

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	2月7日-2月17日
地点	深圳、苏州
参与单位	东吴证券、泰康资产、民生证券、冲积资产、华西交运、太平资产、西部利得基金、德邦资管、长江交运、鹏华基金、东吴基金、循理资产、希瓦投资、国金证券、致远瑞信、大成基金、中金公司、广发基金、中银国际、东北证券、山东铁路基金、华创交运、和谐汇一资产
上市公司接待人员	副总经理梁智睿、投融资&投关总监余瞰、证券事务代表梁灿
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">第一部分、公司基本情况介绍</p> <p style="text-align: center;">第二部分、交流问答</p> <p>1、请问疫情管控政策放开后对公司有怎样的影响</p> <p>疫情对公司影响最严重的时期在2022年上半年，因严格的疫情管控及一刀切的封控措施导致一段期间内部分区域市场，部分业务尤其是运输业务受到较大影响，导致效率降低，成本增加。</p> <p>疫情管控放开后，短期内公司也存在因员工感染导致人员暂缺影响业务的情形，但都是局部且暂时的，公司通过劳务外包补充人员，内部加强管控和预防措施，缓解了对业务的集中冲击，目前来看并未对公司业绩造成明显影响。长远来看，疫情管控放开对制造业、外贸、货物流通等都将产生积极影响。</p> <p>2、受消费电子行业景气度影响，公司Q3收入同比增速放缓，Q4及2023年是否延续？</p>

部分消费电子产品需求在经历疫情初期快速增长后趋于平缓，自 2022 年三季度开始，受全球通货膨胀、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新业务，在逆势中依然保持了收入与利润增长，公司三季度收入 4.548 亿，同比增长 19.6%。单一行业的周期性波动短期内对公司业务增长虽然有一定的影响，但不会影响公司整体发展趋势。

截止目前，全球通货膨胀、经济萎缩的压力依然巨大，对外贸易增加乏力，3C 电子行业仍处于调整周期，未来随着国内外经济刺激政策的陆续出台，电子产品更新需求的增长，我们相信消费电子将会逐渐复苏。

同时，公司正在持续加大新建智能仓库设施的投资，不断延伸为制造业赋能的服务链条，增加市场占有率，给更多的客户提供更广泛、更优质的服务，以此来对冲消费电子行业的影响。公司也在努力拓展新能源汽车等新兴市场，且取得了快速增长。

整体而言公司资产结构合理、网络健全、业务能力完备、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。

3、公司 2022 年为联想集团提供了哪些新增服务，未来发展空间怎样

公司是联想供应链服务的长期合作伙伴，在合作过程中，公司不断提升能力，新增服务内容。2022 年新增较大的项目有位于深圳光明区的联想南方智能制造基地的原材料及成品的一体化供应链物流服务、苏州吴江区的保税维修服务等。

与制造业深度融合是公司的发展战略，持续创新的服务产品将为公司发展贡献新的业务增长点。未来公司还将延续“两业融合”的发展路线，不断拓展服务的广度和深度，赋能于广大客户。

4、新能源汽车业务增长情况以及新客户拓展情况

公司为新能源汽车制造企业服务的内容已从单一的原材料入厂物流逐步拓展到新能源汽车生产前、生产中、生产后的多个供应链物流环节，整体保持了很好的增速，收入占比不断提升。

中国是新能源汽车第一大生产国，即将成为新能源汽车第一大出口国，新能源汽车行业正处于高速增长中，是公司未来寻求业务增长的一个重要方向，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，公司也在积极与多家目标整车生产企业进行接触，寻求业务合作机会。

5、从业务的扩张性来看，请讲讲公司在消费电子行业的经验向其他领域的拓展难度

公司提供的每个项目服务均较大的定制化开发，一体化供应链物流服务需要与生产制造深度融合，不同行业的生产组织模式有较大差别，即便生产同类产品，不同制造企业的生产组织模式也会不同，即便同一个客户的同一产品，不同工厂的实施条件也会有所差别。

制造企业对供应链物流服务的自动化设备、信息化系统、管理经验都有许多个性化的需求。相似度越高的项目定制化开发的周期与成本越少。服务场景、系统和人员的经验积累越丰富，在新行业、新客户的拓展难度也会越低。

随着行业内各项标准越来越明晰，自动化设备的通用性越来越强，物联网技术标准日趋完善，管理软件的可配置性也在提高，商品包装规格的标准化也在提高，这一切都给公司跨行业的复制供应链物流服务能力带来很大的便利。

在此基础上，公司的行业专家也在不断研究目标客户的业务流程，理解客户真实的需求，在作业流程、信息系统、自动化设备等层面持续深化“两业融合”的程度。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。

正是这种在个性服务中梳理模块化应用，在标准化系统中满

足个性需求的策略，使得海晨股份成功的从消费电子领域，发展到新能源汽车领域，再发展到特种材料、医疗器械领域。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。

6、公司未来五到十年的发展目标以及方向

制造业供应链外包是长期发展趋势，公司未来仍将聚焦 toB 供应链物流及相关的领域，发挥竞争优势。从服务的行业来看，公司在消费电子行业供应链物流领域已有长期积累，建立了领先的行业地位，未来将加强在新能源汽车及其他新战略新兴行业的服务能力，拓展业务范围；

从服务能力上来看，公司将坚持服务业制造化的发展方向，在生产制造全流程中不断开发新的服务项目；逐步实现从供应链物流服务向供应链智能化集成、供应链 SAAS 服务等相关多元化发展。

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指引。海晨股份将积极响应国家号召，努力成为制造业“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”。未来公司将继续深耕制造业供应链物流服务，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，运用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、CtrolTower 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、云

	<p>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。</p> <p>7、公司披露了多个项目投资计划，未来随着业务规模的扩大，人员的组织是否能跟上业务需求</p> <p>在公司的发展历程中，随着公司规模不断扩大，人才的引进和培养一直是公司的重点工作之一，经过二十年的积累，公司拥有了一批优秀的行业专家、技术专家和各项业务现场交付管理人才，也建立了有海晨特色的人才引进、培养与激励体系。</p> <p>当前公司的核心管理人员团队稳定，外部人才也在持续加盟。现有的人才规模能满足公司规划投资建设项目对优质人才的需求，而且这些项目从开工到投产需要较长的过程，这期间公司也会培养、招聘一批优秀的管理与技术人才。</p> <p>近年来，公司通过标准化、数字化、自动化技术的应用；通过流程再造，对业务流程进行分拆，实现流水线化作业；为员工提供良好的工作环境。降低对一线员工的技能要求与工作强度，从而缩短员工培训周期，减少人力需求。</p> <p>未来，随着智慧化仓储新基建的落地和运作，识别技术的应用及算法优化，现场人员的机械式操作也将大幅减少，转向运作监控及指标管理工作。</p>
其他	无
日期	2022年2月19日