

诺力智能装备股份有限公司 关于接待投资者调研活动的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

诺力智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“诺力股份”）于2019年10月30日参加了海通证券秋季策略会，并在公司上海办公室接待了机构调研，现将相关情况汇总公告如下：

一、调研情况

调研时间：2019年10月30日

调研地点：上海

参与单位及人员：广发证券计算机行业资深研究员王奇珏、民生证券计算机行业研究员罗戴熠、东方证券计算机行业研究员陈超、东吴证券计算机行业研究员薛翔、新时代证券计算机行业研究员李汉卿、招商证券计算机行业研究员周翔宇、海通证券机械行业首席分析师余炜超、天风证券机械行业研究员曾帅、光大保德信基金研究员丑凯亮、诺德基金高级研究员周建胜、圆信永丰基金总经理助理施大洋、银河基金研究员刘丛菁、方正富邦基金研究员李卓健、富国基金研究员袁晓昀、太平资管研究员徐建花、东方资管研究员汤旭人等。

公司接待人员：

- 1、海通证券秋季策略会：证券事务代表贡满
- 2、公司调研：法国 SAVOYE 公司 CEO Remy、法国 SAVOYE 公司 CFO Kristell、财务负责人徐海瑜、证券事务代表贡满

二、交流的主要问题及公司回复概要

1. 能否介绍下 SAVOYE 的基本情况？

SAVOYE 是一家来自法国的智能物流系统方案设计集成商、软件服务商和设备生产商，在仓储物流自动化、控制及软件领域拥有超过 35 年的行业经验。SAVOYE 通过对软件和设备

的设计和集成，在全球范围内提供标准化或定制化物流解决方案，帮助企业提高物流效率，降低物流成本，并进一步帮助客户向工业 4.0 过渡。目前在 SAVOYE 的收入结构中，约有一半的收入来自直接项目收入，剩余一半来自于售后服务。

SAVOYE 旗下拥有三大行业领先品牌：

(1) INTELIS：专注于提供自动化轻重负载设备及系统的设计与生产解决方案，主要产品/服务包括：货到人分拣、物料输送、自动化包装以及自动化托盘存储系统等；

(2) A-SIS：专注于提供综合性物流软件解决方案，主要产品包括：仓库管理软件（WMS/WCS）、运输管理软件（TMS）、订单管理软件（OMS）以及智能 APS 生产排程系统等；

(3) PRODEX：专注于全系列动态仓储设备与搬运系统的设计和生产，主要产品/服务包括：各类料盒、料箱及托盘的动态储存系统，简易传送系统以及智能化存储及拣选解决方案等。

2. 售后服务利润率应该比较高，但实际上 SAVOYE 利润率不是很高，其中的原因是什么？

由于目前 SAVOYE 发展速度较快，新项目比较多，因此售后服务虽然利润高于直接项目利润，但由于要等项目完成后才能接续提供售后服务，来自售后服务的收入需在项目结束一两年以后才能体现。

3. 内部智能物流系统行业的主要驱动因素有哪些？

目前世界上对于现代化内部物流解决方案的需求，主要驱动因素来自

- 1) 电子商务渗透率进一步增加
- 2) 城市化进程深化导致对密集存储的需求
- 3) 改善供应链流程的需求
- 4) 更快速反应的物流系统的需求
- 5) 全流程供应链信息系统的需求
- 6) 现有智能物流系统的迭代更新及优化需求
- 7) 内部物流系统柔性化等。

4. 客户选择智能物流提供商，主要看中哪些方面？

客户比较重视的方面包括集成商对特定场景的理解和经验、解决方案是否能够有效满足需求、技术是否保持领先、报价、内部的 ROI、售后响应速度、设备可靠性、稳定性以及对公司信任等。

5. SAVOYE 的主要产品及特点有哪些？

SAVOYE 的主要产品及其特点包括：

(1) 多层穿梭车：SAVOYE 的多层穿梭车拥有多车多任务调度算法、高速提升机、滑触线换层等技术，并且实现了可换层、低温（最低可以在零下 28 度的作业环境下高速运行）、三伸位等技术优势。

