

## 江苏海晨物流股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
时 间	8月26日-9月2日
地 点	一对一交流：在线交流、苏州、深圳
参与单位	交银施罗德、普信投资、泰康资产、光大证券资管、南方基金、西部利得基金、瓴仁投资、polymer、China Alpha、农银汇理、华夏久盈
上市公司 参会人员	投融资&IR 总监余瞰、证券事务代表梁灿、证券部李祿
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p><b>第一部分、公司半年度经营情况介绍</b></p> <p><b>第二部分、交流问答</b></p> <p><b>Q1、上半年客户数量由 2,200 家快速增加到 2,600 家的主要原因？</b></p> <p>公司一贯重视客户拓展工作，通过不断强化竞争优势，为客户提供有竞争力的服务是我们获客的核心驱动力。在两业融合和数智科技的发展战略指导下，公司全场景服务能力不断积累，精益管理能力不断提升，敏捷快速的服务理念得以凸显。</p> <p>在应对上半年疫情等突发事件时，公司充分发挥上述优势，展现出的综合协调和业务保障的能力，赢得了业界良好的口碑和众多客户高度的认可。很多物流公司因疫情影响停止服务，而公司不仅能持续提供服务，还为地方政府提供跨境货物接驳站运营、物资保供等服务；这种逆风而行的能力也为公司赢得了一批优质的新客户。</p> <p><b>Q2、上半年疫情影响下公司业务仍保持快速增长的原因？</b></p> <p>报告期内，虽然短期局部区域受到疫情影响，如一季度深港疫情、二季度华东疫情等影响，但并未从根本上改变市场需求，公司所服务的 3C 电子行业、新能源汽车行业等供应链物流需求整体稳定，每当疫情缓解后都会快速恢复正常运营。</p> <p>在疫情严重的区域与时间里，众多物流企业无法维持运转时，公司发挥自身业务综合能力强，智能化、数字化水平高，管理扁平、反应敏捷的优势，快速调动内部外部资源，调整全国运输网络，应对突发事件；保障了所有主要客户的供应链物流通畅，完成了各地政府的抗疫保供工作，例如主动承担深圳光明区跨境运输集中接驳站的建设与营运，赢得了各地政府与众多客户的一致赞许；为公司获</p>

得了良好的口碑，逆势拓展了一批新客户、新业务，公司主要服务于知名品牌制造企业，客户群体覆盖不同行业与区域，整体抗风险能力更强。

### **Q3、新能源电动车方向公司的业务规划？**

新能源汽车制造相关的供应链物流服务是公司重点发展方向之一，一方面公司将依托 3C 电子领域的成功经验，继续丰富新能源汽车领域服务产品，建立更完善的一体化综合供应链物流服务能力，从而拓展已有客户新的业务订单，延展服务范围。

另一方面公司将努力拓展其它新能源整车及零部件厂商，将公司的服务从客户解决方案向行业解决方案延展，逐步提升对新能源汽车行业的渗透率。

持续的智能化、数字化供应链物流系统建设是公司成长的核心竞争力之一，因此未来公司也将着重研究新能源汽车供应链物流各业务场景的智能化、数字化改造方案，公司已经决定在中国新能源汽车产业重镇的常州武进区投资建设占地 200 亩的新能源汽车供应链物流服务基站，该基站将通过创新的规划，高度智能化、数字化的系统，大幅度替代简单人工劳动，提升营运效率；这也是公司在新能源汽车行业坚定践行“两业融合”战略的一大举措，为新能源汽车制造企业提供更加优质的一体化综合供应链物流服务。

### **Q4、公司 3C 电子和汽车行业的需求差异和业务复制难度怎样？**

3C 电子产品生产组织过程有其复杂之处，机型数量众多，单个工单生产量小、对时效性要求高，比如一台笔记本包含 1,000 多个零部件，来自全世界近百个国家与地区，产成品要运输到全世界两百多个国家与地区；3C 电子产品的供应链复杂程度超过大多数制造业。

在我国汽车产业是仅次于房地产之后的第二大产业，产业链大分工、流水线组装也是汽车制造业创造的，可以说汽车制造开启了现代制造业的基础。虽然汽车制造的生产节拍更慢，计划性更强，但是汽车零部件数量更多、体积、重量差异大，厂区面积巨大，生产线的长，供应链层级多，产品生命周期更长，这些都给供应链物流提出了新的需求与挑战。

当前，新能源汽车产业方兴未艾，电子部件占整车的比例也是持续提升，生产组织形式也在持续融入 3C 电子产品制造的一些优点；各类仓储、运输的跨产业通用标准也在持续完善；再结合各类物流装备、现代通信技术、信息系统的智能化、兼容性、性价比不断提升，这一切都为 3C 电子供应链物流向新能源汽车行业的供应链物流服务进行业务复制提供了便利。

公司在 2017 年就战略性的进入新能源汽车制造行业，在这五年里陪伴着客户共同成长，在学习与积累汽车供应链物流的经验的同时，也在将 3C 电子领域的先

进模式引入新能源汽车制造过程中，经过这几年的积累与探索，未来公司将启动对新能源汽车供应链物流的自动化、无人化改造工程，从而进一步提升效率、降低成本、增强业务竞争力。

