

## 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>	5月14日（周二） 15:00-17:00
<b>地点</b>	通过价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）采用网络互动的方式召开
<b>参与单位</b>	线上参与公司2023年度业绩说明会的全体投资者
<b>上市公司接待人员</b>	董事长梁晨、董事会秘书陈帅、财务总监吴小卫、独立董事杨远贵、保荐代表人石啸天
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1. 能否具体介绍下“新基建、碳中和、机器换人”战略，目前实施情况如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2023年，公司继续大力推进“新基建、碳中和、机器换人”战略，年内多项新自动化仓库投入使用。深圳光明一号自动化仓库、二号自动化仓库、合肥新站仓储基地先后正式运营。此外，下半年公司还新开工了深圳N6项目和常州武进项目的土建工程。具体信息请见公司定期报告，谢谢！</p> <p><b>2. 公司在数字化转型和科技创新方面有哪些具体的举措？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司高度重视科技创新和数字化对公司经营管理的赋能提升作用。</p> <p>科技创新方面，公司长期重视机器人和人工智能等新技术在物流领域的应用，拥有十余年丰富的自动化和智能化设计、生产和运营经验。2023年，公司进一步将研发能力扩展至智能物流装备制造和集成业务，目前可以自主生产半导体、液晶面板、零售物流等行业所用的AMHS物流设备，是国内少数具备自主可控AMHS研发和制造能力的企业之一。</p> <p>数字化方面，海晨公司自主研发了WMS（仓储管理系统）、TMS（运输管理系统）、OCS（订单协同系统）、CDS（保管管理系统）等多个信息管理系统，实现了仓储、运输、关务、库存、订单等业务的全数字化管理，有力保障和提升了公司业务运营效率，为公司长期业务发展打下了坚实基础。</p> <p><b>3. 公司在人工智能有哪些布局和应用？李世鹏院士团队加入海晨是否已投入工作，开展哪方面业务？李院士是否具有低空经济的背景？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司于2023年10月聘任李世鹏博士为公司首席科学家，李博士带领公司研发团队进一步提升自动化、物流机器人和智能装备等领域的研发实力，并积极推进相关技术的产业化落地。李世鹏博士同时也是</p>

粤港澳大湾区数字经济研究院（IDEA）低空经济研究中心负责人。感谢您的关注。

**4. 请问三个问题：1、新能源业务线持续增收情况下毛利率持续下滑的原因。2、公司如何看待和处理股东、员工和客户的利益关系。3、公司货运代理业务的具体模式如何。**

答：尊敬的投资者您好！1、过去一段时间以来，国内新能源汽车物流行业增速有所放缓、竞争明显加剧，公司作为生产物流服务商，业务占比及利润率受到影响也有所下降。2、公司致力于为股东持续创造价值和回报，发展愿景为“以客户满意为宗旨，员工幸福为目标，高举高新技术产业发展的旗帜，致力打造移动、云、视讯、互联网的供应链服务平台，成为全球领先的供应链解决方案提供者，为智造强国贡献力量”。3、公司货运代理业务包括干线及短驳运输、出口集拼、跨港陆运、循环取货、关务服务和国际物流等国内及国际物流服务，具体业务简介可参见公司年度报告及招股说明书。谢谢！。

**5. 在消费电子行业回暖的情况下，公司 2024 年一季度营业收入和净利润双双下降，具体原因是什么？**

答：尊敬的投资者，您好。公司一季度消费电子生产物流行业小幅回暖；新能源汽车入厂物流业务有所下降，对公司收入和利润造成影响；公司物流装备制造和自动化业务发展良好。感谢您的关注。

**6. 公司强调智能化取得成效，但是财报显示人力成本上升是什么原因？**

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年年报人力成本有所上升，主要是由于 2022 年下半年新启动的深圳新项目及新能源汽车生产物流等业务人数有所增加导致。感谢您的关注。

**7. 公司能为跨国出海企业提供哪些服务？公司在海外是否有充足的服务网络布局？**

答：尊敬的投资者您好。公司目前已经构建了一张覆盖亚太地区、辐射欧美地区的国际网络，海外营业网点包括泰国、越南、德国、马来西亚、菲律宾、印尼、韩国、新加坡等多个国家和地区，能够为客户提供全球化的生产性物流服务。感谢您的关注。

