

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：2024-012

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	太平基金 王达婷 交银施罗德基金 徐森洲
时间	2024年6月20日 15:30-18:00
地点	上海市浦东新区银城中路488号中国太平金融大厦 上海市浦东新区世纪大道8号国金中心2期
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李旭阳 投资者关系经理 肖文
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题1：目前跨境电商出海比较景气，各跨境电商平台都在加大出海力度，请问公司的跨境电商出海物流服务涉及哪些环节，以及公司在这方面业务相较于同行的竞争优势？</p> <p>回答1：公司致力于为跨境电商平台以及平台卖家提供一站式供应链管理服务，去年下半年开始针对跨境电商平台对于出海物流的需求以及痛点分析，推出了全链路物流与供应链服务产品，包括揽货、清关、运输、地面操作、国际空运、海运、以及海外仓储配送服务。公司看好跨境电商出海带来的国际物流发展机遇，目前已经推出了多种有效满足电商平台和卖家的物流服务产品，</p>

特别是在头程、国际空运海运以及海外仓方面业务进展顺利。跨境电商物流出海方向上主要以欧美等电商交易活跃地区为主。公司积累了长期服务跨境电商的经验，熟悉跨境电商平台和卖家的运营规则。同时作为领先的4PL一体化供应链服务商，公司拥有全球范围的海外仓布局网络，拥有符合电商业务履约要求的数字化仓储物流管理能力，能为电商卖家提供覆盖头程及尾程的一站式供应链解决方案。

问题2：公司目前在仓储部分的规划进展如何？

回答2：国内目前总经营仓储面积超15万平方米，已覆盖大湾区制造企业群、长三角核心地带、海南经济区、成渝地区双城经济圈，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。自2015年起，公司提出增加自有仓储持有比重策略，公司目前在重庆、昆明、深圳等地均有在建仓库，去年中标的前海项目预计今年开始动工，明年底前以上项目会基本完工，预计2年内落地45-60万平方仓储，后续将逐步投入使用。同时，应对近年跨境电商出海物流需求，在海外仓方面，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，英国仓已开发超大件派送可视化服务，深受大件商品卖家客户青睐。未来将跟紧市场需求和国家政策支持方向，提升国际航线与境外仓库的覆盖率，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。

问题3：公司在半导体领域的战略规划是什么？

回答3：公司凭借多年来在消费电子领域供应链服务及VMI仓管理经验，结合深圳市对芯片半导体行业的发展规划，去年申请到深圳关区第一批寄售维修保税仓库资

质，为国际头部芯片生产设备厂商提供一体化供应链服务。未来公司基于现有的寄售维修资质以及VMI管理模式，进一步延伸至半导体生产设备售后管理服务等产业链条，提升国际半导体芯片厂商的本地化服务能力，协助扩大华南地区集成电路企业对国外维修配件的保税储备。同时，未来公司将配合深圳市半导体及集成电路产业规划，打造半导体设备厂商寄售维修供应链行业标准，并同时寻找半导体供应链服务的并购标的，推进新型开放式的产业生态，助力深圳市建设半导体设备厂商良性的售后服务生态圈。

问题4：公司今年的业绩表现上会有什么亮点？

回答4：公司近年来坚持稳健经营，并适时根据行业发展阶段及贸易行情稳步扩张旗下业务。今年是跨境电商出海的关键红利期，公司也将抓住供应链服务出海的宝贵机会，完善海外仓储关务网络建设，构建畅通的国际物流体系，打造一流的国际运营能力，为国内品牌出海提供一体化物流方案，为中国品牌快速合规全球化保驾护航。此外，目前公司半导体设备供应链服务、医疗健康领域等均按战略规划稳步前进，公司消费食品等业务板块也有望受益于政策利好获得正向增长。数据上看，今年一季度公司经营数据表现优于往年同期水平，公司方面对全年的业绩增长持有积极态度。

问题5：如何展望未来供应链行业发展趋势？

回答5：公司供应链服务客户涵盖B端、b端及C端客户，在to B服务中，公司客户主要为世界500强外资厂商，公司通过加强运营精细化管理和网络覆盖率，满足客户对优质的服务质量和可靠稳定的交付能力的首要诉求，从而增强与客户的合作粘性和稳定性。在成本端，公司会通过增加自营服务以及优化服务流程，以降低外包服务

	<p>带来的压力和成本，同时通过提升数字化能力，提升服务精准度和团队人效；在to C服务中，公司会将服务内容标准化，增强运营效率，降低业务管理成本，以上措施都有助于公司保持稳定的盈利能力。</p> <p>当前中国供应链服务行业发展还处于初级阶段，还有很大的发展空间。随着中国产品的强势出海，中国的供应链服务也会随之出海，这是中国供应链服务行业未来的发展机会。在“国内国际双循环”的战略指导下，公司也将继续加强海外布局，将成熟的供应链服务经验应用到跨境电商出海业态中，实现公司价值的长期增长。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年6月21日