

证券代码：300532
际

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：2022-005

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	长江证券（余庚宗、方子箫）、天风证券（罗戴熠）、兴华基金（高伟绚）、正德泰投资（钟华）、混沌投资（傅刚）、天弘基金（涂申昊）、天虫资本（刘琳）、金友创智资产（阮泽杰）、上海辰翔资产（何东）、上海健顺投资（邵伟、高冉）、德邦证券（江杨磊）、湖南汉天资产（郭梓华）、中邮创业基金（周楠）、上海星壤资产（戴力）、北京鸿道投资（方云龙）、宁波嘉富行远私募基金（周辉）、明亚基金（陈思雯）、正谊资产（吴树熙）、招商银行（凌润东）、长安基金（崔甲子）、宁泉资产（朱正尧）、上海聚劲投资（张超）、承珞（上海）投资（马行川）、博时基金（何文韬）、恒远资本（张立东）、北京源峰私募基金（翁林开）、歌汝资产（罗志俊）、华银基金（符旭）、渤海汇金证券（徐中华）、金元顺安（侯斌）、易米基金（王磊）、富荣基金（李延峥、毛运宏、郭梁良）、东方阿尔法（潘登）、南方基金（章晖）、兴证全球（余喜洋）、东吴基金（徐增）、红土创新（汪国瑞）、大成基金（李燕宁）、太平基金（史彦刚、刘伟刚）、华夏基金（方艺璇）、平安资管（万淑珊）、利幄私募（孟舒豪）、华安合鑫（方晓睿、张琪）、溪牛投资（何欣）、玖鹏资产（陈虹宇、郭鹏飞）、金广资产（刘波）、和基投资（赵伟）、同犇管理（林烈雄）、澄明资产（王潇麟）、创富兆业（崔华钦、刘政科）、途灵（赵梓峰）、鹤禧投资（宋正园）、勤辰私募（崔莹）、工银理财（胡雨辰）、银河证券（翁林开）、华西证券（朱卫华）、国君资管（张炳炜）、德邦资管（孔祥国）、胥舜涛、许盛波
时间	2022年10月25日
地点	线上电话会议

上市公司
接待人员
姓名

副总裁、董事会秘书杨金平

投资者关系活动主要内容介绍

1、2022 年三季度经营情况简介

公司 2022 年第三季度实现营业收入 5.23 亿元，同比增长 78.56%；归母净利润 8,100 万元，同比增长 350.41%。前三季度实现营业收入 16.86 亿元，同比增长 89.32%；归母净利润 1.88 亿元，同比增长 229.16%。前三季度营收规模已超过去年全年，净利润超过去年全年的两倍，现金流相比上半年也有明显好转。期末存货 12.89 亿元，合同负债 11.59 亿元。

2、公司毛利率从季度角度看，在 2022 年有所提升，主要驱动因素是什么？各行业的毛利率有什么差别？

去年全年的毛利率情况并不是公司正常状态下的毛利率，可以说是受个别大项目影响处于一种极端情况，今年回归常态，约 30%。今年来看，订单结构的优化、上游原材料价格的下降、管理效率的提升以及规模效应的逐步体现都对整体毛利率的提升有所贡献。

各行业的稳态毛利率其实没有特别大的差别，主要是不同项目的毛利率有所差异。另外，一般来说在新进入一个新领域时，首单毛利率会相对较低一些，在积累了一定项目经验之后，同一个行业的毛利率会趋于稳定。

3、三季度来看，现金流有所好转，公司现金流在历年的变化有没有大概的规律？

常规来看，四季度的收款占全年的比重相对较高，上半年采购规模比较大，因此我们通常是上半年支出较多，下半年尤其是第四季度一般是收款的高峰期。相信随着我们加强对回款的跟进管理，疫情好转促进供应链改善，公司现金流情况会逐步变好。

4、公司三季度新增订单和在手订单如何？全年订单有何展望？

公司订单情况将在年报中汇总披露，敬请关注。总体来看，市场需求旺盛。

5、就数字信息化方面，公司有没有什么新的展望分享？

数字化方面，我们参与的烟草二维码项目和调控扫码项目是在烟草

行业数字化领域的典型代表，是烟草全行业数字化转型升级大平台的核心组成部分。目前二维码项目的样板工程基本工作已经完成，预计很快会开始进行批量推广，扫码项目目前在湖南做样板工程。总的来说，公司的战略方向从自动化的解决方案提供商向自动化+数字化的解决方案提供商做升级，未来的重点方向是数字化和智能化。我们服务了一批国内最优秀的各行业，尤其是制造业的龙头企业，很多的自动化程度都比较高，正处于数字化和智能化阶段，我们始终以客户的需求为导向去创新迭代我们的产品，为客户创造价值。

6、公司认为新能源、石化行业未来下游客户的需求怎么样？

关于新能源动力电池这块的市场需求，我们认为：①、结合宏观政策趋势和市场需求，我们认为至少短期 2-3 年内新能源还处在一个大的扩产周期，从我们跟进的客户来看，扩产计划较为明确。储能这块儿的需求也才刚刚起步，前景广阔。②、目前，我们在做好现有客户的存量业务之外，也在寻求增量的业务资源，比如探索拓展其他生产自动化专机设备、整厂信息化、前端的物流、成品和辅材的立库等其他方向的延伸。③、在保障足够产能服务好现有新能源优质客户的基础上，我们也在不断拓展和开拓其他优质的新能源客户资源。④、今天国际有订单的下游行业已经超过 30 个，新能源只是其中之一。从自动化业务来看，国内市场渗透率还相当低，相比国际市场，国内尚有很大的市场空间，如果新能源行业未来的景气度下降，我们可以通过在其他下游行业的业务发展来保障业绩。

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。

7、公司各行业的项目周期一般是怎么样的？

新能源项目大概 4-6 个月，其他行业大概 12 个月。获得订单以后收取 20-30%的预付款，项目开始推动、方案的设计、规划集成、软件和电控系统开发、制造硬件、采购硬件、现场安装调试后交付并进行商业试运行、性能爬坡测试后再到终验，后续提供 1-2 年的免费质保和全生命周期的收费的售后服务。

8、我们对物流机器人有没有储备，在这方面有没有布局？

我们有一个全资的机器人子公司，也是国家级的专精特新小巨人企业，2016 年成立，主要产品就是物流机器人、工业机器人等，未来物流机器人是我们核心重点打造的产品，目前的固定生产线只有物料的搬运，线边的搬运，但随着柔性化生产的不断推广完善，柔性化生产线当中会广泛的使用到物流机器人，另外目前海量的平库改造项目中其应用前景比较广阔。

9、目前除了公司所聚焦的三大行业，公司未来是否还有开拓其他行业的市场规划？

公司目前市场拓展的策略为“3+N”，即以新能源、石化、烟草为三大重点深耕行业，在确保三大行业项目高质量交付的前提下，投入相应资源开拓并持续跟进其他行业，如食品饮料、医药、电商、军工、半导体等，通过与各行业的龙头企业合作打造标杆项目，基于标杆项目的示范效应去向行业内的其他客户推广，同时保持对各行业的持续关注，把公司的战略资源动态地向期间最有景气度和需求的行业领域倾斜。

10、公司产能这有瓶颈吗？

对我们来说，目前的产能主要取决于我们的熟练工程师数量。因为人员都是可以根据订单去提前规划准备，在订单意向基本确定的时候，可以启动人员的储备计划，也有一些提前规划去招聘、培训，所以不太存在产能瓶颈的问题。目前我们人员扩的比较快，2021 年初的时候 500 多人，目前已经近 1200 人。

附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 25 日