

青岛海容商用冷链股份有限公司
2022年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日
活动记录

2022年11月3日，青岛海容商用冷链股份有限公司通过全景路演参加了2022年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，活动内容欢迎各位投资者回访活动页面进行了解。

活动页面网址：<https://rs.p5w.net/html/135340.shtml>

本次活动网络文字互动内容如下：

1、领导您好，请问公司第三季度的净利率提升的原因

答：您好！第三季度为公司产销淡季，盈利情况受单个客户业务波动的影响较明显；影响盈利能力的几方面因素持续向好，包括：（1）大宗原材料价格回落，公司成本端有一定改善；（2）公司出口业务快速回升，带来出口产品的占比提升；（3）人民币兑美元汇率持续走低，汇率变动产生汇兑收益；（4）与去年同期相比，股份支付的费用下降。感谢您的关注与支持！

2、智能柜的客户主要有哪些？需求主要体现在哪些方面？

答：您好！一是新零售客户，包含全国性和地方性的新零售运营商，其将智能柜作为渠道建设的主要载体持续投放；二是快消品品牌，其需求主要体现在通过渠道的智能化升级，实现数据采集、智能管理、算法升级，降低运营维护成本、提高运营效率。感谢您的关注与支持！

3、王总你好，请问智能化产品是否会有产品单价提升

答：您好！智能化产品由于在原有的冷冻、冷藏产品的基础上增加了智能化模块实现数据采集、传输、分析功能，带来产品成本的提升，从而带来产品单价的提升。感谢您的关注与支持！

4、智能柜毛利率的预期？

答：您好，智能柜业务目前处于市场拓展初级阶段，智能算法由于客户需求不同处于相对初级阶段，其产品毛利率与其他产品差别并不明显。未来随着下游行业的发展、智能算法的升级以及规模化的应用，毛利率可能会出现提升的情况。感谢您的提问！

5、您好，公司智能柜的收费模式有哪些？

答：您好！当前公司该业务领域的主要客户为新零售行业运营商，服务费收取模式分为按照每笔交易收费、按照每台设备收费等。感谢您的关注与支持！

6、公司怎么看待国家对快消品行业在消费类设备的政策支持？

答：您好！相关政策的具体实施细节尚未明确，公司将密切关注相关信息。感谢您的关注与支持！

7、当前预制菜行业迅速发展，公司如何看待预制菜市场？

答：您好！当前已经有预制菜行业企业与公司接洽合作意向，一部分产品需求为使用公司商超柜系列产品，另一部分产品需求为使用公司智能柜系列产品。作为专业的商用冷链设备服务商，公司一直密切关注下游行业新业务、新动态。感谢您的关注与支持！

8、在国内家电行业海外业务表现较差的情况下，公司海外业务保持良好发展的原因是什么？

答：您好！公司产品是快消品渠道终端设备，海外客户也是快消品企业，国外宽松的防疫政策下，人员流动性恢复，快消品消费需求恢复，带动对公司产品需求恢复；海运费回落，使抑制客户采购需求的因素改善；因海运费高涨和中美贸易战转移到第三世界的订单转回中国。感谢您的关注与支持！

9、公司未来冷藏领域业绩增长的来源？

答：您好！公司坚定看好冷藏领域的长期发展趋势，未来冷藏领域业绩增长来源主要有：①来源于公司在下游各细分领域龙头客户的供货份额逐步提升；②来源于公司近年来积累的覆盖范围日益全面、广泛的客户群体的业务逐步放量。感谢您的关注与支持！

10、公司在冷冻领域的未来增长空间？

答：您好！从国内市场来看，公司在国内冷冻领域整体市占率较高，公司在大部分客户的份额占比仍有提升空间，同时国内冷冻领域仍有新兴品牌出现。随着公司不断开拓新兴品牌、提升原有客户中供货份额，国内市占率仍有提升空间。从全球市场来看，公司商用冷冻柜产品市占率仍较低，未来开拓空间十分广阔。公司与国际化快消品品牌商建立了良好合作关系，合作的国家和地区不断扩大；国内部分快消品品牌业务出海，并不断加大海外市场的渠道建设投入，带动公司产品出口。公司商用冷冻柜产品在全球市场占有率有望持续提升。感谢您的关注与支持！

11、公司的主要竞争优势是什么？

答：您好！公司自成立以来始终专注于商用冷链设备的研发、生产、销售和服务坚持“专业化、差异化、定制化”发展战略，形成了以客户需求为导向进行主动性、前瞻性研发的机动灵活研发管理体制、丰富的成系列化的充分满足客户定制化需求的产品体系、特有的“小批量、多品类、定制化”柔性化生产管理体系、涵盖事前事中事后的客户服务体系等核心竞争优势。感谢您的关注与支持！