

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input 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>2023年半年报电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	国海证券（刘熹、刘琳琳）、中原英石基金（赵梓峰）、颀升私募基金（张露）、中邮人寿（朱战宇）、华泰保兴（丁轶凡）、平安基金（刘杰）、西南证券（王宁）、嘉实基金（马延超）、中信建投自营（孟皓）、合远私募基金（陈梦笔）、东方红资产（石斌斌）、鹏扬基金（伍智勇）、长江资管（姚远）、太平洋证券（曹佩）、王之鑫、浦银安盛基金（李秀群）、华银基金（叶芃）、盛宇股权投资基金（胡继中）、中邮基金（周楠）、清水源（程宇楠）、深圳正圆投资（黄志豪）、工银国际（吴亚雯）、华安基金（崔莹）、青岛金光紫金创业投资（雷静）、华西证券（马行川）、复通私募投资基金（余音）、平安基金（徐子翔）、汉享投资（叶涛金）、上海天玑投资（曹国军）、太平基金（田发祥）、永赢基金（王文龙）
时间	2023年8月22日 15:00-16:00；8月23日 15:00-16:00
地点	进门财经线上电话会议
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	<p>公司于8月21日晚间发布《2023年半年度报告》，围绕公司2023年半年度业绩情况、业务发展等，公司副总裁、董事会秘书杨金平先生通过线上电话会议的方式与参会投资者进行互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>1、公司基本情况及2023年半年度业绩简述</p> <p>今天国际成立于2000年，是一家专业的智慧物流和智能制造系统综合解决方案提供商，为生产制造、流通配送企业提供自动化生产线及物流系统的规划设计、系统集成、软件开发、设备定制、电控系统开发、现场安装调</p>

试、客户培训和售后服务等一体化业务，使客户实现生产经营全过程的自动化、数字化、智能化。从下游客户来说，公司 90%以上客户是制造型企业，尤其是各个制造业的行业龙头，现在差不多覆盖到 40 多个行业。

近年来，随着土地成本以及劳动力成本的双攀升和制造业转型升级不断深入，对整个生产效率和信息化管理方面的要求不断提高，叠加政策大力支持，行业处于高速增长阶段，2023 年上半年公司实现营业收入 15.62 亿元，同比增长 34.28%；归母净利润 2.15 亿元，同比翻倍增长；经营净现金流在上半年开支较多的情况下，实现了正的 6,000 万元，加权平均净资产收益率达到 14%。公司经营业绩呈现良性、健康、稳步增长的态势。

同时公司延续了一贯以来积极回报投资者的优良传统，中期拟每 10 股派发现金红利 3 元。

2、公司 2023 年上半年的新增订单结构是怎么样的？从新增订单的总量来看应该还不至于到产能供应不上，一季度放弃的订单是出于什么考虑？各主要行业订单后续趋势怎么看？请杨总详细分析一下。

上半年国内外经济增速放缓、各行业资本开支也比较谨慎，公司在订单获取方面还是存在一定的压力。新能源方面，公司顺应新能源行业发展新趋势，在稳固动力电池领域领先优势的同时加大在储能领域的资源投入和拓展力度，取得较好的成效，新能源整体新增订单 13.83 亿元，创下了同期历史新高。其中储能订单接近 4 个亿，跟去年同期相比有超过 10 倍的增长；烟草和石化行业受客户投资计划及招投标节奏影响，新增订单同比有所下降。截至半年度末，公司在手未确认收入订单 53.37 亿元，这为公司未来的持续高质量发展打下了坚实基础。

一季度我们确实放弃了一个 4 亿的新能源项目，主要是基于风险把控，因为一些不可抗力的影响和客户友好协商最后取消合作。公司在项目获取过程中会从各维度充分评估项目投入支出、回款情况、利润率情况、工期安排、风险因素等，将潜在风险把控节点前移，从而选择对公司长远发展有积极影响或战略意义同时也能和客户长期共创共赢的项目。

我们对公司产品的市场需求充满信心，无论是从产业发展的趋势、技术

发展的趋势，还是中国的人口结构、政府的鼓励方向，“机器换人”“数字换脑”都是一个长期的必然趋势，疫情更是加速了这个自动化、数字化的进程，大家都可以看到疫情后复工复产比较好、受疫情影响比较小的都是自动化程度高的企业，我相信也许短期一些民营经济主体受经济大环境的影响资本开支比较谨慎或者有心无力，但调整过后很快会迎来一轮对自动化、数字化、智能化的投资大浪潮。

