

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：2024-003

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 checked="" 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	线上参与公司2023年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024年05月08日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 孙卫平女士 财务管理中心总监、董事会秘书 李旭阳先生 运营管理中心总监 汪健先生 独立董事 郭少明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 您好，我注意到商道融绿给贵公司的评级为B-，还是有进步空间的。请问公司是否准备通过提升员工关系、职业健康与安全等方面进步加强自己的ESG水平呢？</p> <p>答：作为国内领先的4PL一体化数字供应链服务商，公司一直以来也在提高对ESG领域的重视程度。目前公司已经建立三会治理相关管理制度，形成自上而下的闭环管理机制。此外，公司通过多元化的网络招聘渠道吸引不同背景的人才，保证性别、种族、文化和专业经验的多样性。在绿色流通方面，公司积极引导供应商采用新能源物流车辆，目前正在部分线路推行氢能源和电车。在绿色采购方面，公司通过数字化平台实现办公场景全覆盖，推动办公模式</p>

绿色化升级，包括无纸化办公和采购经ESG认证的IDC服务，在绿色能源方面，公司在自持的物流、办公等物业中，推行智慧能源管理系统，在仓库中使用数字节能设备以及推行低能耗冷链物流装置。公司也将持续探索深化ESG相关策略和实践，向更加绿色低碳、更加可持续的行业未来迈进。

**2. 请问公司上市几年来为什么没有机构投资者看好公司，十大股东和十大流通股东都是个人投资者。**

答:感谢您对公司的关注，根据公司2023年年度报告及2024年第一季度报告中记载公司前十大股东中存在多家机构投资者，具体详情请参考公司2023年年报和2024年第一季度报告中股东和实际控制人情况部分。

**3. 今年第一季度经营情况如何？24年的经营目标是什么？**

答:感谢您的提问，目前公司已经公布一季度业绩报告，2024年一季度营业收入8.19亿元，同比增长25.71%；实现扣非后归母净利润4241.06万元，同比增长15.55%。公司2024年度业绩目标请参考公司的定期报告，感谢您对公司的关注。

**4. 公司未来在仓储上的布局是怎样的？**

答: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，预计2年内将持续落地45-60万平方仓储，继续巩固公司在全国性供应链网络的布局优势。同时，应对近年跨境电商出海物流需求，在海外仓方面，继续加大网点覆盖，特别是在一带一路国家以及欧美主要物流枢纽节点，推出逆向物流服务产品，解决客户二次销售诉求。

**5. 能否介绍下公司在光刻机领域的市场情况和未来规划？**

答:感谢您对公司的关注，公司重视半导体行业的战略地位以及对全球供应链带来的商业机遇，2023年公司成功申请设立深圳关区目前唯一具有海关分送集报功能的寄售维修保税资质仓库，将打造半导体生产设备厂商保税寄售维修供应链行业标准，积极推进新型开放式的产业生态，为深圳打造半导体生产设备厂商良性的售后服务生态圈。公司也将构建新团队，同时寻找半导体供应链服务的并购标的，挖掘新产品线，将先进的一体化供应链服务解决方案和服务复制拓展到新半导体行业客户中。

**6. 医疗健康交易服务平台营收较上年增长48.45%，未来这块业务如何规划？**

答:感谢您对公司的关注，2024年公司将继续招募医疗业务团

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及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。

#### **7. 公司有机器人概念吗**

答:感谢您对公司的关注，公司是首批海关 AEO（高级认证）企业，我们的AI 智能数字报关服务平台助力进出口企业通过 AI 创新科技赋能数字化通关。AI 机器人除智能报关外，还应用于财务、物流等单证的识别和关键数据提取，OCR 解决方案可自动识别各类单证数据，从而支持不同部门间的业务协同，打通部门间的信息堵点，构建企业级数据中心和单证中心。

**8. 孙卫平董事长你好. 资料显示公司最新员工人数847人. 比半年前少了大约100人. 是公司业务下降原因导致. 还是什么其他情况. 谢谢. 2. 对比公司同行. 嘉诚国际. 其公司营业收入和净利润双双大增. 请问公司作为领先供应链公司今年有什么经营计划走在同行前列**

答:感谢您对公司的关注，公司人员变动属于公司经营的正常调整，除了巩固现有品类的供应链业务之外，公司近年来积极拓展跨境电商、医疗健康、半导体设备服务等新赛道，未来也将扩充相关团队人员以配合对应业务的发展需求，并持续提高团队人均效率。公司2024年经营规划：（1）基于寄售维修保税仓库资质，加速拓展芯片半导体行业供应链服务业务；（2）基于跨境电商强劲的增长态势，着力发展跨境电商出海物流业务；（3）加速拓展新能源汽车及智能制造物流服务业务；（4）加大消费食品板块的布局力度；（5）探讨大宗商品跨境多式联运业务；（6）持续推动公司数字化自动化供应链转型升级；（7）继续夯实全球网络布局、加大智慧仓库投入。

**9. 你好，今年的业绩如何？贵公司有什么大的决择提高公司业绩吗？**

答:感谢您的关注，公司2024年第一季度业绩数据可参考公司定期公告。根据海关数据显示，当前我国进出口贸易需求十分旺盛，也将同步带动国内及国际物流行业的正向发展。其中跨境电商

