

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：2023-006

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	太平洋证券 程志峰
时间	2023年6月8日 10:00-11:00
地点	深圳市福田区福田保税区市花路10号东方嘉盛大厦6楼
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题1：年报显示境外收入占比56%，发生在哪里？</b> 回答1：公司境外收入主要是境外主体公司为客户提供供应链服务以及采购分销业务，业务发生地在境外，客户也是境外公司。</p> <p><b>问题2：交易模式的毛利相较于同行业公司为什么会这么高，服务模式的毛利相较于21年为什么会下降20%多，分地区来看，境内外区域的毛利为什么会相差这么多？</b> 回答2：每一类企业有各自的比较优势和企业基因，服务的行业以及产品品类不同。近年来多家国企在进入一体化供应链行业中，业务主要是利用资金优势做大宗商品贸易为主，而东方嘉盛提供的是一体化的供应链管理服务，在供应链全链条管理过程中收取服务费，服务附加</p>

值较高，因此毛利率相对高一些。

服务模式下22年的毛利下降原因是特殊时期公司运营成本大幅提高以及客户业务受到一定影响。

分地区模式下，境内外业务内容、模式、链条不太相同，境内业务服务链条更长，服务附加值更高，毛利率更高，因此境内外区域的毛利率有较大差距。

**问题3：公司是否会考虑在有潜质的综保区投资？**

回答3：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。特殊时期为客户提供多区域履约服务方案，可保障产业链供应链的稳定性和安全性，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。由于公司自营仓储长年处于满仓状态，供不应求，为占据核心地域稀缺仓储资源，以达到长期控制仓储运营成本的目的。“一带一路”沿线布局了重庆和昆明仓储项目，预计2年内落地45-60万方仓储。此前公司已在中部武汉、长沙、郑州等城市进行网点布局。

**问题4：跨境业务的核心，是运营网点布局还是客户？**

回答4：从客户的角度来说，公司供应链综合服务最终是为其实现降本增效；从运营网点布局方面来说，网点布局越广越深，成本越高。客户开拓和网点布局两者是相辅相成的，公司利用现有运营网点为客户提供的综合服务，为客户实现降本增效，能跟客户进行深度绑定，未来会跟随大客户需要进行新的网点布局并开展新的业务模式。

**问题5：公司开拓客户的优势是什么？**

回答5：东方嘉盛为众多500强客户提供一体化数字供应链服务，经过21年的稳健发展，已成为国内领先的4PL(第四方物流)供应链服务商。4PL通过整合更优秀的

3PL服务商、信息技术服务商、管理咨询服务商和电子商务服务商等，为客户提供个性化、多样化的供应链解决方案，为客户创造更大的利润价值。经营者是基于整个供应链过程考虑，扮演着协调人的角色一方面与客户协调，与客户共同管理资源、计划和控制生产，设计全程物流方案另一方面与各分包商协调，组织完成实际物流活动。因此，提供的是一种全面的物流解决方案，与客户建立的是长期、稳固的伙伴关系。例如在外资大客户商业沟通、供应链需求理解、解决方案、运营执行等方面东方嘉盛已经22年的经验，已经验证在特殊时期都可以持续提供稳定高效的服务，实实在在为客户降本增效，实现产业链供应链的革新升级，在行业内树立起良好口碑。

而对于大客户而言，更倾向于选择能提供稳定高效的供应链服务的公司，近年来与众多不同行业的世界500强头部企业形成长期合作关系，长年专业的龙头客户服务经验的标杆效益，也助力公司快速在同行业中拓展更多客户。

**问题6: 公司未来战略规划及业绩指引, 2023年的业务增量是什么, 未来增长空间及是否会在东南亚布局?**

回答6: 东方嘉盛是国内领先的一体化4PL数字供应链服务商, 公司一直以来秉承“科技创新、智慧服务”的理念, 紧紧围绕“数字化供应链服务”这一目标, 坚持实施“一体化供应链服务纵深发展”和“战略投资孵化”双轮驱动战略发展, 把长期以来为大型跨国企业的服务经验构建成独有特色的供应链服务体系, 并成功打造了专注于“消费电子”、“消费食品”、“医疗健康”、“跨境电商”行业的供应链协同服务平台。同时公司也将股权投资项目服务于发展主营业务。今年目标是要超过过去的增长率。

	<p>公司2023年业务增量主要有存量业务增长和新业务增长两方面。存量业务中，在消费电子、进口酒类、生命科技、跨境电商行业的同行客户拓展和延长服务链增值服务。新业务的增长则来源于新行业的拓展，公司计划加速拓展新能源汽车及智能制造物流服务业务。</p> <p>公司在“一带一路”沿线布局了重庆和昆明仓储项目。昆明项目未来将链接东南亚老挝缅甸，目前公司跨境电商业务主要集中在华南和华东，未来会在重庆昆明布局一部分电商仓，进行同行业务拓展，其次，会在新仓库中布局酒类、食品、医疗行业客户的加工增值服务产线。抓住“一带一路”发展战略机遇，助力外资企业引进来，内资企业走出去。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月8日