

## 江苏海晨物流股份有限公司投资者关系活动记录表

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
<b>时 间</b>	8月26日-9月1日
<b>地 点</b>	在线交流
<b>参与单位</b>	中金公司、国金证券、华创交运、中银国际、招商证券、信达证券、天风证券、中邮证券、国信证券、星展证券、嘉实基金、泰达宏利、国寿安保、大成基金、阳光资管、易方达基金、中欧基金、新华资产、招银理财、New Silk Road、银润资产、宽远资管、中信建投、中金资管、融通基金、源锋基金、光大保德信、宁泉资产、景顺长城、万方资产、东方资管、文渊资本、万家基金、鹏华基金、诺安基金、金舆资产、华富基金、国投瑞银、东吴基金、中融基金、中海基金、财信证券、建信理财、国信自营、长江资管、光大理财、中加基金、太平洋保险、长信基金、东方基金、长江养老、东莞证券资管、中国人寿养老、银华基金、上投摩根基金、浦银安盛等机构
<b>上市公司 参会人员</b>	投融资&IR 总监余瞰、证券事务代表梁灿、证券部李祿
<b>投资者关系 活动主要内 容介绍</b>	<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、上半年疫情影响下仍保持快速增长的原因？</b></p> <p>上半年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；为公司获得了良好的口碑，逆势拓展了一批新客户、新业务。</p> <p>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；同时，随着公司提供的服务不断深入，服务链条持续延长，在主要客户获得的业务量总体稳中有升。</p>

## **Q2、疫情期间如何做到保障客户的运输？**

疫情期间公司表现出了较强的抗风险能力。海晨是为制造业提供一体化供应链物流服务的综合性物流服务企业，公司在生产性物流的各个环节均有较强的服务能力，业务区域包括华东、华南、华中、西南、海外等多地，已经覆盖我国大部分经济发达地区以及东南亚市场。全链条服务、多区域市场、数字化技术、扁平化管理，使得公司拥有很强的应对外部冲突的能力，面对单一区域、部分物流环节的突发事件，公司均有能力通过迅速的内外协调，制定变通方案，保障客户物流的通畅，减少极端情况对客户与公司业务量的影响。

公司在突破各种困难满足客户物流需求的同时，也积极参与各地政府的抗疫保供工作，在深圳公司应政府邀请，承接了光明区跨境陆路货运接驳站的建设与运营工作，在苏州公司承担了部分抗疫物资的运输，并派出自愿者队伍到疫情防控一线。危机中更能体现公司的责任担当与竞争优势，疫情期间公司收到众多客户与地方政府的表扬。高质量的服务为公司带来良好的市场口碑，同时也为公司带来了新客户与新业务机会。

## **Q3、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。

## **Q4、公司未来毛利率有什么展望？**

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。

#### **Q5、下半年及明后年比较确定的项目有哪些？**

今年下半年联想南方智能制造基地项目已经在 7 月开始试产，下半年将会投产，后续产量有望持续提升；近期公司在周边租赁的仓库，主要就是为联想南方智能制造基地及周边其它先进制造业客户提供供应链物流配套服务；新能源汽车客户的新车型也将进入产量爬坡阶段，产销量也有望持续提升，这些都为公司下半年乃至明年的业务增加带来积极影响。

另外，公司的市场团队依然在积极开拓 3C、新能源汽车、家电、智能硬件等各行业的新客户、新业务。目前也有较多的业务机会正在跟踪过程中，对公司未来持续、稳健的发展我们充满信心。

#### **Q6、联想南方制造基地基本情况？**

据报道联想南方智能制造基地于 2020 年初开工建设，总投资 20 亿元，计划实现年产 1500 万台套，产值约 400 亿元，按全球灯塔工厂标准建设，自动化程度与生产效率将比其它工厂更高；这也给供应链物流的智能化与数字化提出了更高的要求，公司为联想南方智能制造基地提供了从原材料到产成品的一体化、综合性供应链物流服务，双方合作的深度与广度也将更进一步。

#### **Q7、消费电子出货量下降对公司有什么影响？**

由于疫情、原材料供应与全球经济放缓的影响，笔记本电脑的出货量在上半年出现下降，我们认为这只是笔记本电脑过去两年因为居家办公需求刺激下经过高速增长后增速回归的表现，放在更长的时间周期来看，笔记本电脑的销量依然是平稳增长的。联想集团在 8 月 10 日发布的第一财季（4 月至 6 月）业绩显示收入与利润均实现了增长，智能手机、服务器业务更是实现了两位数的增长。另外很多新兴的电子产品也维持比较好的景气度。

公司的业务增长并不依赖于笔记本电脑产量的增长，也不完全随着消费电子产业的周期性波动而起伏。从历史数据来看公司在消费电子行业的收入增长速度一直高于消费电子产业及公司主要客户的增长速度，原因是一方面，公司与客户的业务合作范围会随着合作的深入而不断增加，另一方面公司也在持续不断的拓展新的客户，新行业。目前公司已经培育了 2,600 多家客户，涵盖 3C 电子、新能源汽车、家用电器等众多行业，单一行业、单一客户的业务量波动不会对公司的的发展带来明显影响。

**Q8、理想汽车单车收入有什么变化，未来趋势是怎样的？**

公司服务于理想业务收入与客户产量有正相关。公司将持续坚持服务业与制造业深度融合的发展策略，通过数智物链平台、自动化集成技术，快速响应的服务优势，持续优化新能源汽车行业供应链物流服务。