**8. 公司今年在理想汽车的营收后期占比是否会有所下降减少呢？**

答：尊敬的投资者您好。过去一段时间以来，国内新能源汽车物流行业增速有所放缓、行业竞争加剧、利润逐步下行，目前公司部分客户的新能源汽车入厂物流等业务规模有所下降。公司未来将继续在该领域积极开拓市场、优化经营效率、持续服务客户高标准生产物流业务需求。感谢您的关注。

**9. 公司与赛力斯的合作进展如何？目前从赛力斯拿到的项目情况？**

答：尊敬的投资者您好，2024 年一季度，公司新引入重庆新能源汽车客户，该业务仍处于起步阶段，目前业务量规模还比较小，业务成长仍需时间。截至目前，公司经过长期投入积累，已在新能源汽车生产物流领域构建了成熟

的行业解决方案能力。未来，公司将继续在该领域积极开拓市场、优化经营效率、持续服务新能源汽车客户高标准生产物流业务需求。感谢您的关注。

**10. 深圳海盟是否已有订单在手？公司对海盟的半导体 AMHS 设备等的愿景是能做多大？**

答：尊敬的投资者，您好。海盟公司主要产品包括半导体及液晶面板 AMHS 领域的天车、无人搬运车、举升机、智能存储柜等，以及物流和零售智能装备领域的穿梭车、提升机、轨道式密集货架等。公司已拥有在手订单并正在积极进行生产，计划年内相继进行交付。公司未来将长期以科技创新为宗旨，深耕半导体、显示面板、电商物流等行业的物流自动化业务，致力于打造具有自主可控、国产替代能力的智能物流装备和自动化领导企业。感谢您的关注。

**11. 请问公司如何看待公司股价走势？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司股价走势受多种因素影响，敬请投资者理性看待并注意投资风险。公司致力于积极扩大业务规模，促进公司长足发展，以良好的业绩回馈股东。谢谢。

**12. 公司前五大客户占比销售总额 70.7%，如何平衡客户关系并开发新客户？**

答：尊敬的投资者，您好。公司致力于形成多行业、多客户、多业务均衡发展的收入结构。目前，公司已经在消费电子、新能源汽车、新材料等行业构建了较为成熟的全链条生产物流服务能力，通过积极拓展积累了一批具有成长潜力的新客户，公司未来将持续为新老客户提供优异的生产物流服务。感谢您的关注。

**13. 请问公司在俄罗斯有业务吗？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前在俄罗斯没有业务，谢谢。

**14. 公司的核心竞争力是什么？可以简单介绍一下吗？**

答：尊敬的投资者您好，公司核心竞争力包括：长期服务于世界级品牌制造企业，锻造全方位生产物流服务保障能力；构建全国生产性物流履约网络，智能仓储面积在行业内较为领先；长期坚持科研创新，拥有独立自主智能物流装备开发和制造能力；打造专业化人才体系，构建公司长期竞争优势。具体介绍请见公司年度报告，感谢您的关注。

**15. 公司的物流装备制造业务是否有业务拓展的计划和目标呢？**

答：尊敬的投资者，您好。公司物流装备制造业务主要产品包括半导体及液晶面板 AMHS 领域的天车、无人搬运车、举升机、智能存储柜等，以及物流和零售智能装备领域的穿梭车、提升机、轨道式密集货架等。公司未来将长期以科技创新为宗旨，深耕半导体、显示面板、电商物流等行业的物流自动化业务，致力于打造具有自主可控、国产替代能力的智能物流装备和自动化领导企业。感谢您的关注。

	<p><b>16. 公司在国内外市场的布局策略有何不同,特别是在拓展海外市场方面有哪些计划?</b></p> <p>答: 尊敬的投资者,您好。制造企业国际化趋势促进了生产物流行业海外拓展机遇。目前,公司已经积极建设了一张覆盖亚太地区、辐射欧美地区的国际网络,海外营业网点包括泰国、越南、德国、马来西亚、菲律宾、印尼、韩国、新加坡等多个国家和地区,公司将积极为国内外客户提供全球化生产物流服务,推动公司业务规模持续增长。感谢您的关注。</p>
<b>其他</b>	无
<b>日期</b>	2024年5月15日