

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：2022-008

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	深圳润盈达投资 戴华琪 珠海澳斐盈峰私募基金 李昊敏 金鉴资产 叶华杰 上海乘舟投资管理有限公司 周凯 政经资本 林卫煜 上海珩道投资管理有限公司 金鑫 深圳旦恩先峰投资管理有限公司 牛禹 安信证券 谭耕 中信证券 蔡涛 德云资产 李慧灵
时间	2022年12月22日下午15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：李旭阳 投资者关系经理：王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：公司在“一带一路”上有什么布局，最新仓储网络布局情况是怎样的？ 答：公司自有和租赁经营管理15万方，主要布局在一线二线城市，我们看好经济复苏后内需市场的巨大潜力，利用公司资金实力，积极逢低布局重点节点城市，争取抓住下一波成长红利。预计2年内落地40-60万方仓储。“一带一路”沿线布局了重庆和昆明仓储项目，重庆地处西部大开发重要战略支点，“一带一路”和长江经济带联结点，项目总建筑面积约7万平，

昆明项目未来将链接东南亚老挝缅甸，总建筑面积约5万平，其他在建工程还有龙岗，嘉兴项目，为满足新能源产业的仓储要求，我们着重布局丙一型仓库，为新能源车和电池的供应链做好战略布局，资源储备，嘉兴项目总建筑面积约15万平方米，其中40%为丙一类仓库。

供应链服务企业自有产权仓库面积的大小，直接影响企业的经营实力。对比国际仓储巨头，其营收与库容量明显正相关，且资产壁垒扩大了护城河，客户资源很稳定，收入曲线来看，公司的长期稳定盈利能力也可以预期。如果目前在建仓库建成后，经营管理的仓储面积会翻番，公司的仓储基地/库区布局，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，同时还挺进了成渝地区双城经济圈，形成了一个非常完整的布局。

此外，高标准仓库属于稀缺资源，为仓储综合服务提供有力支撑。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。深圳福田持有的仓库物业的资产升值，目前没有体现在财务报表上，但已给公司带来长期稳定逐年递增的利润，主要体现在关键客户a的长期租约，逐年上涨的仓库租金和综合服务收入。

问题 2：疫情管控放开之后，物流效率受到冲击，对公司有什么影响？如何应对？

答：从放开政策颁布起，公司是组织中后台员工轮班到岗，非必要到岗岗位可居家办公，严格执行办公区域戴口罩量体温本人及同住者阳性上报等行政管理措施。疫情管控放开后，主要是一线操作运营人员阳性身体不适影响出勤率，预计感染缺勤情况在春节后好转，重庆北京阳性率较高目前大部分已经阳康恢复岗位，深圳上海仓储运输作业员工阳性后，公司也有长期合作的外包劳务公司工人代班，缓冲缺勤影响。总体上公司运转还是正常，会有一定影响，但是相信一季度会有好转。另外我们认为目前整个行业而言，只是短期物流时效有一定影响，消费需求并没有太大影响。

问题 3：2023 年公司行业布局及规划？增长点在哪？

答：2023 年公司会继续夯实消费电子、消费食品、医疗健康、跨境电商四个主营板块业务，随着疫情逐步放开，预计一季度市场回暖，消费和医疗行业还是公司重点发展和业务增长的主线。1) 消费食品板块方面，由于储备品牌客户预计明年落地以及孵化库内增值服务加工产线类业务，有望争取实现较 2022 年 50% 以上的业务增长。消费品牌客户主要涵盖洋酒、消费零食、调味品、母婴、日化、消费小家电等产品方向龙头客户。其中洋酒跨境供应链服务，公司计划拓展服务链条，延伸到仓库加工、免税和一般贸易分销。电商平台综合物流服务业务继续与头部电商平台合作，作为头部品牌的物流服务商和平台分

销商，目前已成功打通品牌 B 至电商 b 至消费者 c 端的供应链交付体系，后续会继续拓展品牌客户打造公司消费品牌墙。2) 医疗板块：公司于 2020 年 12 月发布《2021-2024 年医疗健康产业发展战略规划纲要》，提出要建立医疗健康产业战略发展平台，加快医疗保税仓建设；建立医疗器械第三方物流平台，取得国内外医疗器械品牌产品的代理权，开展医疗器械销售；要加大科技投入，提升服务能力；要全面统筹医疗健康产业资本规划，建立健全激励机制。力争 2024 年实现医疗板块营业收入 10 亿，净利润 1.5 亿。2023 年计划将大力招募医疗业务团队；增加医疗产品线，如癌症早筛、医美牙科骨科医疗器械等；为客户提供库内加工产线的更多增值服务，例如目前外资头部客户 S 公司的试剂产品库内简单组装等。

问题 4：跨境电商近期有相关政策出台，作为公司第一大营收板块，2023 年目标是怎样的？

答：跨境电商板块，目前是占比公司收入最大的业务板块，东方嘉盛主要是为中小跨境电商卖家客户提供一站式管家式供应链管理服务，包括集采、国内国际仓储运输、清关报关、商务咨询等，深圳 3000 多家跨境电商卖家，将近头部 1/3 卖家是我们的客户，公司 2021 年跨境电商数字交易服务平台实现 GMV 近百亿元，同比增长 29%，远超行业增长率。收入实现 21 亿元，同比增长 5.22%。2022 年疫情反复，国际政经环境严峻，对消费市场有较大承压，上半年公司跨境电商收入板块同比有小幅增长，得益于客户结构还是比较优质，受影响程度较中小客户要小，但业务增长率有一定下降。预计明年疫情缓解，逐渐放开后，该板块收入随消费复苏能有一定恢复性增长。其次是业务拓展跨区域的增长。目前公司的跨境电商的业务主要集中在华南，明年也会利用跨境电商扩圈的政策优势，跨区发展，例如华东、华北、西南等地加大团队业务布局。再次，是存量客户的新增跨境业务转化。公司过往服务 toB 业务的 500 强外资品牌大客户近年来也都在尝试跨境电商 toC 业务模式，比如一些高端洋酒、进口零食等品牌，这部分客户线上 toC 的电商平台物流供应链交付业务也是一部分增长来源。

问题 5. 关于人才方面，公司 2023 年有什么计划？有没有股权激励计划？

答：公司根据业务的需求，2023 年将强化在食品、医疗领域人才的引进，并重点在数字化供应链方向引进了一批具有较丰富行业和项目经验的研发人才。此外，公司已回购股份。未来将结合公司业务拓展及资本市场状况适时推出股权激励计划。

问题 6. 看公司股东结构大股东持股比例较高，是否考虑过战略投资人引入？

答：公司有在积极研讨引入战略投资，优化股权结构的事项，

	未来不排除引入与公司能战略协同，有资源支持的战略股东。
附件清单(如有)	无
日期	2022年12月22日