(2) INTELIS CONVEY 输送系统：INTELISCONVEY 输送设备采用模块化控制，可以实现产品的批量生产和快速实施调试安装。

(3) 物流软件系统：A-SIS 专注于 WMS、TMS、OMS、WCS 等众多软件的开发与实施，在法国仓储管理系统软件市场中占有较高份额，是法国该行业的领军者之一，具有较强的品牌认知度。其软件系统成熟度高，具备大量的可配置的算法和策略，能够有效降低复杂项目的实施周期。A-SIS 还有 VR+语音拣选、无接触式的拆零确认系统等新产品，在未来的电商及商业流通物流中心都存在较大的拓展空间。

(4) 自动包装系统：JIVARO 自动包装系统，可以实现基于订单大小的纸箱自动包装系统，可以根据订单中物料的尺寸，自动裁剪纸板并折叠成最符合空间需求的纸箱，降低了传统电商等按标准纸箱进行包装的弊端（标准箱需要大量的填充物来保护商品，运输过程的空间利用率较低、耗费大量的填充物）。

6. SAVOYE 主要产品的优势在哪里？哪些场景应用下有特别的优势？

SAVOYE 穿梭车的优势是可以通过增加巷道来满足客户不同阶段发展需求。同时，SAVOYE 的穿梭车可以兼容并加入客户现有的物流系统中，而且可以适应低温环境，最低可以在零下 28 度的作业环境下高速运行。此外，由于算法领先，SAVOYE 的穿梭车处理速度较快；SAVOYE 的包装机单位时间的包装能力处于行业领先，并能够节省瓦楞纸板等原材料；SAVOYE 的软件系统处于世界领先水平，而且由于 SAVOYE 是总包集成商，对于客户而言，可以提供一站式服务。

7. 请介绍下 SAVOYE 未来的发展战略

SAVOYE 将加大研发以满足不同市场的需求，进一步提高软硬件系统的技术能力和服务质量同时通过进一步开拓欧美、中国等市场保持持续的业绩增长。SAVOYE 的目标是成为“提供全方位供应链解决方案的世界级内部物流智能系统提供商”。

8. 请问工业车辆景气度下滑以及中美贸易摩擦，对公司具体的影响？公司有什么对策？

在工业车辆景气度下滑以及中美贸易摩擦的等不利因素的形势下，公司通过下述一系列的措施来进一步提升业务规模、寻找新的利润增长点，以减少行业及贸易摩擦对公司的影响：

- 1) 建立合理布局生产基地（在东南亚设立新的生产基地）
- 2) 快速调整产品结构（大力发展高空作业平台产品、电动化产品）
- 3) 增加研发投入，推出新产品（例如天罡系列、小天罡系列产品）
- 4) 海外市场：大力拓展覆盖新的市场（中东欧、南美洲、东南亚地区）；国内市场：我们大力发展 4S 品牌店，深耕渠道
- 5) 积极发展电商及融资租赁等新业务模式，创新市场营销模式
- 6) 开发大客户，通过 OEM 模式扩大销售规模

9. 请问公司的工业车辆业务未来发展趋势是怎么样的？

工业车辆也是属于智能物流中的一个环节，我们认为轻量化、电动化、高位化、智能化是工业车辆未来的发展趋势，它们将逐步替代传统的手动、内燃工业车辆，同时这种发展趋势和智能物流的发展方向是一致的，殊途同归。

10. 公司在越南设立生产基地原因是什么？

2019 年 8 月，公司管理层审时度势，投资 150 万美元在越南胡志明市设立新的海外生产基地，主要是考虑以下因素：

- 1) 积极应对欧盟的反倾销税和中美贸易战对公司出口产品所造成的不利影响，提升公司的产品的国际竞争力；
- 2) 公司在加速向国际化迈进的背景下，优化公司全球产业链空间布局，针对未来主要增量市场东南亚及南亚地区所做的生产布局；
- 3) 在现今贸易保护主义日益盛行和欧盟和越南于 2019 年 6 月签署自由贸易协定和投资保护协定的背景下，设立越南生产基地是为未来可能与各经济体发生的贸易摩擦所做的未雨绸缪的长期应对方案。

