

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：2022-004

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	安信证券：谭耕、张帅 深圳市正睿华道投资管理有限公司：肖正南 本汇宝资本：陈志明 深圳润盈达投资有限公司：戴华琪 裕新（深圳）高科产业运营有限公司：苏子喻 个人投资者：李宇崇
时间	2022年6月2日 15:00-17:30
地点	深圳市福田区市花路10号东方嘉盛大厦6楼
上市公司接待人员姓名	董事、财务管理中心总监、董事会秘书 李旭阳 证券事务代表 曹春伏
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者交流活动主要内容摘要如下： 1、东方嘉盛的核心竞争力和未来增长点在哪？ 答：作为国内最早专业从事一体化数字供应链服务的服务商，经过20年的发展，东方嘉盛已成功打造建立具有行业特点的专业的一体化数字供应链平台。公司的核心竞争力在于： 1、数字化供应链的成熟应用；2、国内供应链网络布局优势，保税区全球中心仓模式成功复制；3、协同共生的开放式供应链解决方案平台及海关最高级别资质；4、经验丰富且富有远

见的管理团队及高效的内部管理体系；5、行业头部客户资源和拓展能力。

未来公司将继续加大科技数字化投资、夯实全球网络布局、加大智慧仓库、冷链物流投入、力争打造全球消费品品牌一站式数字化综合服务平台，同时加快推进医疗健康板块战略实施，以实现业绩可持续增长。

2、公司说会加速推进数字化产业升级，请介绍一下目前公司在这方面的进展以及具体规划。

答：未来供应链企业比拼的效率和成本，数字化转型是现代企业的重要课题。东方嘉盛创业至今非常重视科技研发投入，自主研发了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 智能数字报关系统平台、智能通关机器人、在通关领域已成为众多世界 500 强企业的最优选择。2021 年推出关务物流可视化跟踪系统，2022 年有望继续拓展更多行业头部客户。

数字化供应链推进方面，公司去年将数字供应链服务复制应用到农业民生领域。2019 年与宁波当地国企宁波商贸成立合资公司，协助宁波农副产品物流中心搭建全域数字化应用场景、完成“甬城放心供”应用开发，于 2021 年 11 月 19 日在“浙里办”App 上架。积累应用农批大数据，为保障菜篮子工程提供农副智慧。今年疫情期间，宁波农贸市场封控，宁波商贸启动首个数字化“方舱”蔬菜批发市场，公司 IT 团队紧急开发的“方舱”市场供货信息公示平台和采购商预约进场应用平台，为市场做好防疫保供与供销交易提供数据支持，被央视多次报道。

3、公司的数字化供应链目前主要是用于自身给客户降本增效。

未来是否会以 SAAS 形式向客户销售供应链系统？

答：目前，东方嘉盛已自主研发了完整的业财一体化数字化供应链 saas 服务平台，为公司的一体化供应链服务起到了降本增效作用。从长远来看，公司有庞大的客户群体，随着对一体化供应链服务的深度延申，是具备为客户提供定制化供应链管理系统的潜力的。事实上，自 2019 年开始，公司已经在数字化供应链明显加大了研发投入。

4、请介绍一下公司 2022 年计划打造的全球消费品品牌一站式数字化综合服务平台。

答：东方嘉盛 21 年的成长史见证也助力了全球商品的商贸流通。《全球统一大市场意见》中指出要建设现代流通网络，优化商贸流通基础设施布局，加快数字化建设，推动线上线下融合发展，形成更多商贸流通新平台新业态新模式，公司将更加专注于国内外消费品品牌的精细化运营，将 20 年服务全球 500 强头部品牌客户的成熟的数字化供应链管理和技术经验复制服务到更多的消费品品牌客户中。持续纵深拓展全球供应链上下游资源和交易场景，不断夯实中台数字化运营能力，拓展服务网络到全球站点，提高竞争壁垒，延展供应链平台综合服务能力和质量，致力于打造全球消费品品牌一站式数字化综合服务平台。

5、公司一季度利润 3.7% 的增长，过去每年都有 20% 的增长，今年一季度的表现是有受到其他因素的影响吗？上海疫情，是否会对公司第二季度的报表产生比较大的影响？

答：今年以来各地疫情对公司下游客户还是有一定的影响的，但公司通过开拓新业务以及数字化供应链提效，降低了整体运营成本，依然保持了增长。目前上海已经全面复工复产，各地疫情已基本控制，整体来看不会对公司的财报有较大影