**Q9、基于行业粘性比较大，公司要拓展新的业务也是有一定难度，如何理解公司增长的可持续性？**

优秀的制造业入厂物流服务将与制造企业的生产活动深度融合，彼此之间的粘性较大，这提升了新竞争对手进入的门槛，但同时供应链物流领域是一个政策管制少，市场化程度高的开放市场，给所有参与者都提供了同台竞争的机会。

客户的各业务项目可能定期进行重新招标，新建制造基地的建成通常会进行供应商招标，原有供应商也会因各种原因退出项目或退出市场，这些都是公司业务拓展的好机会；公司从创立以来就是在这样激烈的市场环境中，通过优质高效的服务，赢得一个又一个项目，事实上竞争使我们更强大。

整体来看公司拓展新的业务主要有三种方式，一是为原有客户提供新的服务项目，通过智能化、数字化的综合供应链物流服务来降本增效；二是在原有行业内通过标杆客户的示范效应，获取新客户的项目；三是寻找供应链物流业务复杂度高、产品附加值高、产业发展速度快的新兴制造行业，并筛选行业内的头部企业作为公司重点拓展的新市场。

公司长期坚持智能化、数字化战略，进行长期持续的投入，在 2012 年就开始投资自动化仓库，在 2018 年开始全面数字化转型，这些战略决策比国家倡导的时间早很多。智能化的仓储设施，数字化的过程管理已成为公司的核心竞争力之一，通过业务流程的优化、智能化与数字化改造，实现效率提升、准确度和安全性提升，从而为制造企业赋能；这是公司获得客户信赖，长期稳定增长的重要原因。公司未来公司还将继续加大智能化、数字化的投入，同时通过提升系统集成能力与 SAAS 水平，形成更高水平的一体化供应链服务能力，进一步提升公司竞争力。

**Q10、请介绍一下公司公告的几个新基地项目？**

公司多年来在资本性支出上都保持稳健的滚动式发展策略，根据市场需求与公司发展计划，规划一批、在建一批、投产一批、成熟一批。近期公告的是公司主要募投项目竣工或临近竣工后新计划投资的一批项目，符合公司未来的业务布局方向。

合肥新站显示玻璃物流分拨基地项目：2021 年公司在合肥新站承接了康宁大中国区分拨仓中心的营运业务，同时规划了此显示玻璃物流分拨基地项目，主要服务于汽车玻璃、显示玻璃等行业，目前已经取得土地证，预计年内将开工建设。

吴江电子元器件及 3C 产品数智仓储基地项目：苏州是 3C 产品制造的产业聚集区域，目前公司在吴江的自有仓库，包括募投项目新建的自动化仓库已比较饱和，为了推动区域内业务的发展，满足客户需求，所以规划建设吴江电子元器件及 3C 产品数智仓储基地项目，规划建筑面积超过 4 万平方米，自动化储位约 3 万个，目前已经取得土地证，预计年内将开工建设。

常州武进区新能源汽车供应链物流基地项目：为了满足新能源汽车行业的业务需要，公司已经在常州租赁了大量的仓库，随着新能源汽车产销量的进一步增长，常州的仓储资源已趋于紧张，公司已经不得不在外地租赁仓库来满足业务需要。新规划的新能源汽车供应链物流基地占地约 200 亩，将建成满足新能源汽车制造、工业机器人制造的个性需求，且高度智能化、数字化的仓储基地。目前已经签订框架协议，正在履行土地出让程序以及规划设计工作，具体开工建设时间待定。

成渝生产性供应链配套基地项目：公司早在 2011 年就与成都双流设立控股子公司，投资建设了占地 200 多亩的仓储基地，经过十多年的发展，经营业绩良好，收入与利润逐年升高，并在周边租赁了部分仓库满足业务需求。此次规划投资的项目占地 150 亩，位于成都东部新区天府机场旁边，比邻机场高速，区位优势良好，交通便利，项目将以电子信息、汽车制造、民用航空、家用电器行业制造企业及其原材料供应厂商为服务对象，发挥区域内空、铁资源和便捷的公路网络优势，提供从仓储、运输、关务、货代等功能到各类增值服务为一体的综合性供应链物流服务，打造面向成渝、辐射西南的智慧供应链物流中心。

#### **Q11、请介绍一下公司资本开支计划的资金来源？**

上述各项目的投资与建设并不是同时进行，公司会根据土地购置、规划设计、客户需求、资金规划等因素进行分步投入。公司目前计划通过自有及自筹等方式筹集上述投资款，其中自有资金包括公司现有的可动用银行存款、理财产品赎回款，自筹资金渠道包括银行借款、后续再融资计划等。目前公司拥有货币资金与交易性金融资产约 15 亿，本次向特定对象发行股票募集的资金约为 3.3 亿，资产负债率为 17.8%，公司通过自有及自筹资金方式可以满足上述投资项目逐步投入的资金需求。

#### **Q12、自动化、信息化的提升是如何促进客户拓展的？**

通常自动化仓库比普通仓的空间使用效率增加 1.5-2 倍，同等业务量下人工节省 50%-80%，降本增效效果明显；信息化建设提高了信息传递的速度与准确性，打通上、下游与信息孤岛，减少中间环节，提升了服务响应速度与客户满意度。

	<p>比如在深圳疫情期间，由于防疫要求，跨境接驳作业人员与货车司机无法接触，信息沟通效率低下，极易发生各类错误。公司为此在两周内在原有信息系统的基础上开发出基于腾讯云的 SAAS 软件“接驳通”，系统上线以后，大大提升了作业效率，杜绝了装卸错误，让深圳及周边许多知名制造企业体会了公司的专业、高效服务。</p>
其 他	无
日 期	2022 年 9 月 6 日