

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：2023-004

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	陈梓源 南方基金 岳鹏飞 嘉实基金 刘婷 新华资产 赵梓峰 途灵 郭世禹 和谕基金 陈一雄 三亚鸿盛 钮舒越 秋晟 孙兴华 理成 刘岚 中信建投自营 鲁斯嘉 长江证券 胡俊文 长江证券 黄和婷 长城证券
时间	2023年05月19日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务管理中心总监、董事会秘书 李旭阳先生

	投资者关系经理 王凝洁
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1. 疫情复苏与需求疲软交织，如何展望今年跨境电商行业趋势？</p> <p>答：首先看一下跨境电商行业市场规模数据：报告显示，2022 年全年跨境电商进出口额（含 B2B）2.11 万亿元，同比增长 9.8%。其中，出口 1.55 万亿元，同比增长 11.7%。进口 0.56 万亿元，增长 4.9%，增速放缓，2021 年跨境电商进出口额的增速是 15%。</p> <p>东方嘉盛跨境电商交易服务平台实现收入 179131.48 万元，较上年下降 15.06%，主要原因是公司跨境电商业务所在地主要集中在华南和华东地区，受宏观环境影响跨境电商消费行为和意愿；我们认为今年会因疫情复苏业务会有一定恢复。</p> <p>疫情三年影响了全球的线上的消费习惯，带动了跨境电商行业的蓬勃发展，今年我们预计跨境电商还是会有一个比较好的成长空间，原因如下：</p> <p>首先疫情复苏虽然会恢复线下消费，但线上消费价格还是有巨大价格优势，不论是国内消费针对进口端还是国外消费针对出口端更倾向于电商消费。其次根据海关总署及艾媒咨询预测，预计 2024 年我国跨境电商出口市场规模有望 2.95 万亿元，这个数字 2022 年是 1.55 万亿，这里主要重点可以看一下东南亚电商市场的发展，2017 至 2022 五年间，东南亚电商 GMV 从 109 亿美元跃升至 1,310 亿美元，年复合增长率高达 64%。2022 年东南亚电商市场仍逆势高速增长，菲律宾、印尼、越南、马来西亚及泰国等 5 个国家均进入 2022 年全球电商增长率 TOP10 国家。预计到 2025 年东南亚电商市场规模将从 2021 年的 1,200 亿美元增长至 2,340 亿美元。面对新兴市场的重大机遇，东方嘉盛将加大在跨境电商板块的市场拓展力度，包括区域和新品类上的拓展，加快对重点区域的跨进电商产业园的布局，努力实现跨境电商业务板块的业务稳定增长。</p> <p>2. 22 年一站式供应链高增得益于工业品大客户导入，工业品主要是哪些品类？未来将有多少潜在的大客户可开发？</p> <p>答：22 年工业品大客户落地了造纸行业头部客户，除了工业品大客户，去年落地的大客户还有医疗内资和外资两大龙头，洋酒头部品牌等，未来还是会这几个板块行业内依托行业资源和口碑拓展同业客户，合适时间会予以公告。</p>

3. “一带一路”仓储网络开拓进展,对业务发展的协同效应?

答:东方嘉盛供应链网络布点覆盖国内主要经济带,核心一级城市及二级城市。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,特殊时期为客户提供多区域履约服务方案,保障产业链供应链的稳定性和安全性。预计 2 年内落地 45-60 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;嘉兴项目总建筑面积约 15 万平方米,为满足新能源产业的仓储要求,公司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及资源储备。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。此外,英国仓特别开发了超大件派送可视化服务,深受大件家具、大型运动器材、户外套件卖家客户青睐。2023 年恰逢“一带一路”十周年里程碑,十年来“一带一路”合作硕果累累。截至 2023 年 1 月,我国已累计与 151 个国家、32 个国际组织签署了 200 余份共建“一带一路”合作文件,形成 3000 多个合作项目,投资规模近 1 万亿美元。东方嘉盛将继续以“一带一路”协同平台项目(重庆)为基础,加快“一带一路”沿线协同平台的复制落地。

4. 医疗业务上,“全球中心仓”运营模式如何提质增效?

答:医疗战略推进方面,2022 年东方嘉盛成功落地内资外资医疗检测龙头客户,以优质高效服务方案和运营实施获得客户好评,树立起医疗行业 4PL 服务商标杆。

内资客户 H 客户新成立销售公司将支持其全国销售和海外业务。新销售公司的物流模式、物流供应商的选择、物流分拨中心的选址等要素都亟待全新设计的解决方案。东方嘉盛结合国家对于粤港澳大湾区的战略规划,基于全球中心仓的模式,将国内仓和国际仓合并规划,从而实现“一仓多用”,同时,利用海关政策实现“国内货物前海仓整合出口海外”,为客户大幅节约物流成本,缩短国际订单的交付时间,真正实现深港联动、仓储运输一体化,可高效支持其全球业务。

