

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：2023-010

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	叶华杰 深圳金鉴资产管理有限公司 戴华琪 深圳润盈达投资有限公司 陶北韵 深圳高盛基业创业投资有限公司 杨政
时间	2023年9月8日 10:30-12:00
地点	深圳市福田区市花路10号东方嘉盛大厦6楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李旭阳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：上半年实现归母净利1.27亿元，同比增长24.52%，主要是哪些板块的影响，成本管控和新客户开拓方面有什么体现，下半年的规划是什么样的？</p> <p>答：归母净利实现增长主要体现在两个方面，收入上升以及成本下降，但公司出于防范风险考虑，优化客户和业务结构，进行行业板块调整，筛选优化了一部分低毛利的中小客户，上半年收入有一定减少，但是医疗健康板块上半年实现收入8,075.48万元，同比增长155.98%，消费食品板块上半年实现收入6,452.28万元，同比增长79.27%，跨境电商板块收入和去年同期相比保持平稳，消费电子板块收入较去年同期有所下降，但幅度不大。</p>

成本管控方面，公司2023H1营业总成本12.34亿元，同比下降12.66%，其中销售费用2136.58万元，同比下降22.98%，管理费用5106.67万元，同比下降9.62%；研发费用542.36万元，同比增长5.57%。公司自疫情以来采取的降本增效措施初见成效，一个是源自公司数字化战略的推进成效，WMS、TMS精细化管理进一步升级推进，在上海、深圳、重庆等多地DC仓库全面铺开，提高仓库运营效率。投入仓库智能化增值加工流水线，将库内加工作业全面自动化，大幅提高仓库的作业效率。另外是公司运营层面，公司通过整合市场物流运力资源，逐步构建公司运力池，优先新能源运力，推行绿色低碳供应商体系。在项目物流、公路干线、仓网城配等不同的领域实现灵活资源配给，结合内部供应链运输系统的实装，有效降低业务中物流运输资源调配成本，强化了运输路由管理、提升了费用结算效率；坚持公司供应链运营服务4PL战略定位，深入客户产业链，集成供应链项下的各类服务模块，为行业头部客户设计一体化的供应链综合解决方案，不仅是为公司自身，也为客户日常的生产活动带来可预见的运营成本降低及利润增长趋势。

新客户开拓方面，公司上半年向深圳海关申请设立寄售维修保税仓库已获批通过。七月初公司已经中标，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。新客户下半年会为公司带来收入。

下半年规划方面，公司将持续在高端进口酒类、生命科技、跨境电商等垂直行业做到服务龙头，增加酒类加工生产线，目前也在嘉兴和重庆等在建项目中提前规划重点布局了丙一型仓库，为新能源车和电池的供应链做好

战略布局和资源储备。

问题2：未来在仓储布局方面，公司有什么进展？

答：仓储建设方面，“一带一路”仓储网络战略布局落地在加速推进。2023年是东方嘉盛基建项目井喷式的一年，公司同时开工重庆、昆明、嘉兴、龙岗四地项目，上半年按计划如期进入施工建设高峰期。在建项目仓储面积合计约30万方，是目前经营面积的两倍，预计2024年底竣工，目前还没有投入使用，但业务团队已经在前期布局策划中。自有仓库比重的增加，一方面夯实供应链网络布局的主动性和稳定性，将进一步增强供应链交付能力，另一方面会降低公司的仓库租赁成本进而提升盈利能力；特别是自有产权的高标仓库，对于锁定关键客户整体业务有较大优势。

问题3：请问公司在半导体领域供应链业务的发展计划？

答：公司上半年向深圳海关申请设立寄售维修保税仓库已获批通过。七月初公司已经中标，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。从深圳市的集成电路产业规划布局来看，未来将形成“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，东方嘉盛将努力把握这一重要机遇。

问题4：未来公司的主要增长点在哪？

答：在食品领域细分的进口酒类，公司连续新签约几个重要品牌商，随着大消费的逐步复苏，今、明年有望体

现供应链业务增量。此外，在生命科技、跨境电商行业的同行客户拓展和延长服务链增值服务也能带来部分新的增量。最后，公司一直在努力布局开拓新赛道的供应链业务。如近期在光刻机供应链业务方面取得突破，公司也计划加速拓展新能源汽车及智能制造物流服务等。

问题5：公司利润一直在上升，能否谈谈在人才保障方面的举措？

答：公司坚持人才是企业核心资本的理念，与高校进行深度合作，为公司在数字化转型升级过程中做好人才储备；同时在新员工培养方面，实行导师制度，一对一带教，培养了一批认可公司价值观的优秀人才，公司目前强化在食品、医疗领域人才的引进，重点在数字化供应链方向引进一批具有较丰富行业和项目经验的研发人才，另外公司计划加强新能源汽车及智能制造领域业务的开拓，会积极引入外部优秀团队。

公司2022年已回购股份，未来将结合公司业务拓展的推进及资本市场状况适时推出股权激励计划。

问题6：现在资本市场低迷，是否会考虑给公司更多员工给予股权激励？

答：公司坚持主营业务发展战略，运营平稳，股权激励计划将配合公司新能源汽车及智能制造领域业务开拓引进外部优秀团队实施，实现业务突破。

问题7：公司在一级市场投资的企业已经上市，是否会考虑在当前低迷市场进行二级市场投资？

答：公司一直以来坚持实施“一体化供应链服务纵深发展”和“战略投资孵化”双轮驱动发展战略。公司致力

	于成为国内领先的数字化4PL服务商，在高端进口酒类、生命科技、跨境电商等垂直行业做到服务龙头，在夯实存量主营业务的同时，会战略拓展及投资产业上下游项目，二级市场投资方面公司持谨慎投资态度。
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月11日