

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：2022-003

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>券商中期策略会、电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	浙商证券（刘熹、陶韞琦、郑毅）、泰康资产（余元、鲍亮、刘宁）、玖鹏资产（陈虹宇）、中邮基金（于淼）、溪牛投资（何欣）、鸿商资本（王怡璐）、和谐汇一（章溢漫）、天弘基金（涂申昊）、宝诚投资（范欢）、宝骅投资（程成）、兴合基金（候吉冉）、长江证券（余庚宗）、长城财富（沈志斌）、长江自营（肖知雨）、玖阳投资（周洁）、创富兆业（刘政科）、中信自营（汪达）、长城证券（冯文高）、中邮人寿（朱战宇）、西部利得（吴桐）、勤辰私募（钱玥）、中融国际信托（戴德舜）、招银理财（喻昊）、华创证券（邓怡）、华创资管（彭涛、刘琴）、华泰柏瑞（陈碧野）
时间	2022年7月13日-7月15日
地点	四川成都
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书杨金平
投资者关系活动内容介绍	<p>1、从公司业绩预告来看，今年上半年净利润已经超过去年全年，主要是什么原因？</p> <p>主要是公司上半年实施完成并确认收入的项目规模较去年同期有较大幅度增加，同时订单规模的快速增长带来的规模效应，促使各项成本边际递减促进整体利润水平的提升。</p> <p>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？</p>

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。随着公司规模的不不断扩大，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 2 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、近年来公司在新能源行业的新增订单和营收比重较大，预计未来新能源行业的高增长是否具有可持续性？

伴随着碳中和碳达峰等节能减排政策的大力推行，新能源行业在这几年呈现井喷式发展态势，公司作为一家专业的智慧物流智能制造系统提供商，在 2014 年开始切入新能源动力电池这个领域，与比亚迪合作的坑梓一期是国内第一条全自动的动力电池生产线。目前来说，国内动力电池的存量产能和新增产能都已 100%实现全自动化，1GWH 的产能对应我们这块业务大概的投资是 3,000 万人民币左右。关于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确定性的大的扩产周期，从我们跟进的核心客户来看，扩产计划非常明确。中长期来看，新能源汽车对传统燃油车的替代已基本是大势所趋。②我们目前在做好现有客户的存量业务之外，也在积极寻求增量的业务市场，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。从行业发展趋势来看，国内自动化和数字化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保障业绩。公司的

市场拓展策略就是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。公司目前在跟进的石化、大消费、冷链、医药、汽车、电商物流、军工、半导体等等都是潜在市场容量极大地行业，我们有足够的信心去应对下游行业的周期波动。

4、今年上半年公司在石化行业收获巨大，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。

5、公司年报中提到的新增订单、完成订单、尚未确认收入订单是什么概念？在接到订单之后的收款流程是怎样的？

新增订单是全年新签的合同加上中标，当年确定性有法律依据取得的订单的总金额，含税的，这是新增订单；完成订单是当年实施完成、确认收入的订单，这是不含税的；截至当年 12 月 31 日的时点已经有在手、确定性的有法律依据的订单，但还没有确认收入的订单叫做尚未确认收入的订单。

我们从接到订单到确认收入有一个周期，新能源 4-6 个月，其他项目 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、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、带料试运行，再进行商业试生产，再到终验，后续提供 1-2 年的质保和售后服务。通常预付款 20-30%，主要设备到货收

	<p>取 20%到货款，初验环节收取 20%的初验款，截至初验收到大概 70%，终验有 20%的终验款，还有 5-10%的质保金。我们在初验环节一次性百分之百确认收入。</p> <p>6、疫情对公司项目有什么影响？</p> <p>疫情下供应链周期有些拉长，但我们采取了提前备货、替代产品方案等应对措施，整体来看影响可控。只要下半年疫情没有特别大的恶化，不会显著影响公司项目交付和今年业绩。</p> <p>7、公司今年上半年的新增订单情况如何？</p> <p>公司将在半年度报告中披露新增订单相关数据，敬请关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 17 日