3C 电子和新能源汽车的供应链物流都属于高度复杂的行业场景，公司在积累了这些业务经验与系统解决方案之后，我们相信对其他行业的拓展难度会降低，届时在原有各底层业务系统模块的基础上，加上对新行业、新产品、新生产组织模式的理解和部分系统定制化开发与对接即可快速开展业务。

#### **Q5、非经常性损益和汇兑损益下半年如何展望？**

公司有部分收入是以外币支付，因此人民币贬值会带来汇兑收益，人民币升值会带来汇兑损失，公司长期关注汇率的波动，积极应对汇兑风险，主动选择合适时点换汇，历史来看公司汇兑收益是大于损失的。

公司的非经常性损益主要是财政补助，主要是 2021 年度各类业务事项涉及的补贴政策，在 2022 财政年度的逐步兑付发放。从补贴项目来看，一部分与公司业务规模增长有关联性，在相关补贴政策保持持续性时，补助额也有持续性；另一部分为技术改造、疫情补贴、奖项评定等具有一次性属性的补贴，虽然随着公司业务网络扩张，业务量增加，获得各类财政补助的机会进一步增加，但补助与各地政府的政策直接相关，仍具有不确定性。

#### **Q6、公司未来毛利率展望？**

静态来看，仓租，人工，外包运力等影响毛利率的因素都有上涨的趋势，在当前宏观经济承压，制造业利润率不高的背景下，公司未来毛利率确实存在一定的压力；为了应对这样的市场挑战，公司始终将智能化、数字化作为核心战略举措进行贯彻，积极新建、改造智能仓储系统，持续延展信息系统的功能与应用范围，将全业务、全流程的数字化打通作为努力的方向。

虽然大规模的自动化仓库投资短期内将会耗费公司的货币资金，增加资产折旧成本，新的自动化仓库项目建设、调试前期投资大，周期长；但长远来看，智能仓储系统可大幅增加仓储空间利用率，通过作业流程的流水线化、标准化、机器换人可以极大的提高效率，准确性，避免错误发生，降低劳动强度的同时降低成本；未来，随着公司更多自有仓库资源投入营运，效率提升与成本降低的效果逐步显现。

为了满足市场不断增长和日益升级的服务需求，保证公司中长期业务的发展，增强公司的核心竞争力，公司会持续加大自动化智能仓库的建设与改造。

#### **Q7、上半年经营现金流有所下降的原因？**

主要是三个原因:一是上半年疫情严重,对制造业冲突较大,部分客户回款及时性受到影响,进入7月、8月份后已明显好转;二是随着新拓展业务速度加快,相应的项目投标保证金增加;三是新启动业务所需的人员储备以及新增租赁仓库的租金、押金增加,目前公司管理的仓储面积较去年有较大增幅。

#### **Q8、信息化、自动化的投入,尤其是信息系统是如何实现成本降低、效率提升的?**

自动化的投入,实现机器换人是比较直观的,比如吴江新建的2088自动化仓库,使用效率是普通仓的2.5倍,人工节约80%。信息化与自动化相伴相生,可以说信息系统是自动化系统的灵魂,同等重要。公司能实现业财一体化,实现每月初快速结账,实现庞大的报关单量快速、准确处理,都主要依靠自主开发的业务与管理信息系统。

比如联想全球备品备件仓的管理,虽然自动化程度不是非常高,但通过信息化建设,实现在库物品的精细化管理,并与外围各类系统的对接,实现信息的实时传导,通过对历史数据的大数据分析,实现对进出货品的预处理,从而优化库位分配,提前做好出货准备,这一切都大大提升了效率,避免了过去月底出货高峰期的混乱。

#### **Q9、未来研发端的投入计划?**

第一、继续强化营运中台管理系统的功能与性能,将所有基站、运输、仓库都实现闭环可视化管理,将作业量与人员排班实现量化管理;第二、扩大物流装备规划、设计、集成团队,与台湾盟立合作建设国内领先的供应链物流AS/RS自动化集成体系;第三、大幅增加供应链物流SAAS研发投入,坚定实施SAAS化战略转型,2022年是公司SAAS化转型的元年,明年将会实现部分SAAS系统产品化。

#### **Q10、客户选择第三方供应链公司的动力和行业趋势?**

近年来新冠疫情、贸易战、运输拥堵等事件给全球供应链物流系统带来巨大的波动,一般制造企业的供应链部门没有能力应对这类系统性风险,而优秀的一体化供应链物流服务商则能敏锐识别市场风险,快速协调内外资源,调整企业供应链物流网络,提供贯穿全业务链的综合物流服务,增加抗风险能力,为制造企业供应链安全提供更好的保障。

产业链的专业化分工是现代经济发展的基础,供应链物流服务是联络产业链上下游企业的纽带,实现的不仅仅是货物的流通,也实现了信息与价值的传递,制造企业自建、自营供应链物流体系是低效且不经济的,聘请专业能力强、自动化、信息化水平高的综合性供应链物流企业,在提升供应链健壮性的同时,降本

	增效是未来的趋势。
其 他	无
日 期	2022 年 9 月 6 日