

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩说明会的投资者
时间	2025年04月29日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 孙卫平女士 财务管理中心总监、董事会秘书 李旭阳先生 独立董事 郭少明先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司去年业绩增长原因是什么？为什么增速比往年更高？ 答:尊敬的投资者您好，公司去年增长主要是受跨境电商国际物流等业务的开拓以及公司降本增效获得显著成效，公司紧抓跨境电商市场的发展机遇，针对电商平台和卖家痛点推出了全链条跨境供应链服务产品，通过进入头部跨境电商平台供应链体系获得业务快速增长机会。此外，澳大利亚红酒品牌重回内地市场以及内贸零售的头部品牌合作取得显著进展，也为公司业绩提供支持。 2. 公司自建仓储项目进展如何？对公司业绩有什么帮助？ 答:尊敬的投资者您好，目前公司的重庆、昆明自建项目已竣工，深圳等地自建仓储项目也正有序进行。未来公司将积极推进自有仓库建设进程，通过提高自有仓库占比以减少外部仓库租赁成

	本，提升公司业绩质量。同时，公司也将进一步完善公司的全球仓储网络布局，在国内重点经济带推动与战略型产业的合作机会，抓住新贸易格局下的行业成长红利。 3. 公司的多式联运建设进展如何？未来公司有什么规划吗？ 答:目前公司积极参与国际供应链服务核心枢纽建设，近期已通过广州至乌鲁木齐的“粤新快线”班列衔接国际空运航线的“铁空联运”模式创新实现跨境运输全链条贯通，未来还将整合中欧班列、TIR跨境陆运及国际航空货运资源，构建多通道切换的柔性供应链解决方案，显著提升国际物流抗风险能力，形成横跨亚欧的供应链服务体系，加速国际物流板块的业务发展。同时，公司也将依托物联网、人工智能等技术打造智能物流网络，优化清关流程并提升运输时效，强化端到端服务能力。 4. 如何改善毛利率一直下降的问题 答:尊敬的投资者您好，公司的毛利率表现受到经济周期，产业周期，以及上下游议价能力影响。公司去年的国际出海业务增长迅速，主要为跨境电商平台及卖家提供一体化、全链条的跨境供应链服务，由于业务发展特点，该板块收入增长幅度大于净利润增长幅度。未来公司将深化与平台的合作，同时继续探索贸易端的合作机会，持续深耕海外重点新兴市场，加强产业上下游的协同整合，同时通过数字化智能化手段降本增效提升盈利能力，为公司带来更大的利润增长空间。 5. 各位尊敬的领导下午好，请介绍下：由中国铁路广州局集团、新疆机场集团与深圳市东方嘉盛供应链股份有限公司（以下简称“东方嘉盛”）联合打造的“粤新快线”铁空联运专列目前车次运营的情况，和对未来运力是否有相关的安排计划，以及对盈利的预期。谢谢 答:尊敬的投资者您好，公司运营的“粤新快线”铁空联运跨境班列已于4月18日顺利开通，预计全年开行约250班次，将依托乌鲁木齐天山国际机场目前已开通的31条定期亚欧航线网络为支点，打造高效衔接中欧的跨境物流走廊。公司未来还将整合中欧班列、TIR跨境陆运及国际航空货运资源，构建多通道切换的柔性供应链解决方案，显著提升国际物流抗风险能力，形成横跨亚欧的供应链服务体系，加速公司国际物流板块的业务发展。 6. 孙总，李总：你好今年一季度业绩同比减少是何原因请问！是因为关税的影响吗？对于今天全年的营收预期你们怎么看待？
--	--

