

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	5月8日-18日
地点	合肥/深圳
参与单位	中金公司、普信投资、Polymer、平安基金、招商证券、兴合基金、西南证券、长江证券、农银汇理、浦银安盛、中银国际、国金证券、嘉实基金、海通证券、勤辰私募基金、远致瑞信
上市公司 接待人员	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 2022 年度报告及 2023 年第一季度报告基本情况介绍</p> <p style="text-align: center;">第二部分、交流问答</p> <p>1、2022 年四季度及 2023 年一季度，深圳新项目对公司报表的影响如何，二季度是否会有改善？</p> <p>深圳新项目是公司在华南地区新启动的重点项目，自 2022 年 7 月开始试运行，2022 年四季度以来产量实现了较快增长，对公司 2022 年四季度及 2023 年一季度营业收入增长带来积极影响，截止 2022 年 12 月 31 日，深圳新项目共实现营业收入 7,101.34 万元。</p> <p>深圳新项目 2022 年亏损 2,438.73 万元，2023 年一季度仍处于亏损状态。主要原因一是项目启动和产能爬坡阶段新增租赁仓库固定的租金支出；二是为满足客户产量快速爬坡的业务需求，招募了大量新员工。</p> <p>目前，随着人员熟练度提升，自动化设备投入，业务流程理顺，人员投入开始逐渐下降，二季度经营效率将有明显改善。</p> <p>2、公司 2022 年度人员的增长较大，主要是由于深圳新项目的人员增长吗？</p> <p>2022 年度公司员工人数合计增长了 99.62%，2022 年第四季度深圳新项目为满足客户产量高速增长的业务需求，公司招聘了大量新员工，这是员工人数增长的主要原因。</p> <p>另外，2022 年常州子公司新能源汽车行业的业务量增长较快，致使员</p>

工数量增长；苏州子公司新增了电子产品维修业务，业务发展较快，致使员工数量增长。

3、深圳新项目 2023 年度能否实现盈亏平衡？

针对深圳新项目初期连续两个季度亏损的情况，公司已经采取减少人员规模，增加自动化设备投入，提升人均效能等多项举措，预计二季度经营绩效较一季度有明显持续改善。

4、合肥募投项目仓库目前的进度如何，相比其他仓库利用率有何优势？

合肥募投项目已经完成土建工程，目前正处于内部装修与智能设备导入阶段。项目建成将增加 5 万多个自动化储位。同等面积的普通仓库只能提供 1.2 万个储位，自动化立库将极大提升土地集约化与空间利用率。同时，自动化立库在运营中将大幅节省人力成本，提升业务操作的准确性，按历史经验统计自动化立库可以节省 50%以上的人力成本。

后续，合肥募投项目投产后，公司可将目前租赁普通仓的业务迁移到自动化立库，降低公司仓库租赁及人力成本，为客户提供更高效、优质的服务。

5、公司自动化设备投入降低的人工成本能否覆盖自动化设备投入的折旧费用？

自动化设备投入是公司降本增效的主要手段之一，自动化系统投入后，基本都能实现降低的人工成本与节省的仓储空间租金能完全覆盖自动化设备投入后的折旧费用。随着人工成本与仓库租金的持续上涨，以及自动化系统的高准确性、高可靠性特征，将使得自动化系统投资的经济效益更加突显。

6、2022 年报中增加了保税维修业务，请介绍一下

在商品售后的整个生命周期中，保养、保修、维修、回收是一个价值丰富的长尾市场，并且对消费者满意度的影响巨大。

2022 年初公司开始承接维修业务，并将维修厂设立在备件仓旁，建立起了功能齐全的“售后服务中心”，一体化提供全球备件仓储、逆向物流、检测分拣、RMA、维修加工等综合性服务，为品牌企业提升用户满意度。

维修业务是公司在“两业融合”战略下的又一成功实践，未来公司维

修业务将从部件向整机，从单一类型向全品类拓展，持续提升维修质量，扩大维修能力范围。

公司经过多年的积累与优化，已逐渐形成颇具竞争优势的综合性售后服务中心营运能力，能一体化提供全球逆向物流、备件仓储、检测分拣、维修加工等综合性服务，为品牌企业提升用户满意度。

7、请介绍一下公司自动化集成的业务能力以及未来规划

经过十几年的积累，公司逐渐拥有了完整的自动化集成与信息系统开发能力。从开始研发仓储、运输管理系统，到自动仓储系统设计，公司对目标行业业务需求有了深刻理解，并逐渐掌握了核心技术。

近几年公司的自动化与 IT 团队开始由技术应用向技术创新转变，从对内服务向对外创收转变；先后完成超高堆垛库、多层穿梭库，SMT 物料库等多种形态的智能仓库，为深圳某国企、厦门某电脑制造商，成都某外资物流商等企业提供了自动化系统集成服务。

生产性物流是高度定制化的服务，因此相应的自动化集成硬、软件定制化程度也非常高。公司的自动化集成业务现已拥有较强的市场竞争力，对客户需求拥有更深刻的理解，对业务复杂的大吞吐量场景有更丰富的经验。

随着自动化设备成本逐渐走低，人力和仓租的成本越来越高，未来公司在继续深耕制造业生产性物流服务的同时，将大力开拓制造业自动化、数字化系统的规划、设计、研发、集成、安装、维护、营运业务，运用公司多年来积累的新基建、碳中和供应链自动化解决方案，为制造企业赋能。自动化系统集成与生产性物流营运两项业务具备天然的互补性，随着自动化系统集成业务的拓展，将促进公司承接更多生产性物流营运项目。

8、2022 年应收账款增长较多的原因是什么？

一方面因为公司营业收入持续较快增长，2022 年增长 22.67%；另一方面是受经济环境影响部分客户回款速度有所放缓，公司已加强应收账款管理工作，现已取得积极效果。

9、公司新能源汽车收入增速高于客户的销量增长，是否单车收入增加的原因；目前除了理想汽车外，是否有与其他新能源车企合作？

持续增加服务产品，为客户提供定制化综合性解决方案是公司一贯的努力方向，在新能源汽车行业也是如此。近年来公司在竭力提升服务质量的同时，逐步增加了服务产品与范围，逐渐形成汽车制造领域一体化生产

	<p>性物流服务能力。新能源汽车行业是公司业务拓展的主要方向之一，目前暂未与其他整车企业展开深入合作。</p> <p>10、公司未来成长性在哪里？</p> <p>公司是制造业生产性物流“机器换人”的排头兵，是“两业融合”（服务业制造化）的先行典范。在“智改数转”的产业发展趋势下，公司的智能化信息系统、自动化系统集成能力和生产性物流加工中心将赋能更多生产制造企业，为其高效、敏捷、高质量的生产保驾护航。公司未来的成长性主要在以下几方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 从仓储运输到加工服务，科技赋能的业务能力升级； 2) 运用高新科技手段，逐渐机器换人，实现降本增效； 3) 新产品、新客户、新市场的持续开开拓； 4) 中国新能源汽车产品持续稳健增长； 5) 电子信息产业产销量恢复周期性增长； 6) 大力发展制造业自动化系统集成业务。
其他	无
日期	2023年5月18日