具体到今天国际下游的主要行业：烟草行业短期确实受一些不可抗力的影响，但很快会过去，烟草行业十四五期间对数字化的投入力度是空前的；新能源行业虽然上半年对动力电池产能过剩的担忧很多，但从长远来看汽车电动化仍是一个明确的趋势，而且新型的储能领域拥有比动力更大的市场空间；石化领域今年上半年业务不多，仅仅是因为没有像去年同期一样有一个5亿元的大项目开标而已，只是正常的因招标节奏影响导致的波动。石化行业物流系统的自动化正在得到行业性地推广普及，公司在跟进中的项目众多，今天国际作为这个领域从0到1到10的成功过程的关键推动者，目前市面上80%以上的可参观标杆项目均为公司承建，竞争优势明显。总体来说，综合各个影响因素来看，最坏时刻已经过去，明天更美好！

3、目前除了公司所聚焦的三大行业，未来还有哪些行业可能是发展前景比较好的？

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，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。

接下来的这两年，除了深耕的三个行业之外，我们认为前景比较好的一个是大消费，比如粮油、食品、饮料、水等等，目前国内这些行业的自动化数字化也是刚刚起步，这个领域将是我们重点关注的；第二个是新能源汽车整车，我们现在做了新能源汽车这块的动力电池，凭借在动力电池领域的一些积累，我们认为未来还是比较有机会进入这个市场；第三个重点关注的是

储能行业，储能投资兴起且落地迅速，目前这块我们已经有一些订单，未来也会加强资源投入进一步抢占市场。再者包括医药、冷链、军工等行业，整体来说各行业对自动化智能化数字化的需求都逐步在放量、在爆发，对制造企业核心竞争力的提升是不可或缺的。

4、公司毛利率持续在提升，主要原因是什么？各行业毛利率分别如何？如何进一步提高市场占有率？

一方面是公司内部实施的一系列管理提升举措提高了经营管理效率同时公司自有智能软硬件产品的占比逐步提升；另一方面公司业务体量的不断扩大，规模效应逐步凸显，对整体毛利率的提升贡献很大，应该说是从量变到质变。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。

我们这个行业目前来说比较分散，龙头集中度不高，随着市场竞争的加剧，行业洗牌整合，马太效应一定会越来越明显，龙头的集中度也会逐步提升，当然这需要一个过程。在服务客户的过程中，我们比拼的并不是某一个优势，而是全方位的比拼，包括管理能力、技术水平、服务能力，扎根并且聚焦在同一个领域踏踏实实的为客户创造价值，凭借长期的积累，我们的优势、核心竞争力不断地凸显，综合因素推动公司持续的高质量发展。

5、公司目前智能软硬件产品这块主要有哪些？机器人产品业务成熟后会对第三方卖吗？

目前主要的智能软硬件产品包括 AGV 物流自动搬运机器人、堆垛机、自动出入库的智能装备、物流软件、工业软件、企业互联网平台和企业数字化产品等。目前机器人这块主要是供应公司项目，未来我们肯定是希望其能对外销售，独立发展，提升自己的市场份额和影响力。

6、目前 AI、大模型等谈论得比较多，这些技术是否有在公司的产品当中体现或者未来有没有什么计划？

	<p>公司产品在人工智能技术的应用主要体现在自动控制、路径规划、机器视觉、运输优化等方面，目前有团队在探索大模型的应用，但主要是专注应用，提升系统智能化程度及利用 AI 提高人效方面，不会自己去做大模型，现在市面上不缺大模型，缺的是能把大模型和行业、场景结合好的人，公司也会持续关注和跟进 AI 对行业的赋能和改变。</p> <p>7、邵总留置措施解除，后续会再回公司任职吗？</p> <p>邵健伟先生作为公司控股股东、实际控制人及创始人，会全方位 100% 信任和支持现在的董监高管理团队，公司会选择对今天国际持续发展做强做大最有利的治理结构。</p> <p>8、公司在匈牙利开设子公司的目的？</p> <p>旨在更好地跟随我们的新能源客户出海，加强海外市场的开拓和提高就近服务客户能力，进一步提高公司市场竞争力和品牌知名度。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 8 月 24 日