	答:尊敬的投资者,您好!一季度国际外部因素对行业发展产生一定影响,但公司始终坚持稳健经营以及前瞻性布局的发展战略,保持公司各业务板块的平稳发展,一季度营业收入保持8.64%的正增长,一季度净利润下降主要受投资收益以及交易性金融资产重估等非经常性损益因素影响。公司一季度积极布局全球供应链服务网络夯实供应链交付能力,推出“粤新快线,空铁联运”多式联运产品,未来将配合公司的TIR跨境公路运输以及国际空运航线运输,为跨境出海企业提供更多稳定高效的供应链服务方案,助力国际物流业务的进一步发展。 7. 孙总好,请问贵公司的核心竞争力体现在哪些方面 答:尊敬的投资者您好,公司核心竞争力主要包括:1、数字化供应链的成熟应用;2、全球性供应链网络布局优势;3、卓越的4PL服务能力及海关最高级别资质;4、协同共生的开放式供应链解决方案平台;5、经验丰富且富有远见的管理团队及高效的内部管理体系;6、稳定的优质客户基础和多元化头部客户拓展能力。详细内容请参考定期报告中的“核心竞争力分析”部分,感谢您对公司的关注。 8. 公司在半导体方面的业务情况如何? 答:尊敬的投资者您好,公司积极把握战略产业发展机遇,深化重点龙头客户服务合作,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保税寄售维修服务。公司将持续扩大客户基础,基于客户和市场需要不断覆盖更加多元化精细化的供应链管理产品,配合深圳自建仓库的建成打造半导体设备厂商保税寄售维修供应链行业标准,为深圳打造半导体设备厂商良性的售后服务生态圈。同时公司也将凭借领先的供应链资源统筹配置与战略投资孵化能力,积极探索半导体产业链上下游业务延伸机会,发掘产业链中服务与贸易等环节的增量潜能。 9. 公司未来有考虑全球布局吗?目前进展如何? 答:尊敬的投资者您好,公司始终将全球布局纳入核心战略规划,目前正以“一带一路”、欧洲、中亚等重点区域为支点,稳步推进海外枢纽节点与供应链服务网络建设,未来将继续覆盖中东地区,东南亚,日韩以及拉美等地区。公司通过深化本土化运营能力,强化属地化合规体系与专业团队建设,提升跨境服务响应效率;同时整合全球物流资源与数字化协作平台,优化多时区业务联动机制,增强柔性服务能力。依托多式联运产品与保税物流经验,
--	---

	公司将持续打造适配不同市场需求的定制化供应链解决方案，逐步构建覆盖关键区域的全球化服务框架。未来将聚焦资源协同与生态整合，进一步夯实跨境产业链服务壁垒，为业绩增长注入持续动能。 10. 公司未来是否还会推出员工持股计划或者股权激励？ 答:尊敬的投资者您好，未来公司将结合中长期发展规划、人才梯队建设需求及市场环境变化，在合法合规前提下，适时评估员工持股或股权激励计划的可行性，持续完善“利益共享、风险共担”的激励体系。目前公司已通过绩效考核、薪酬结构优化等方式强化核心团队稳定性，后续将进一步探索激励工具创新，平衡股东、员工与企业发展的协同关系，确保激励措施与经营目标动态匹配，为业务可持续增长提供内生动力。 11. 李总你好，如果关税战一直持续下去，对我司今年的业绩有何展望，是正向还是负面的影响呢？ 答:尊敬的投资者您好，目前公司着重布局欧洲、中亚、中东及拉美等新兴市场，整体受国际局势影响业务占比较小。公司现已经加速全球供应链服务网络布局，分散单一市场风险，强化“一带一路”及新兴市场开拓，凭借跨境多式联运产品、全球供应链服务网络以及垂直赛道的供应链体系建设，寻求更多市场及业务机会。同时，公司也正积极引入AI模型以及数字化系统实时跟踪订单、库存及物流动态，协同产业链上下游进行风险的综合管控，进一步强化供应链全链条风险预警能力，持续为龙头企业客户打造柔性供应链。此外，公司也将通过优化供应链管理体系持续提升运营效率，强化精细化成本管控以实现降本增效，提升公司长期盈利能力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年04月29日