

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：2024-002

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	陈牧涵 博时基金 张海啸 永赢基金 何进阳 易方达基金 杨晨 建信保险资管 付嘉禾 百济 赵梓峰 途灵 张开元 东方自营 鲁斯嘉 长江证券 许元琨 国元证券
时间	2024年2月21日 15:00-15:40
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董秘 李旭阳 投资者关系经理 王凝洁
投资者关系活动主要内容介绍	问题1：能否介绍下新业务芯片制造行业的拓展和布局，公司对于光刻机寄售维修未来行业的市场规模、市场需求、未来发展空间的看法？ 答：公司2023年向深圳海关申请设立寄售维修保税仓库获批通过，七月初公司中标，与国际头部芯片光刻机厂商合作，共同在深圳建设寄售维修保税仓库，为华南片区集成电路制造企业提供全天候快速响应的光刻机寄售

维修服务，去年已投入运营中。

根据不完全统计，截止到2022年年底，深圳共有587家集成电路企业，其中设计企业占比66.4%，其他制造、材料份额相对较弱。从深圳市的集成电路产业规划布局来看，《深圳市培育发展半导体与集成电路产业集群行动计划(2022-2025年)》提出以南山、福田、宝安、龙华、龙岗、坪山6个区为重点发展对象，形成“东部硅基、西部化合物、中部设计”全市一盘棋的空间布局，计划到2025年，产业营收突破2500亿元。

半导体产业链上各研发、生产企业对核心设备光刻机需求量大且精度要求极高，设备的制成精度决定了芯片的加工能力高低。生产企业对于备件、物料的供应亦有极高要求，能否保证生产线能24小时不间断的连续生产，7*24小时平台化服务、2小时内送达的维修备件供应链物流能力决定了集成电路制造企业的产能。通过设立寄售维修仓库，可将国外的维修配件保税储存在寄售维修仓库，通过保税监管和先出后报（分送集报）的方式，可满足上述客户需求。

公司目前是为该头部客户提供寄售维修仓库业务，今年将通过与其合作，优化完善寄售维修项目流程，加深与同业的沟通，通过内部竞聘或对外招聘事业部负责人，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，同时择机复制深圳寄售维修仓库模式到其他地区拓展业务。

问题2：公司在跨境电商业务发展展望？

答：在过去几年，公司跨境电商进口业务板块享受了国内跨境电商消费市场蓬勃发展的红利，目前也是公司收入占比最大的业务板块，进口和出口业务大概七三分。从近两年的数据来看，2022年跨境电商市场规模在15.7万亿，其中跨境电商出口、进口分别为12.2万亿和3.5万亿，同比增长8.9%和2.9%，预计2023年跨境电商市场规模在17.7万亿，其中跨境电商出口、进口分别预计为13.7万亿和4万亿，受益于跨境电商市场规模增长，跨境电商物流也会随之增长，预计2027年跨境电商物流将达到1.4万亿，其中出口物流将达到1.2万亿，年复合增长率18.8%，公司非常看好跨境电商出海物流的业务机会。目前公司国际物流团队在欧美、日韩、东南亚等区域已打造多样、稳定、高效的国际运输方案，提供门对门的空运、海运、小包快递等国际货运代理服务，公司也在积极对外招募出海物流团队和开展电商出海物流业务，预计今年内业务会有较大进展。进口方面，公司目前主营产品类别为美妆、母婴、保健品等较大的品类，后续

也会继续拓宽跨境电商进口的产品品类，带来一定业务增量。

问题3: 公司今年的战略方向是什么？业绩增长主要来源于哪些方面？

答：公司的战略愿景是成为国内领先的数字化4PL服务的践行者和领导者。公司今年的战略方向是继续夯实既存业务，利用标杆效应拓展同行业的其他头部客户的同时，拓展新的行业，重点围绕芯片、新能源行业，以及出海物流业务，这几个方面预计年内会陆续落地。公司既存的业务是业绩的根基，今年消费电子行业有一定回暖，且公司也有中标大客户新的业务，预计会带来一定增量，医疗板块，围绕头部客户继续拓展物流业务，招募新的团队，拓展新客户以及分销新产品线，消费食品进口酒类客户有新增的国产酒产品出口项目以及电商平台快消食品品牌拓展、跨境电商进口品类拓展及跨境电商出口物流也将是今年业务增长点。

问题4: 今年医疗业务将会如何推进？

答：医疗板块，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。

问题5: 公司仓储扩容, 对于收入和利润的影响是怎样的, 公司目前在建仓库发展定位是怎样的？

答：公司为客户提供的是一体化供应链物流服务，是一揽子的打包价，仓储的收入是其中一部分。仓储是供应链物流服务企业重要的生产资料之一，核心区位的仓储扩容，一方面是加强业务竞争力，一方面是为了控制成本，因为核心区位的仓储运营成本在逐年增长，自持仓储比例的提高能够有效提高盈利能力。仓储扩容必然会带来收入增长，但不是同比例的增长，因为公司收入还有其他业务环节的收入组成。

公司重庆仓库链接中欧班列，西南也是消费电子产业集聚地，将以消费电子、跨境电商为主；昆明未来链接东

	<p>南亚“一带一路”沿线国家，将以跨境电商业务为主；嘉兴仓库公司提前布局危化品丙一仓库，将为电池等新能源物流业务为主；前海项目则会重点发展半导体、医疗健康、跨境电商业务为主，仓储的定位主要是以不同项目所在地域的产业集群特征、公司客户和业务的布局和需求，提前深入研究后定位的。</p> <p>问题6：公司几大行业收入分布大概是如何？</p> <p>答：跨境电商收入目前是占比最大，在70%左右，消费电子在10%，医疗健康消费食品各占比在5%左右。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年2月21日