外资客户 S 随着中国区业务的不断内生发展，及收购兼并后外生供应链整合，接触东方嘉盛前是全国各地多仓支持客户业务的供应链物流服务模式。由于一个订单从不同仓库分批次发货，导致单个仓库的利用率低，且始终处于爆仓状态，操作人员和管理人员没有产生协同效应，物流成本常年居高不下，更新现有体系迫在眉睫。东方嘉盛结合客户所面临的痛点，将“全球中心仓”模式应用在客户的供应链解决方案中，率先提出“多仓合一”的概念，整合客户华东区现有的多个仓库，充分提高仓库利用率、物流效率、极大降低多仓间物流成本和人员成本。东方嘉盛从地理位置、税收政策、物流成本、人员成本、运营效率、未来延展性等多方面的分析研讨，选择临港作为客户全国中心仓的布点，同时利用临港综合保税区实现保税货物和非保税货物联动。该方案充分满足客户供应链物流降本增效的需求，能使得客户现有供应链物流体系焕然一新。

5. 公司如何深挖医疗供应链增值服务，将带来多少利润的增厚？

答：2023 年计划将大力招募医疗业务团队，增加医疗分销产品线，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。公司还将通过完善设施、高质量的基础建设、智能设备和领先的运营能力创造竞争优势，挖掘和发展全球前 20 的生命科技及医疗健康领域的跨国公司 & 国内头部企业的需求，为客户提供优质高效的一体化数字医疗供应链综合服务。公司于 2020 年 12 月发布《2021-2024 年医疗康健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。力争 2024 年实现医疗板块营业收入 10 亿，净利润 1.5 亿，公司会继续按照战略目标推进业务。

6. 公司业务拓展，依托的是原有的团队还是外部的团队，成功复制行业和客户拓展依靠的是什么核心竞争力？

答：业务拓展分为内生增长和外延并购两块。内生增长方面，由于公司优质的头部客户资源，帮助公司树立标杆服务案例，因此还是比较容易在同行拓展客户，这一部分主要是依托原有内部的团队，跨行业复制时，公司会在外部招募相关行业头部客户的团队

核心重要的人才，例如医疗、工业品领域的拓展。另一个是外延并购的拓展，例如公司 19 年收购的 AI 智能报关公司兴亚报关行，近几年公司投资部也在持续关注相关行业标的，未来也会更加积极进行一些战略投资。公司拓展业务的核心竞争力包括长年专业的供应链服务能力和行业复制能力的验证，头部客户的标杆效应，全国性网络布局的稳定安全的履约能力优势，以及数字化、创新服务模式为客户降本增效的供应链服务能力。

7. 公司 AI 智能报关平台相对传统报关能提高多少效率，未来人工智能还会有其他什么应用？

答：传统报关业务是人力密集型产业，子公司上海兴亚在进出口报关领域的 AI 智能报关系统平台、智能通关机器人等，大大降低人力成本，实现智能通关，在通关领域已成为众多世界 500 强企业的最优选择。子公司捷艾特专注进出口供应链和进出口贸易数字化服务，应用 AI 技术提高进出口供应链作业效率、实现数据驱动的进出口贸易精准管控，为企业客户在进出口作业和管理方面降本增效，下一步捷艾特将应用 ChatGPT 人工智能技术到进出口通关咨询服务，以及为有出海业务的中国企业，提供各个国家进出口操作流程、相关政策的在线服务，为海外业务提供全球贸易合规保障，降低进出口贸易风险。

8. 公司境外收入占比是多少，主要来源于哪些国家，近年的美欧政经环境，是否会影响公司的境外的跨境供应链业务？汇率风险如何控制？

答：境外收入 2022 年占比 56%，主要来源于香港、欧美等。国际局势变化，对公司业务影响较小，境外收入主要是来源于跨境电商板块，我们认为跨境电商行业还是会继续增长，以及一带一路沿线东南亚市场也会有较高速增长。

汇率风险这一块，一方面公司积极通过在合同中与客户约定汇率变动保护条款，另一方面公司通过资金管理活动等日常财务安排，整体降低汇率波动对经营业绩的影响。

9. 公司冷链物流占比多少，未来发展是如何规划的？

答：公司冷链物流去年收入 959 万，占比较小，主要是面向华东和华南食品和医疗行业客户。国家层面多次提出高质量发展冷链物流，2021 年 12 月，国务院办公厅印发“十四五”冷链物流发展规划，2022 年 4 月，交通运输部等五部门联合发布《关于

	<p>加快推进冷链物流运输高质量发展的实施意见》。意见指出要加快完善基础设施网络，优化枢纽港站冷链设施布局，完善产销冷链运输设施网络，推动技术装备创新升级，创新冷链运输组织模式，培育冷链运输骨干企业，增强跨境冷链物流服务能力。东方嘉盛将充分利用冷链物流行业的政策利好和先发布局的优势，继续开拓冷链物流供应链新客户新业务，积极参与国家高质量发展冷链物流的建设。公司消费食品、医疗健康行业板块目前涉及冷链物流，客户需求较高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月22日