领域作为对外贸易增长的主要动能，更是供应链行业内新的增长机遇。公司一直以来紧抓行业发展趋势，近年来持续拓展布局跨境电商、医疗健康、半导体设备服务等赛道，未来也将继续发挥公司4PL一体化数字供应链服务商的核心优势，提供稳定高效的供应链管理方案，深化完善国内与国际范围内的供应链网络布局，在供应链行业新业态中把握新的增长机会。公司未来的发展战略请参看4月26日披露在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的2023年年报，谢谢。

**10. 请问关于半导体芯片服务这块，公司今年有什么具体的计划。与头部光刻机厂商合作，目前的具体进展如何，落地的成果有哪些**

答:2023年，公司成功拓展了芯片智造新赛道，上半年获批寄售维修保税仓库资质，9月正式与国际头部芯片半导体生产设备厂商项目合作，共同为华南片区集成电路制造企业提供全天候快速响应的芯片半导体生产设备寄售维修服务。芯片制造涉及到多个国家和地区，原材料和零部件的运输和最终装配，给全球供应链带来了机会和挑战。公司以寄售维修仓库管理、报关报检和国内运输服务为出发点，将打造半导体设备厂商保税寄售维修供应链行业标准，积极推进新型开放式的产业生态，为深圳打造半导体设备厂商良性的售后服务生态圈。在2024年经营规划上，公司将加速拓展芯片半导体行业供应链服务业务，未来将通过与国际头部芯片半导体生产设备厂商合作，优化完善寄售维修项目流程，同时寻找半导体供应链服务的并购标的，挖掘新产品线，将先进的一体化供应链服务解决方案和服务复制拓展到新半导体行业客户中。自建仓库规划上，公司将在前海将着重布局芯片半导体供应链服务平台。

**11. 公司的供应链覆盖领域是否可以拓展至其他酒类？**

答:公司为酒类行业提供供应链服务多年，对于酒类全产业链有丰富的经验积累，目前已是进口洋酒、红酒以及威士忌领域国内领先的跨境供应链服务商，拥有优质的国际客户群体。目前公司拥有酒类供应链方案设计和实施方案专家团队，并设立针对酒类产品的数字化供应链服务平台，可保持高标准的酒类仓储管理。公司近年来持续深化消费食品的酒类赛道布局，正积极探索从酒类流通消费领域扩展到仓库加工、免税和一般贸易分销领域，同时，将跨境酒类供应链管理经验复制应用到内贸其他酒类供应链管理中。近期，中国商务部发布终止对原产于澳大利亚的进口相关葡萄酒征收

反倾销税和反补贴税，对公司进口红酒业务产生积极影响。

#### **12. 怎么看待今年的物流行业发展趋势？**

答:在国内国际“双循环”的战略指引下，2023年中国进出口总值5.94万亿美元，连续7年保持全球货物贸易第一大国地位。根据海关数据显示，2024年首季度货物贸易进出口总值10.17万亿元，也是历史上同期贸易进出口总值首次突破10万亿元，都表明当前我国进出口贸易需求十分旺盛，也将同步带动国内及国际物流行业的正向发展。据数据统计，2023年我国跨境电商进出口增长15.6%，已成为促进外贸增长的重要动能，更是供应链行业内新的增长机遇。公司一直以来紧抓行业发展趋势，近年来持续拓展布局跨境电商、医疗健康、半导体设备服务等赛道，未来也将继续发挥公司4PL一体化数字供应链服务商的核心优势，提供稳定高效的供应链管理方案，深化完善国内与国际范围内的供应链网络布局，在供应链行业新业态中开发出公司第二第三增长曲线。

#### **13. 公司客户变动情况如何？拓展新客户能力如何？**

答:由于供应链行业的嵌入性特点，客户一般具有较强的黏性，目前，公司不仅在toB领域已与多家世界500强企业形成长期合作关系，同时还将成熟的供应链运营经验应用在toB、toC领域，在跨境电商和医疗健康等赛道已经和境内外电商平台及平台卖家形成完整的供应链服务生态圈。依靠在业内良好的品牌效应，且多年的龙头客户服务经验也为后续拓展新客户提供权威背书，公司也将继续坚持高效稳定的服务品质，稳步拓展公司的客户基础，保证公司长期的健康发展。

#### **14. 公司近期有没有收并购计划？**

答:公司长期以来坚定执行一体化供应链纵深发展及战略投资孵化双轮驱动战略，持续发掘能与公司现有业务形成协同效应的外延式投资布局机会，对公司的核心竞争力进行针对性完善。公司亦会按照相关法律、法规及时履行信息披露义务，请广大投资者关注公司公告。

#### **15. 降本增效方面是否还有空间？**

答:公司一直以来注重物流与供应链的数字化和智能化投入与发展，致力于通过数字化技术提高一体化供应链服务效率。目前WMS、TMS系统在上海、深圳、重庆等多地DC仓库完成全面替换覆盖，实现库内加工作业全面自动化与供应链系统信息收集智能化，大幅提高仓库的作业效率，随着公司管理层面数字化与智能化

	应用的进一步推进，公司降本增效方面有望持续获得进展。
附件清单（如有）	
日期	2024年05月08日