

江苏海晨物流股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

一、报告期内经营情况概述

报告期内公司运用数字化集约管理优势，在董事长及公司管理层的带领下，经过全体员工的共同努力，战三月，研发“接驳通”平台，承接深圳光明政府接驳站，保障深港陆运链路；迎四月，华东集结日均上百车，抢送抢发保生产；转七月，深圳新项目启动；十一月，40 天内组建超 2,000 人团队，面对产量飙升的营运管理难度，圆满完成年末爬坡任务，赢得新老客户们的一致赞许，实现了从生产性物流服务到精准数字化赋能的业务升级，使公司主营业务逆势增长。

公司业务与制造业生产活动深度融合，生产性物流收入占比 93.26%以上，报告期内实现货运量 163 万吨，同比增长 20.7%，报关票数 72 万票，同比增长-2.7%；进出仓 645 万托，同比增长 28.5%，各项业务均稳步增长；来自电子信息行业收入同比增长 9.74%，新能源汽车行业收入同比增长 217.23%，新业务拓展成效显著；员工数量同比增长 79.91%，薪酬支出同比增长 62.00%，组织规模与管理水平持续提升；研发费用同比增长 32.99%，科学技术的投入将是海晨发展的主旋律。

2022 年，公司实现营业收入 180,035.82 万元，同比 2021 年增长 22.67%，三年营收复合增长 29.48%；全年实现归母净利 35,819.18 万元，同比增长 15.81%，三年复合增长 35.62%；全年实现扣非净利 26,159.42，同比增长 23.24%，三年复合增长 27.24%。详见下表：

单位：万元

年 名称	2022	2021	+-	同比%	三年复合增长%
营业收入	180,035.82	146,761.59	33,274.23	22.67%	29.48%
归母净利	35,819.18	30,929.61	4,889.57	15.81%	35.62%
扣非净利	26,159.42	21,226.2	4,933.22	23.24%	27.24%

2022 年公司综合毛利率 25.13%，详见下表：

单位：万元

年 名称		2022	2021	+-
营业收入		180,035.82	146,761.59	33,274.23
营业成本		135,787.61	104,427.43	30,360.17
毛利率		25.13%	28.85%	-3.71%
新 项 目	营业收入	7,101.34	如剔除深圳新项目对当年的损益影响，2022年原业务毛利率实为26.79%	
	营业成本	8,189.81		
	毛利率	-15.33%		

报告期内深圳新项目对损益的影响：

深圳新项目7月开始试产，截止2022年12月31日，深圳新项目共实现收入7,101.34万元，亏损2,438.73万元，亏损原因一是试产阶段成本；二是人员培训成本；三是启动和产能爬坡阶段租金成本的摊销所致。如剔除深圳新项目对当年的损益的影响，2022年原业务归母净利润38,257.92万元，同比增长23.69%。

二、公司所属行业及报告期内发展趋势

公司所处行业为现代供应链服务业，细分领域是制造业生产性物流，主要为先进制造企业提供数字化、一体化、端到端的生产性物流解决方案。发展趋势如下：

1) 相较发达国家，中国物流市场具有广阔提质增效空间，数字供应链是重要措施之一

我国社会物流费用占GDP占比总体呈下降趋势，但仍远高于欧美发达国家的水平，反映我国物流效率还有较大提升空间。2022年中国物流成本17.8万亿元，占GDP比重14.7%。对标美国来看(8%)，若通过系列专业化、数字化措施推动物流行业提质增效，假设占比为12%，中国的物流成本约有万亿级下降空间。在这样的背景下，作为物流行业发展的高阶形式，致力于优化效率、助力企业实现降本增效的现代供应链行业市场前景广阔。

2) 在数字经济时代，生产性物流与制造业将更加深度融合

在数字经济蓬勃发展的时代，强大、数智和安全的制造业供应链体系是中国制造由大向强迈进的核心竞争力。在国家战略指引下，制造业服务化，服务业制造化已蔚然成风，自动、无人、智能、低碳已成为行业发展的重要趋势之一。党的“二十大”报告明确提出：建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化。实体经济的振兴和发展，离不开现代供应链服务业的支持，尤其需要以数智化核心竞争力为基础，

以可信平台为载体的生产性物流的赋能模式，以及具有全链条服务功能、全过程精准管控的生产性物流解决方案。

3) 一体化生产性物流服务是产业分工细化的必然趋势

一体化生产性物流外包服务是一种战略性、长期性、合作性的运营方式，是现代供应链管理思想下的新型企业合作方式，具有业务专业、运营成本低、服务质量高等优点，能够集中企业的资源，提升核心竞争力。未来制造企业的生产性物流外包的范围和比例将进一步放大。数据显示，预计 2020-2025 年期间，外包物流规模将从 6.5 万亿元增至 9.2 万亿元，复合增速 7.1%，其中一体化生产性物流预计占比将从 2020 年的 30%持续提升。目前，我国大多数制造业生产性物流服务功能单一，为实体企业提供客制化服务的能力薄弱，一体化生产性物流服务的行业渗透度及服务集成度都不高。在振兴制造业、做强产业链和供应链安全的要求下，生产性物流数字化管理、抗风险能力以及网格化布局显得非常重要，一体化的供应链和数字化需求趋势明显，供应链网络化协同和能力组合要求增加，这将催生制造业生产性物流向平台化、一体化、数字化、集约化和运营精细化发展。未来工业物流的竞争将围绕数字化运营能力和有效增值而展开。