响。

6、建设全国统一大市场对公司的正面效应？

答：4月10日，《中共中央国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》发布，其中提出，建设现代流通网络，推动国家物流枢纽网络建设，大力发展第三方物流，加强应急物流体系建设。支持数字化第三方物流交付平台建设，推动第三方物流产业科技和商业模式创新，培育一批有全球影响力的数字化平台企业和供应链企业，促进全社会物流降本增效。《统一大市场意见》有利于整个大物流板块的长远发展。公司作为第三方供应链服务企业，目前已形成围绕跨境电商、医疗健康、食品、电子四大产业的一体化供应链服务，未来将力争打造成“有全球影响力的数字化平台企业和供应链企业”

7、未来几年，公司仓储面积增加会到多大，资金投入会有多少？

答：随着公司四大板块的快速发展，公司自有仓储网络布局将有较大的提升空间。目前自有仓储面积约20万平米，未来3-5年将计划提升至50万平米，预计投入资金在10亿元以上。

8、未来国际地缘及冲突不确定、甚至出现极端的情况下，公司作为进出口领域重要企业，有无针对这方面的风险控制？

答：公司的抗风险能力的构建，体现在以下三点：1. 公司前瞻性的多产业布局，能避免行业周期波动的系统性风险，不依赖单一行业单一大客户，有效平滑业绩；2. 公司的多区域的布局，目前全国一线二线城市仓储运输网络布局，能提供稳定的履约交付，特别是在防疫封控政策多变的环境下，能为客户提供多地履约的选项，拥有较强议价权，这一点上全国性布局

的供应链头部企业会优于区域性服务的企业；3. 特定的应急方案，基于公司过去积累的成功的供应链服务 knowhow，即使有特殊的服务需求，也能快速响应因地制宜。例如最初防疫消杀需求的快速响应，以及封控期间安排员工入住隔离酒店，进场完成履约责任。

由于国际政治经济环境多变、疫情对行业的洗牌，各行业产业链的布局都会形成头部公司聚合效应，东方嘉盛会继续贯彻大客户策略，继续加大网络布局，不断优化履约交付效率和成本，在疫情防疫政策多变的环境下，给客户设计更经济有效稳定高质的服务模式，及时响应客户的多方面需求，进一步提高客户黏性。公司多产业和多区域的布局以及稳定高质的供应链服务能力，能为公司构筑抗风险能力和议价能力。

9、公司 2020 年底推出医疗健康板块五年战略规划，请问目前进展如何？

答：目前医疗健康板块业务的进展有：已拥有二、三类批零兼营及其他相关的医疗器械运营服务资质；在深圳布局了前海医疗器械全球中心仓，利用物联网监控平台，可实现-18℃至 25℃多温区精准控制仓储及中长距离恒温运输，为客户提供全程多温区专业医药冷链物流服务，与国内外头部医疗检测公司业务已落地开展中。股权投资方面，公司入股了华大智造和罗益生物，是检测领域和疫苗领域的优质龙头企业，华大智造 2021 年 9 月科创板过会，上市进度在稳步推进中。由于医疗业务还在布局和培育中，客户结构也在进一步优化，因此在 2021 年业绩未有较大体现。

2022 年公司将继续深耕于医疗健康行业专业一站式数字化解决方案的咨询规划设计、智慧物流的数字化、信息化、智能化软件及硬件研发与整体集成，为客户提供运营智能化、可视化的 SAAS 服务平台、代运营、网络货运平台等一体化的

	<p>物流技术解决方案。基于前海医疗全球中心仓成熟的运营模式，复制国内重要城市网点建设。公司已经与国内外检测龙头企业华大智造、赛默飞达成全面业务合作并执行落地，有望对公司经营产生正面影响。</p> <p>10、公司上市以来，每年的净利润都是正增长，公司未来有没有可能出现大比例分红。会不会酝酿大动作？</p> <p>答：公司一直以来稳健经营，财务健康，近5年利润总额复合增长率约20%。未来公司管理层继续以稳健务实的经营保障公司健康可持续发展，2022年公司将会继续深耕全球消费品品牌一站式数字化综合服务平台和医疗健康数字交易服务平台，持续推动公司数字化供应链转型升级，继续加大全球网络布局、加大智慧仓库、冷链物流投入，加速组织变革及优化成本结构。公司也将充分考虑和平衡股东短期和长期利益，把投资者的分红建议向董事会汇报，具体信息请关注公司的相关公告及定期报告。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年6月02日