

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 | 10月25日-10月31日 |
| 地 点 | 在线交流 |
| 参与单位 | 中金公司、国金证券、华创交运、招商证券、中银国际证券、交银施罗德、泰康资产、T Rowe Price、国寿养老、嘉实基金、人保资产、泰达宏利、中银基金、中欧基金、阳光资产、南方基金、融通基金、国寿安保基金、光大保德信、太平基金、朱雀基金、平安银行、长江养老、中信建投、文渊资本、新思路投资、摩根士丹利华鑫基金、鹏华基金、腾跃基金、宽远资产、光大证券资管、深国际、远致瑞信、长江证券、信达证券、兴业证券、西南证券、浙商证券、星展证券、中信证券、东吴证券、宁泉资产、和谐汇一资产、中天国富证券、上海金恩投资、上海勤辰资产、郑州云杉投资、青岛裕瑞、尚诚资产、上海锐方、上海沣杨资产、上海顶天投资、上海综艺控股、上海亘曦等 |
| 上市公司参会人员 | 投融资&投关总监余瞰、财务总监吴小卫 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">第一部分、公司三季度报告情况介绍</p> <p style="text-align: center;">第二部分、交流问答</p> <p style="text-align: center;">1、公司 Q3 收入同比增速放缓，主要是什么原因？</p> <p>消费电子行业需求在经历疫情初期快速增长后趋于平缓，2022 年三季度受全球经济萎缩的影响，笔记本电脑外贸出口量大幅下降，相应的供应链物流需求也受到影响。在此背景下，公司积极开拓新客户，努力增加市场占有率，在逆势中依然保持了较快的收入与利润增长，但增速有所放缓。</p> <p style="text-align: center;">2、Q3 毛利率有所下降，主要什么因素影响，四季度是否会有改善？</p> |

三季度毛利率下降原因，一方面是受笔记本电脑出货量下降影响，公司业务收入增速放缓，同时公司业务成本，如租金、折旧、人工相对比较刚性；另一方面公司服务的南方基地等新项目开始投入运营，新租赁了大量仓库，投入大量人力，而新项目产能释放需要一定的周期，影响了毛利率。未来，随着新项目产能进一步的释放，相关设备、仓库、人力的利用率将有所提升，毛利率也将有改善的空间。谢谢！

3、相比前两个季度，三季度政府补助很少，主要是什么原因，预计四季度政府补助情况怎样

各地的财政补助大多是上一年的补助项目经审核批准后，在次年财政预算实施后发放，因此大部分集中在上半年度到账。下半年度收到的财政补助通常较少。

4、联想南方基地项目的进展和产能爬坡情况，新项目的产能是否会受到消费电子下滑的影响？

联想南方制造基地是联想集团在深圳光明区投资建设的全球灯塔工厂，规划年产值约 400 亿，设计产能是 1,500 万台套/年，建成后计划将原有惠州工厂、福保工厂等工厂的产能集中到南方制造基地，并非完全新增的产能。南方制造基地生产的产品主要是台式机、服务器等，需求平稳，产能规划明确，不会受近期笔记本电脑销量波动的影响。

南方制造基地已于 7 月份基本竣工，8 月份开始试生产，目前处于产能逐渐提升的过程，公司承接了南方制造基地从原材料到成品的供应链物流服务，预计在四季度产销量会有较大增幅度。

5、消费电子出货量下滑，若继续持续到明年，公司怎么应对？

以笔记本电脑为代表的部分消费电子出货量下滑，既有前两年高速增长后的周期性回归原因，也有当前全球经济萎缩，消费能力下降的影响。未来随着各国经济刺激政策的陆续出台，5G 网络的普及，更新换代需求，我们相信明年消费电子将会走出当前出货量下滑的颓势。

在收入端，公司在积极拓展新能源汽车市场，提升市占率的同时；也会凭借当年的竞争优势，不断开拓消费电子及其它行业，提升行业内

的市场份额，给更多的客户提供更广泛、更优质的服务，对冲出货量下滑的影响。在成本端，公司可以缩减部分租赁的仓库，减少外包的运力，将部分人员、设备、仓库、车辆调配至快速增长的新能源汽车市场。公司资产结构合理、网络健全、业务能力完备、并服务于多个行业的众多客户，有能力应对来自行业周期带来的需求波动。

6、新能源汽车业务增长情况以及新客户拓展情况

在新能源汽车业务公司主要为整车生产企业提供从入厂物流、整车仓库到备品备件的管理，前三季度虽然受到疫情及新旧车型切换的影响，依然保持了很好的增速，收入占比不断提升。