4) 随着生产性物流智能化加速，自动化物流装备市场规模增大

VUCA（易变性、不定性、复杂性与模糊性）时代下，从JIT（Just-in-time准时制生产方式）到JIC（Just-in-case保障性的生产），市场呼唤更加智能化、数字化、柔性化、兼容化的供应链服务体系，自动化物流装备的大规模应用成为必然选择。AS/RS自动化立库、AGV小车、智能分拣系统、电子标签分拣货架等自动化物流装备在企业里的应用速度正在加快。在工业 4.0 智能工厂的框架内，智慧物流是连接供应和生产的重要环节，是构建智能工厂的基石，推动了我国自动化物流系统市场规模的快速发展，预计 2023 年我国自动化物流装备市场规模将超 2,900 亿元。

5) 低碳、绿色是生产性物流行业发展的未来

物流作为国民经济发展的战略性、基础性、先导性产业，涉及运输、仓储、配送、信息等众多领域，是节能与碳减排的关键产业。无人、低碳、绿色物流的发展将对物流行业产生深远的影响。首先，它将有助于减少物流运作对环境的影响，降低能源消耗和废弃物产生。其次，它将伴随物流行业的数字化和智能化，降低物流运营的社会成本，提高全社会物流运作效率，最后，它将通过物流运作的绿色化和环保化，推动全社会的可持续发展。

三、报告期内公司主要业绩驱动因素

政府的保供环境、海晨的骨干团队、公司的数智平台、产销两旺的订单是驱动业绩增长的主要因素。

1、政府搭台，助力保供的环境

2022年3月5日政府工作报告指出“增强制造业核心竞争力，促进工业经济平稳运行，加强原材料、关键零部件等供给保障，实施龙头企业保链稳链工程，维护产业链供应链安全稳定。”在复杂严峻的宏观经济环境和各种超预期因素影响下，各级政府和企业上下一心，调结构、强研发、上新品、拓市场，全力推动企业稳产、达产、满产，生产秩序加快恢复。2022年一季度，在光明区政府的大力支持下，公司承担了深圳光明区跨境运输集中接驳站的建设与营运，为保障深港两地居民生活与企业生产，满足生产、生活物质的流通需要，公司经过一周的紧急研发，“接驳通”平台应运而生。这一以数据驱动、物联世界、高效协同的物流云SAAS平台，实现了跨境接驳业务全流程管控、无接触操作，赢得了政府、客户的一致好评，是海晨迈向SAAS平台建设的坚实一步。

2、众志成城，团结拼搏的团队

2022年一季度华南深港物流通道一度面临中断风险；二季度华东供应链受阻，三季度深圳新项目面临短期内快速上线的压力，四季度复产复工，保供保生产。公司营运和销售团队日夜奋战，高效协同，发挥了承上启下的中坚力量，南战湾区、东战苏沪、公司和团队表现出来的抗风险能力和高质量服务给客户供应链安全提供了保障。

3、智改数转，工业互联网的平台

2022年上半年制造业供应链经受众多挑战，公司依托移动、云、视讯、互联的生产性物流数智平台，实现了扁平化的管理，在小区管控、人货不能接触等诸多限制下，打破了物理隔断，迅速响应，统筹资源，最大程度地保障客户生产需要，赢得了客户好评，为公司带来良好的市场口碑，也为公司带来了新客户、新业务机会。

4、特殊经济，产销两旺的订单

2022年我国新能源汽车行业增长迅猛，产销两旺；产销分别完成705.8万辆和688.7万辆，同比增长96.9%和93.4%，居全球第一，带动公司新能源汽车行业收入同比增长超200%。同年一至三季度，3C电子制造业维持较快增长态势，且由于3C制造企业在数字化升级转型、供应链安全稳定等方面的需求显著增长，催生和加快了更加智能化和多样化的业务场景，在

生产性物流企业的全局规划、资源保障、高效运营、柔性管理等方面的能力提出了更高的要求 and 入局的门槛，给与了持续在“高、新、专、精”方向基础夯实、务实进取的一体化生产性物流服务企业更广阔的市场前景和发展机遇。在合作逐渐深入的过程中，公司稳固了自身的业务基础并积累了与制造业客户进行深入联动和良好互动的业务经验，推动公司与客户的共同成长。

四、2023 年度经营规划

1、新项目——智改数转

深圳新项目经营目标为 23 年实现盈亏基本平衡，打造海晨粤港澳大湾区标杆项目。

2、老客户——提质增效

加强现场调研，针对复杂的经济形势和全球供应链本地化的趋势，采取“走进去，跟着走”的方式，实现业务抱团发展战略，并优化平台，利用新技术为客户提供增效解决方案并实施之。

3、新客户——逐鹿东盟

跟随客户脚步，在现有海外 8 个分支机构的基础上，加大对东盟和上合组织的投资，开辟新客户和新商机。

4、新基建——浓墨重彩

满足客户降本增效的需求，针对客户群的需求，按新基建的所见即所得的方法，将吴江冷链仓、常州新能仓、成都航空仓、深圳智能仓等项目建造成符合机器换人的高标准自动化仓储设施。

5、新能源——继往开来

向新能源上下游发展，为新能源行业提供高速、高效、低成的 3C 生产性物流 Know-how，实现超速发展。

6、智能化——不负众望

在满足海晨自有自动化集成的需求下，大力推动海盟向高端智能化集成发展，勇往直前、不负众望实现海盟高速发展。

江苏海晨物流股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 21 日