

证券代码：300873

证券简称：海晨股份

## 江苏海晨物流股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-007

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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
<b>时 间</b>	11月8日-11月11日
<b>地 点</b>	深圳、吴江、上海
<b>参与单位</b>	大成基金、交银施罗德、长江交运、中金公司、光大保德信、招商银行、东证资管、鹏华基金、新思路基金、信银理财、火星资产、湘财证券
<b>上市公司 接待人员</b>	投融资总监余墩、财务总监吴小卫、证券事务代表梁灿
<b>投资者关系 活动主要内 容介绍</b>	<p><b>第一部分、公司基本情况介绍</b></p> <p><b>第二部分、交流问答</b></p> <p><b>Q1 公司三季度报告期内的资本支出？</b></p> <p>答：报告期内公司资本支出主要有吴江新建自动化仓库项目建设和合肥智慧物流基地一期的募投项目建设项目，以及合肥自动化立库扩建技改项目等。</p> <p><b>Q2 公司的募投项目进展情况。</b></p> <p>答：吴江新建自动化仓库项目已处于调试阶段，预计四季度能完成验收并正式投产，目前已有多家客户达成合作意向。合肥智慧物流基地一期建设项目已开工建设，预计2022年年底建成。研发中心项目目前仍在选址中。</p> <p><b>Q3 三季度报告期内主要客户的增长以及公司跨行业复制、新项目、新客户情况？</b></p> <p>答：报告期内，公司主要客户的业务保持增长，头部企业集中优势明显，其中前50大客户业务量同比整体增长超过40%。</p> <p>公司已建立满足不同客户需求的现代供应链管理体系，通过深度融合现有知识体系，围绕精益设计和科技赋能的核心优势，不断拓展开发升级迭代跨行业一体化解决方案。公司信息系统、管理人才、网点、仓储和运输等资源等方面在不同行业均可复用，特别是业务和管理系统已形成模块化结构，可灵活搭建，快速适配和应用于新行业和新业务场景，目前公司已服务于3C电子、新能源汽车、医疗器械、光伏、特种材料、互联网平台、家电、光伏等多个制造行业客户。随着公司上市后品牌效应进一步显现，市场认知度大幅提升，报告期内在原有客户和项目基础上不断拓展新的业务领域和新的项目，并与多家国内知名上市企业新客</p>

户达成合作。报告期内新增的美的国际备品备件仓项目，从开始接触到项目招投标、上线运作仅用了不到 5 个月的时间，是公司备品备件仓业务跨行业快速复制的典型案列。

**Q4 与同行业上市公司相比，ROE、毛利率较高的主要原因？**

答：第一、数字化管理优势：以中台为指导的集约化管理平台，履行条线管理和中台赋能的职责，实现管理扁平化、业财一体化、成本集约化的高效管理模式。

第二、客户结构：公司现有 2200 余家优质客户，包括联想、理想、索尼、英格索兰等品牌商客户，以及一批零组件供应商客户，这些客户经过 10 年发展逐步与公司形成了稳定的战略合作关系。公司为上述客户提供多维度、跨区域、多产品的综合物流服务及客制化解决方案，有效满足客户的业务发展需求并获得市场认可，摊薄公司的管理费用和销售费用。

第三、专注主业：与同行业上市公司相比，海晨更加专注于专业领域发展，没有遇到多元化经营或并购过程中的风险和问题，基于标准化的运营流程和中台化管理模式，围绕客户的生产运营提供一体化定制服务。

**Q5 快递巨头发展供应链服务管理对公司是否会造成一定的影响？**

答：各自的核心优势不同，海晨的优势在于深耕 TOB 生产性供应链多年，积累了覆盖先进制造业生产前、生产中、生产后供应链全端的生产场景和 2200 余家优质客户，积累了一批专家型人才和一套可复制的系统、管理模式，这是一个长期积累的过程，需要时间和经验沉淀，未来海晨将继续加强和发挥现有优势。

**Q6 今年新能源汽车的业务增长较快，后期新能源汽车行业是否还有其他新的增长机会？**

答：新能源汽车行业处在高速增长的时期，公司提供的入场物流等供应链物流服务，能为新能源汽车及其配套企业提供低成本、高效率的服务，保障按生产进度与需求准时、有序的供给，削减采购周期，降低现场在库，减少资金占用及物流成本，实现高效生产支持。海晨的服务模式可复制，未来有大的增长空间。

自 2017 年合作以来，公司与理想汽车建立了很好的合作关系，客户尤其对海晨的系统赋能方面很肯定，公司继续保有系统和创新的优势，有望继续加深合作。同时，公司也将积极拓展新的客户、加强新产品研发，以期进一步为新能源汽车品牌企业及配套供应商提供更多的增值服务。

**Q7 公司服务客户的模式是否都为供应链综合服务的方式？**

答：公司按照客户的需求提供一体化供应链服务，新客户合作初期很多都是以单一业务开始合作。公司服务的客户大多为先进制造业客户，有生产前、生产中、生产后的供应链管理需求，合作过程中公司数字化服务和系统赋能为客户带来降本增效的效果，客户通常会逐步扩大合作范围。公司与联想、康宁等大

	<p>客户的合作都是先从单一业务开始，发展到多个区域、多个事业部的一体化供应链综合服务。</p> <p><b>Q8 公司现阶段仓库的总量、布局以及未来的计划？</b></p> <p>答：公司目前仓库资源主要围绕华东、华南、西南等消费电子、新能源汽车制造产业布局，运营面积将近 60 万平方米，其中自有仓库占比约 1/3，主要集中在吴江、合肥、成都，未来的仓库布局主要结合产业分布、客户资源、重要港口、公司战略等因素综合评估布局，持续关注核心地段的优质仓储资源，并加快智能仓库的建设和投入，获取更多更优质的客户。</p> <p><b>Q9 公司现有服务能给客户创造哪些价值？</b></p> <p>答：公司服务分布生产制造企业生产前、生产中、生产后各供应链物流环节，通过深度融合精益管理理念和现代供应链科技，设计具有全局视野的一体化解决方案并提供运营管理，实现服务业和制造业深入联动和良好互动，高效运营助力客户缩短生产周期、降低库存量、提高生产效率、降本增效，为品牌公司及其供应商赋能。公司在行业内已经做到了可复制的模式，服务的产品已经标准化，系统模块化，主要根据客户不同的需求进行小的定制化开发和模块重构。</p>
其他	无
日期	2021 年 11 月 14 日