新能源汽车市场处于高速增长中，是公司未来寻求业务增量的一个主要方向，目前除了持续做好已有整车生产企业的服务外，也在努力为部分汽车零配件生产厂商提供服务。同时，公司已积极与多家目标整车生产企业进行商务沟通，寻求业务合作机会。

7、理想汽车单车收入情况

目前公司并未按单车来进行收费，而是按照供应链物流行业通行的计价模式，如租赁面积、运输量、装卸量以及增值服务量进行统计报价。公司的服务交付量与客户的生产量有一定关联关系，但并非简单换算。

近几年公司为新能源整车生产企业提供的服务内容持续增加，客户的整车生产规模也在持续增长，两大因素的叠加使得公司在新能源汽车领域的收入保持了较快增长。随着中国新能源汽车产业的发展渐入佳境，我们相信未来有望延续这样的增长势头。

8、公司是否由轻资产向重资产运作转型

公司不刻意追求重资产或轻资产运作。公司的仓储类业务除了提供存储服务之外，更多的是提供进仓、出仓、分拣、打包等各项生产性物流的增值服务。随着公司客户数量增长，业务量增加，自有车辆、自有仓库的比例较低，适当的资产投资是根据市场需求以及公司发展需求制定的决策。

未来几年公司将加大固定资产的投入，加快智能化、数字化升级速度，满足业务增长和技术革新的需求。通过物流科技、物流服务赋能制造业，以解决作业流程流水线化、标准化，实现机器换人和提高生产效率，实现公司智能化升级的战略发展目标。

9、公司在严峻的环境下保持了经营业绩增长，在同行业中表现优异，主要是什么原因

公司一直专注于为电子信息、新能源汽车等先进制造业提供一体化供应链物流服务，服务质量和技术能力处于领先水平。随着技术和服务水平不断提升，在业内树立了良好的口碑、赢得了良好的品牌优势。具体包含：1、一体化综合供应链物流服务能力；2、高标准的定制化投资与服务能力；3、流程标准化、分工科学化、管理系统化的优势；4、自主开发的订单管理系统（OCS）、仓储管理系统（WMS）、运输管理系统（TMS）、国际货运管理系统（FMS）、报关管理系统（CDS）等全业务信息系统优势；5、良好的服务保障和服务网络优势；6、小前台、大中台、轻后台的管理运营优势；7、稳定优质的客户资源优势；8、高素质的人才资源优势。

10、随着业务规模的扩大，公司管理层构建和人才规划

在管理上公司秉承像大企业一样思考，像小企业一样行动的思想，推行小前台、大中台、轻后台的管理模式。通过信息系统进行集约管理，各区域负责业务的落地执行和客户服务，通过数字化管理能很好的统筹内部外部资源，实现效率、成本、服务质量、客户体验更好均衡，充分发挥科技、本土、整合、敏捷、成本五大优势，通过深度定制设计和全局精益管理，为品牌公司及其供应商赋能。

公司一直非常重视管理体系建设与人才培养，随着业务模式与组织规模的变化，公司也在不断摸索和优化管理体系，事实和数据也证明公司的组织体系是行之有效的。公司核心管理层与技术团队稳定，有着丰富的从业经验。随着公司业务的高速发展，对优秀人才的需求也很迫切，当前公司在规划、研发、IT、自动化、供应链等方面都有人才需求。未

来公司将进一步完善公司管理架构和人才规划，加强人才培育项目，并从大学毕业生筛选公司的明日之星。

11、公司的愿景，未来 5-10 年的发展蓝图

国家提出了服务业制造化、制造业服务化的两业融合政策，制定了制造业全面数字化的要求。海晨股份的目标是成为制造业“机器换人”的排头兵，“两业融合”的先行典范，“数智物链”的隐形冠军，目前公司已经成功入选国家发改委两业融合典型案例，并两次获得中物联“科技进步一等奖”。

未来公司在继续深耕制造业供应链物流服务之外，将大力开拓供应链物流智能化、数字化系统的规划、设计、研发、集成、安装、维护、营运业务，从对内服务转变为对外输出，运用公司多年来积累的新基建、碳中和的供应链自动化解决方案经验，为广大制造企业赋能，实现从高新技术应用到高新技术创造的转变。

另一方面，公司将会对主要业务系统进行 SAAS 化升级，开发一整套涵盖 TMS、WMS、Kitting、VMI、WCS、CtrlTower 等系统的综合性制造业供应链物流管理平台，实现运用移动、视讯方式完成从原材料到成品、备件的运输、仓储、关务等全部物流活动的管理工作。

12、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管理部门没有能力预判与应对这类系统性风险。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10月31日 |
|-----|-------------|