

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：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>申银万国证券研究所 闫海 交运物流首席分析师 申银万国证券研究所 严天鹏 交运物流研究员</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 1 月 17 日</p>
<p>地点</p>	<p>腾讯会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>总裁 耿昊 董秘 童少波 投关高级经理 龙海洋</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>Q1、公司目前业务板块的划分和近几年的业务变化情况？</p> <p>答：公司的主营业务是向智能制造企业提供供应链管理服务，分为综合物流和国际货代两个板块。综合物流即合同物流或第三方物流， 涵盖供应链仓储管理以及仓储配送等；国际货代，涉及海运和空运等相关业务。国际货代和综合物流两个业务板块有各自不同的特点。综 合物流的客户具有很强的差异性，标准化不强。不同的行业有不同的 差异化，即便同样的行业，客户不同，在行业共性的基础上也有各自不同的特点，标准化不像快递那么强。国际货代业务相对综合物流来说操作的标准化更强，这两块业务是差异化和标准化协同起来，共同 为客户提供服务，增加客户粘性的同时扩展业务规模。国际货代增加业务规模但毛利相对低一点，综合物流是个性化服务，毛利高，黏性强，缺点是标准化不强，无法很快进行规模复制，所以我们把这两部分业务结合在一起共同为客户服务，增加客户黏性的同时扩大规模增加营收。同时这两部分业务在配合度上是相互联系的，可以相互引流。</p> <p>Q2、公司的国际货代业务和竞争对手相比，优势体现在哪里？</p> <p>答：优势主要有两点，第一点国际货代是综合物流的重要延伸服务，从给客户提供一个揽子的整体解决方案的角度来讲，国际货代也是一个非常重要的业务，如果缺少这项业务，实际上解决方案是不完整的。所以这块业务 占有一定的比例，</p>

正是我们给客户提供优质服务的表现。第二点我们的国际货代业务不仅在国内做了很多年，公司的海运及空运物流服务覆盖全球超过 50 个国家和地区，合作超过 5 年以上的代理机构超过 30 家，同时我们也在不断扩大国际货代的网点，提高整体的一个服务质量和范围。

Q3、自有物流和第三方物流哪个成本更低，大约可节省多少成本？

答：从客户的角度来说，这个问题却决于客户本身供应链的复杂程度，如果供应链不复杂，自己做也是没问题的，并不是第三方就是最节约、效益最好的。如果供应链复杂程度达到一定的值，自己做是比较困难的。生产产品的技术含量、涉及到的上游供应链的环节以及产品本身物料的多少都决定供应链的复杂程度。复杂程度较高的时候，就需要通过专业的公司去操作，会达到一定的规模效应。能够节约多少成本，不同产品和行业的情况也不同。这种成本的节约不仅仅直接体现在自有物流和第三方物流之间的差价，还间接地体现在第三方物流帮助它优化库存、物料结构、仓储面积等带来的自身成本的下降。

Q4、除了电子行业之外，汽车行业 VMI 管理的发展趋势如何？

答：我们在电子行业有二三十年的经验，有很多不同的客户的解决方案，在这个方面的积累是非常深厚的，这是我们的优势，所以我觉得电子行业里不同企业之间的切换是没有问题的，它的生产方式、物料管理、运输及仓储特点应该不会有太大的变化。我们最近几年也一直在优化客户结构，希望能在行业方面有所突破。我们也初步切入到新能源汽车行业，考虑到它未来的空间比较大，发展前景较高，以及新能源汽车也在朝电动化、智能化方向发展，因此它的很多物料属性与电子产品是类似的，有利于我们将电子制造业的物流管理经验快速复制到新能源汽车领域。其中很明显的趋势就是电子信息的供应商，因为随着新能源汽车对于电子产品采购量急剧上升，所以很多电子信息的供应商现在变成是在新能源汽车行业的供应商。

Q5、一体化供应链+跨境+VMI 模式，飞力达的优势体现在哪里？

答：从飞力达自身来看，过去的几年时间复合增长收入和利润都比较快。具体主要体现在以下几个方面（1）深耕制造产业链的上下游，储备大量直客资源。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；（2）目前进行的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挖掘业务机会内生式增长想象空间巨大；（3）仓储业务，国际货代空运、海运业务，多式联运业务以及运输等业务一起发力，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；（4）对新能源汽车行业做了提前布局，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；（5）东南亚海外布局，目前越南已经初见成效；（6）足够的项目管理人才储备，

	<p>可以承接非常复杂的大型的项目，承接不同的客户的项目运营落地；（7）与客户合作共赢，稳健发展，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。形成稳定的多元化业务结构以及完善的一个产品体系，提供行业稳定的解决方案模式，这种互相支撑是更中性的。这也是我们会跟着客户走向全球化，会不断带来新的业务增量的原因。</p> <p>Q6、公司目前在数字化科技方面有何进展？</p> <p>答：在数据驱动方面：公司长期目标是建成智慧物流大脑：公司持续推动业务的系统化和数据化，沉淀和积累了一定量的数据。初步开展对管理和业务板块部分数据分析的支持。现阶段公司已经不断的在业务协同背景下强化系统的互联互通，包括数据相互之间关联的完善，围绕业务的场景设计业务模型和数据模型，为前端业务和管理赋能。在持续做实业务数据化的同时，也把数据业务化的价值发挥出来。</p> <p>在技术驱动方面：公司持续进行面向客户需求的供应链物流的自动化和智能化装备的投入，来推进包括自动化立体仓，特定道路上 5G 无人驾驶生产物料的配送，厂区 AGV 收发货，工业机器人等装备技术方案在实际运营场景中的应用，用科技手段不断的实现供应链物流的少人化、精益化和智能化。</p> <p>Q7、请问公司 2022 年有哪些新增客户或新增业务？</p> <p>答：电子信息行业突破联想的成品 CDC，华硕西南备件库，宏碁/华硕/ VIVO/Dell 的全球售后维修业务，英业达的全检仓，歌尔在潍坊 PMI&VMI 仓，和硕在国内集货空运出口，广达的货代业务新突破，泰科、中达、光宝、群光的跨区域跨产品拓展，同时增加新客户富昌（美系）、增你强（台系）、泰科源（陆系）、茂强（陆系）、云汉芯城（陆系），智能制造业务有新的突破如戴森，科沃斯，添可、9 号机器人等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 17 日