目前越南子公司市场销售工作已经启动，已经开始接受海外的订单，预计越南子公司在年底前开始投产运营。

11. 请介绍下无锡中鼎的基本情况

无锡中鼎是国内头部智能物流系统集成商，专注智能物流领域微笑曲线的两端，即核心设备和软件的研发设计以及整体的智能物流系统集成服务。无锡中鼎为新能源、食品及冷链、医药、造纸、家居建材等众多行业内的领先企业提供智能物流和供应链解决方案。在新能源动力锂电领域，中鼎集成自主研发的产品已经更新迭代到第七代，主导负责的国内锂电池产线近 60%以上，合作客户包含 CATL、比亚迪、LG 化学、松下、muRATA(村田)、孚能科技、亿纬锂能、北京盟固利、江苏力信等国际一流电池企业以及国内排名前二十的动力电池企业。

12. 无锡中鼎所在行业的竞争格局如何？公司在行业里处于什么样的地位？行业每年的增长率是多少？

目前智能物流系统领域行业集中度依然较低，无锡中鼎作为行业领先企业，希望未来能够进一步提升市占率。根据公司内部测算，近年来行业年增长率在 20-30%左右。

13. 无锡中鼎的核心竞争力体现在哪里？

无锡中鼎的核心竞争力主要包括

1) 丰富的项目经验

为新能源、食品及冷链、医药、造纸、家居建材等众多行业内的领先企业提供智能物流和供应链解决方案

2) 技术研发与创新优势

中鼎集成拥有定制化解决方案的能力、核心设备研发制造能力和智能管理软件等强大优势，先后获得“国家火炬计划产业化示范项目单位”、“国家高新技术企业”、“江苏省首台（套）重大装备及关键部件”、“物理系统集成十大品牌”、“中国物流装备产业最具综合力品牌”、“中国物流创新奖”等。

3) 产学研合作优势

华中科技大学开展产学研紧密合作，成立工业物流与机器人智能装备联合研发中心，围绕系统集成、智能仓储、智能输送及分拣、软件系统等方面展开深入研究与开发。目前，已经在货到人系统、高速堆垛机系统、多层穿梭车系统等、kiva 机器人多个关键技术上取得实质性进展。

14. 无锡中鼎目前一半订单来自于新能源行业，未来哪些行业将会是无锡中鼎增长的主要来源？

我们认为未来冷链、服装、家居、医药会有比较大的增长空间。此外，无锡中鼎的增长驱动因素之一是自动仓储需求从行业龙头逐渐辐射到行业内其他企业。

15. 无锡中鼎近年来毛利率有所下滑，原因是什么？

无锡中鼎从设备制造商逐步演变成目前的项目分包商，现在正在向总承包商迈进。随着总承包项目的逐渐增多，毛利率也会有所下降，但总体利润仍然会保持上升态势。

16. 无锡中鼎订单确认周期多久？

订单确认周期与合同金额等因素有关，通常从签合同到施工完成，需要 6-12 个月的时间。无锡中鼎的收入确认采用 3331，即预收款 30%、发货款 30%、验收款 30%、质保款 10%。

17. 无锡中鼎现在运营维护业务收入有多少？未来有提升空间吗？

目前无锡中鼎的运营维护收入较少，主要是每年定期做 2-3 次的维护，运营维护收入的毛利率较高，能够达到 70-80%。随着累计的项目数量的增长，我们正考虑采取措施提升运营维护业务收入。

18. 无锡中鼎的业绩驱动因素是哪些？

无锡中鼎是一家依靠技术驱动型的公司，对行业具有深刻理解能力的专业技术人员是公司累积的宝贵财富，富有经验的项目经理以师承关系带领机械、电气、软件工程师奋斗在全国 100 多个项目现场，推进中鼎 27 亿订单的完成。

无锡中鼎也在考虑通过部分组件标准化、通用化来为客户提供一种更快速化的解决方案。

19. 目前上市公司的集成业务占比越来越高，未来是否考虑更名，比如诺力智能？

随着公司并购中鼎集成和法国 SAVOYE 后，公司业务结构、营收结构发生了很大的变化，系统集成业务的比重将进一步增加，我们未来将会根据相关规定考虑做行业划转及更名，以匹配公司的业务属性。

敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

诺力智能装备股份有限公司董事会

2019年10月30日