绩指引以及未来发力板块是什么样的？

回答5：公司近年来坚持稳健经营，并适时根据行业发展阶段及贸易行情稳步扩张旗下业务。今年是跨境电商出海的关键红利期，公司也将抓住供应链服务出海的宝贵机会，完善海外仓储关务网络建设，构建畅通的国际物流体系，打造一流的国际运营能力，为国内品牌出海提供一体化物流方案，为中国品牌快速合规全球化保驾护航。此外，目前公司半导体设备供应链服务、医疗健康领域等均按战略规划稳步前进，公司消费食品等业务板

	<p>块也有望受益于政策利好获得正向增长。数据上看，今年一季度公司经营数据表现优于往年同期水平，公司方面对全年的业绩增长持有积极态度。</p> <p>问题6：公司未来拓展新客户能力如何？</p> <p>回答6：由于供应链行业的嵌入性特点，客户一般具有较强的黏性，目前，公司不仅在toB领域已与多家世界500强企业形成长期合作关系，同时还将成熟的供应链运营经验应用在tob、toC领域，已经和境内外电商平台及平台卖家形成完整的供应链服务生态圈。未来公司将持续开发跨境电商、半导体等行业领域的头部客户，依靠在业内良好的品牌效应，继续坚持高效稳定的服务品质，稳步拓展公司的客户基础，保证公司长期的健康发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年6月18日