

证券代码： 300240

证券简称： 飞力达

江苏飞力达国际物流股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2022-015

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
参与单位名称及人员姓名	海通证券 交运首席分析师 虞楠 西部利得基金 研究员 张相伟 泓德投资管理 研究员 朱裕君
时间	2022 年 12 月 8 日
地点	进门财经 线上
上市公司接待人员姓名	董秘 童少波 投关高级经理 龙海洋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1： 昆山的自动化仓库建成之后，对成本大概有降低多少？</p> <p>答：目前公司自动化仓库整体运营面积接近 80000 平方米。目前昆山升级后的 3.0 版本自动化仓面积约 37000 平方米已经启用，主要是给某知名客户做全球售后备件。该项目运用自动化多层穿梭车立库、自动化流水线、AGV、提升机、视觉和非标自动化等技术可以解决备件库存储、操作及物流的痛点，提高效率，降低成本。同时沉淀了备件的自动化解决方案。通过该项目可以使客户获得集约化服务竞争优势，达到过程可视化同时优化供应链；在供应商方面，物流数据可以达到全面协同，提升出货效率、准确率，降低经营风险。</p> <p>Q2： 公司目前以智能制造行业物流为中心，多领域发力拓展成长空间。请问目前形成目标行业解决方案中，是新能源汽车这块增速比较快吗？业务占比大概多少？</p> <p>答：公司目前在新能源领域增长较快，今年上半年包括光伏及上下游、电池等相关业务，占比约 15%。汽车行业的上半年收入跟去年基本持平，因为上半年疫情的关系，略微下降了一点，业务占比约 5%，去年是 9%左右。汽车领域的业</p>

务来自主流的车企吉利、长城、蔚来等国内头部企业。汽车零部件和电子信息的上游零部件企业，比如与泰科电子在不同的区域建立了仓储和运输的相关服务。结合公司的发展历程，飞力达主要业务赛道是智能制造，特别是电子信息、新能源、汽车等，这三者的交集是新能源汽车。因为我们做的不仅是主机厂，也包括上游供应链，而电子信息的上游配套供应链企业现在也是新能源汽车的配套企业，所以我们观察到这里面有非常多的机会，正努力的在这方面进行拓展和布局，也会争取跟新能源的主要的生产企业形成更加紧密的战略合作。

Q3：与其它智能制造行业物流行业竞争对手相比公司有什么差异化的竞争力？

飞力达是一家在转型期的制造供应链的专业公司，定位在智造供应链的管理专家，在智造领域里面有很多的积累。优势是以下几个方面：

第一，深耕制造产业链的上下游，深挖大量蕴含其中的客户需求，储备了大量的直客资源。目前公司活跃的客户数量在1万家左右，这些企业级的客户带来的物流的潜在业务需求量巨大；

第二，过去两三年中我们做业务转型，给业务增长打开了上升空间。很多直客只是VMI仓储业务服务，我们通过销售和数据分析挖掘业务机会；

第三，产品多样且完善。不仅提供某一区域的仓储服务，在国内的主要制造区域基地以及主要的口岸均设立网点，建立从仓库到智能供应链到国内运输网络，海运空运多势联运的完善的产品体系，因此能拓展很多客户VMI仓储服务之外的需求，通过国内网络建设和产品建设增强公司差异化的竞争能力；

第四，对新行业的布局，对新能源汽车行业做了相应的布局，出具不同细分行业的研究报告，研究不同赛道和主要企业的趋势、产业布局；

第五，跟随客户出海进行海外布局；

第六，仓储运营体系和项目管理能力。由于过去三十年的积累，公司在仓储运营能力、技术人才系统都有相当的储备能力，可以承接非常复杂的大型的项目。很多客户有非常个性化的需求，因为我们储备足够的项目管理人才，所以承接不同的客户的项目运营落地。

第七，积极且接地气靠谱的企业文化让很多客户长期与我们形成合作关系，使我们跟同行和竞争对手形成差异化，和客户建立长期合作伙伴关系。

Q4: 物流企业普遍在海外布局, 公司也有在做海运、空运项目, 以及围绕一带一路国家战略的陆运项目, 公司对在海外布局有什么规划?

答: 过去的两年形势发生了很重要的变化, 疫情对全球供应链的影响、俄乌战争对油价和对欧洲、日本、其他一些国家的生产制造体系的冲击, 部分大型国际制造企业把一部分产能转到东南亚和南亚, 在供应链重新构建的过程当中可以看出, 国产替代的动力和增长趋势非常强劲。飞力达过去两三年中不断加速建设海外的网络, 不仅因为国际货代业务的扩张需求, 很大程度上也是发现生产制造领域企业在全世界不断重新布局的商机。供应链变长、产能调整意味着更多的机会, 所以公司在东南亚陆续建设了一系列网点。

目前海外网络规划以东南亚和南亚自主建设网点和分公司为主, 在欧美以合作战略伙伴为主。截至目前在新加坡、越南、泰国设立了分支机构。越南是目前整个产业转移的最优先的区域, 公司也投入了最多的资源, 目前有 5 家分公司, 在生产制造端的仓储运营服务体系中, 飞力达在当地是服务体量增长最快的企业之一, 目前在越南运营的仓储面积已经接近 6 万平米, 也是当地是最先实施保税 VMI 的企业。目前已经为某些大型的 ODM 企业提供保税 VMI, 从今年上半年启动, 现已进入稳定运营期, 也为欧美、台系的 ODM 企业和陆系的 ODM 企业, 也在越南有不同的业务服务开展, 越南是公司目前海外增长最快的板块之一。预计在越南的运营体系也会加快, 在当地的业务包括仓储、跨境运输、海运和空运, 海运、空运包括从中国运输到越南, 也包括从越南出口到欧洲和美国。泰国公司预计今年下半年会开始正式运营, 泰国的业务增长在电子信息、汽车的产能和扩展规模速度非常快。

附件清单(如有)	无
日期	2022 年 12 月 8 日