

证券代码：300532

证券简称：今天国际

## 深圳市今天国际物流技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-004

<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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	太平洋证券（曹佩）、仁布投资（袁祥）、华西证券（马行川）、浙江君弘资产（李会媛）、郑州鑫宇投资（王宇英）、东方港湾（刘政科）、北京橡果资产（魏鑫）、摩根士丹利华鑫基金（刘波）、IGWT Investment（廖克铭）、信达澳银（何鑫）、国寿安保（李丹）、中银基金（史彬）、上海天玑投资（曹国军）、仁桥资产（马玮璘）、鹏华基金（罗政）、中信资管（程伟庆）、景成投资（胡明阳）、广州三新控股（谈镇河）、深圳熔岩投资（杨小林）、太平基金（田发祥）、广东恒昇基金（罗娟）、深圳中天汇富基金（许高飞）、浙商证券（刘熹）、玖鹏资产（陈虹宇）、中邮人寿（朱战宇）、融通基金（李进）、瑞达基金（雍秉霖）、东吴基金（徐增）、银华基金（石磊）、长城基金（向威达）、九方智投（刘华）、华安证券（张旭光、杨宗星）、易方达基金（亓辰）、上海途灵资产（赵梓峰）、景顺长城（苗陈媛）、同泰基金（林晨）、汇安基金（郎姚宇莲）、银叶投资（彭钰琰）、西南证券（刘一芄）、中欧基金（方申申）、中邮基金（金振振）、方正证券（王锐）
<b>时间</b>	2022年8月16日-8月17日
<b>地点</b>	线上电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总裁、董事会秘书杨金平
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>1、2022年上半年经营情况简介</b> 公司2022年上半年实现营业收入11.63亿元，同比增长94.59%；归母净利润1.06亿元，同比增长173.27%。2022年上半年新增订单22.30亿元，同比增长59.56%。其中新能源行业新增订单13.69亿元，同比增长12.92%；烟草行业新增订单2.29亿元，同比增长57.79%，石化行业新增订单5.44亿

元，同比增长 1586.93%。截至报告期末，公司未确认收入在手订单 47.28 亿元，较期初增长 24.37%。公司业务订单保持良好增长势头，为业绩持续稳定增长提供有力保障。

**2、2022 年上半年净利润超过去年全年，但单季度同比来看，公司今年第二季度净利润是下滑的，请问什么原因？**

过去因为公司总体业务规模相对较小，单个项目规模较大，项目收入确认又是一次性 100% 确认，导致季度之间经常产生非线性非连续性的较大波动，我们认为单季度、单月之间的对比具有较大偶然性、特殊性，比如去年第二季度就有几个高毛利率项目的集中交付。随着公司规模不断扩大，加之单个订单体量更小、交付周期更快的新能源项目占比提升，公司业绩在季度之间会更加均衡。我们认为目前规模下，周期拉长到连续两个季度的累计同比或者环比能更准确体现公司业务变动趋势。

**3、公司上半年经营性现金流负的比较，请问是什么原因？**

今年上半年现金流负的较多主要是两个原因：第一点，上半年为了应对疫情下紧张的供应链局势，确保项目的按期高质量交付，公司对于长周期物料和供货紧张有涨价预期的电子元器件等继续实行提前备货的策略；第二点，我们在新能源领域的主要客户比亚迪、宁德时代给供应商支付的是银行承兑汇票或商业承兑汇票，虽然我们的信用政策没变，但今年上半年确认收入和新增订单中新能源行业占比较高，导致公司收到的预付款和进度款中票据较多，这也是财务报表中应收票据余额增加了 1.6 亿元的原因。我们认为比亚迪、宁德时代的兑付能力没有重大风险，同时在公司需要资金时可以随时找银行贴现，资金成本不高。下半年尤其是第四季度一般是收款的高峰期，我们会加强对回款的跟进管理，相信随着疫情好转，供应链改善，公司现金流情况会逐步变好。

**4、半年度计提的资产减值是怎么回事？**

上半年计提的资产减值准备主要包括两个部分，一个是信用减值损失，

包括应收账款、应收票据、其他应收款、长期应收款的坏账损失；另一个是资产减值损失，主要是对合同资产计提的减值。本次计提资产减值，是出于对谨慎性原则的考虑，按照《企业会计准则》的有关规定进行的例行会计处理，整体计提金额和比例不大，对财报影响较小。公司服务之客户均为各行业龙头企业，资信优质，相关资产并无大的实际减值或损失风险。

**5、上半年新能源订单同比增长 12%，增速感觉不及预期，主要原因是什么？未来这一块的需求大概是怎么样的？**

新能源领域中宁德时代是我们的核心客户之一，2021 年公司新增的新能源订单中差不多一半来源于宁德时代。今年宁德时代的招投标节奏与往年不同，上半年招投标比较少，主要集中在下半年，所以上半年来看，新能源订单增长受了一些影响。未来需求这一块，从我们跟进的情况来看，2025 年之前我们的核心客户扩产规划非常明确，短期的确定性还是比较高的。中长期来看，我们认为电动化的趋势是很明确的，目前传统的燃油车巨头都已经进入这个赛道。而且除了动力电池之外，还有储能，储能目前也是处于起步阶段，未来前景很广阔。我们觉得还有另外一个特性就是动力电池有点类似于 3c 电子，它的整个的技术变革非常的快，导致它整个的电池产线更新周期特别快。总体来看，我们觉得新能源这个行业的市场需求可以相对乐观一点。

**6、上半年公司在石化行业收获颇丰，预计未来石化行业的订单怎么样？**

石化行业后端物流自动化现状类似零几年的烟草行业，迫切需要技术变革，从安全生产和高质量发展的角度，行业都需要加强对自动化和数字化的投入，行业空间足够大。公司目前设有单独的石化事业部，对市场需求的把握和技术方案的落地有很强的先发优势，承建了该行业的一系列大型标杆项目。去年石化类项目受环评新规影响有所推迟，目前该因素已消除，公司跟进订单正在陆续落地。公司有信心，石化行业能够成为继烟草和新能源之后公司的另一个下游支柱行业。

	<p><b>7、目前烟草二维码、扫码项目的进展怎么样了？</b></p> <p>公司参与的二维码项目和调控项目都是全国烟草生产经营管理一体化平台的核心组成部分，帮助实现从烟叶到成品烟再到消费者手中的全产业链每个环节精准到每一个生产机台、每一条分拣线的数据全部采集汇总和分析利用，实现卷烟产品生产流通过程跟踪追溯，也为行业计划管控系统、物流追溯系统、数据分析与辅助决策系统等系统的建设提供基础数据支撑。</p> <p>二维码项目的测试工作基本完成，预计不久后会开始启动全国的招投标。扫码项目目前是在湖南做样板工程的阶段。后续进入批量推广期之后会是标准方案迅速推广的模式。</p> <p><b>8、新能源行业的订单交付周期是六个月，那你们去年底在手订单里面还有 24 个亿的新能源，为什么上半年才交付了一半？</b></p> <p>交付周期六个月是指从项目启动开始 6 个月，并不是所有项目都会在第一时间集中启动。比如新能源客户给我们下达 20 条产线的订单，但并不会要求 6 个月后一次性交付 20 条，而会是有一个详细的具体的到每个月的逐步交付计划。这个与公司产能和客户的投产计划密切相关，整体来看，新能源订单的交付在季度间还是比较均衡的。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 8 月 17 日