

诺力智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2018-001

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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称 及人员姓名	海通证券 余炜超 海通证券 杨震 财通证券 陶波 平安资管 金立 国泰君安资管 熊靓 大成基金 朱倩 宝盈基金 洪骐 前海开源基金 董治国 秦兵投资 翟鹏
时间	10:00-12:00
地点	浙江省长兴县太湖街道长州路 528 号诺力股份 201 会议室
上市公司 接待人员姓名	丁毅（董事长）、钟锁铭（副总经理、董事会秘书）、翁忠杰（无锡中鼎常务副总经理）、刘宏俊（副总经理）、丁忠（财务部副部长）、贡满（证券事务代表）
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、2017 年叉车行业情况如何？在行业背景下，公司传统叉车业务规模有什么样的预期？</p> <p>1、根据协会 2017 年统计数据，电动平衡重叉车全世界销量 23 万台，同比 2016 年上升了 13.56%；亚洲总销量 8 万多台，同比上升 16.94%；中国总销量 4 万多台，同比上升 34%。诺力股份 2017 年销售量为 1307 台，同比 2016 年的 642 台，上升了 103.58%；目前公司电动平衡重式叉车基数相对较小，2018 年我们目标是在 2017 的基础上大幅提升。</p> <p>2、据不完全统计，全球市场中电动和内燃的比例约为 55:45，中国目前比例约为 22:78，随着国家节能减排政策加码、职工职业健康需求提升、电动技术革新等因素的影响，未来电动逐步替代内燃的市场前景广阔。</p> <p>二、公司如何看待 2018 年电动式搬运车辆的市场需求，公司相对应的产能如何？</p> <p>电动式搬运车辆每年都高速增长：1、三类车 2017 年诺力股份市场占有率为 20%左右，增幅为 26.15%。2、公司三类车的年设计产能为 47000 台的产能，预计 2020 年达到设计产能。</p> <p>三、2017 年原材料上涨对毛利率产生侵蚀，公司对 2018 年原材料变动及影响有什么判断？</p>

	<p>1、公司认为：2018 年钢材大幅下降的可能性不大，我们判断钢材价格可能将继续维持在相对一个高位。</p> <p>2、为应对原材料对毛利率产生侵蚀，公司目前主要措施如下：</p> <p>a.以工艺改进降低成本：例如 AC 手搬车泵体从部分用球铁代替铸钢件，到全面替代，降低成本 20 元/台左右。</p> <p>b.提高材料的利用率，向钢厂定制特殊宽度的卷材，提高材料的利用率。</p> <p>c.以价值工程降低成本：在确保质量的前提下，采用新的稳定结构，降低成本。</p> <p>d.公司今年在内部挖潜降本方面和相关领导签署责任状，大幅降低成本，以提高利润率。</p> <p>四、公司在汇兑管控上有哪些措施？对 2018 年的汇兑损益情况如何判断？</p> <p>汇兑管控目前主要通过远期结售汇合约锁定汇率，对冲汇兑风险。另外也有购买一些外币理财产品赚取固定收益。2018 年公司锁汇比例将进一步提高，降低汇率波动对公司造成的影响。</p> <p>五、公司新产品 AGV 和停车设备在 2018 年的销售情况怎么样，有哪些比较大的客户或订单？</p> <p>1、新产品 AGV 公司还处在追赶超的过程中，仍处于培育发展阶段。</p> <p>2、停车设备：2018 年度在建及已签约税后约为 6000 万元，预计二季度新签约项目额在税后 3000 万左右，预计全年能够完成营收税后 9500 万，2018 年比较 2017 年同期有较大增长，车库公司整体发展势头前景看好，在目前两市的上市公司发布的车库相关业绩中，2017 年处于中等水平，预计 2018 年能够进入一线水平。部分合作大客户有：上海远洋置业、恒大地产、绿城房产、安泊（福建）停车产业有限公司、上海宝冶集团有限公司、浙江东南网架等。</p> <p>六、近年来无锡中鼎收入保持较好增长，2017 年订单超过 10 亿。公司对 2018 年无锡中鼎的业务增长有怎么样的判断？</p> <p>2017 年根据前瞻产业研究院发布的《2017-2022 年中国智能物流行业市场需求预测与投资战略规划分析报告》数据显示，2016 年中国智能物流市场规模约为 2669 亿元，同比增长 21%；到 2025 年有望超万亿元。无锡中鼎拥有较强的跨行业综合服务能力，多行业领域积累优质客户。无锡中鼎除了巩固新能源物流系统领导地位外，积极拓展其他新的行业，如酒业、家居建材、鞋帽业、电商等，冷链冷库行业的安井食品、国联水产等订单的生成使该行业稳步增长，制药医药行业的国药订单继续追加，拓展了制药行业的材料仓，更深层次的进入制药行业的材料管理。公司预计 2018 年无锡中鼎将大概率超额完成业绩承诺。</p> <p>七、无锡中鼎目前在手和新签订单情况如何，下游行业的比例是什么样的？</p> <p>截至 2018 年一季度末，无锡中鼎总的在手订单约为 15.27</p>
--	---

	<p>亿元，2018年新签订单约为4.6亿元，新签订单中新能源约为3.13亿元，其余大部分为冷链和医药制药行业。</p> <p>八、仓储物流的订单增速较快，公司在人员团队建设方面的举措？</p> <p>公司计划进一步在人力资源的质量提升上优化调整，在优胜劣汰的同时，大力引进高质量、高素质专业人才。公司在人力资源方面，暂不存在无法满足业务快速发展的情况，订单增速较快主要反映在单个项目的体量上，而单个项目所需工作人员的数量并无较大差异，主要还是依靠内部业务流程来进行管理。随着订单的快速增长，公司也将及时根据实际调整相关人团队建设方面的策略。</p> <p>九、无锡中鼎2017年收入水平接近今天国际，但净利润率仍有差距。如何看待这种净利润率差别的原因，无锡中鼎未来净利润率有多大再提升的空间？</p> <p>无锡中鼎前期所接订单中，部分外协件如货架等因原材料涨价的原因直接导致了部分项目的利润率降低。与今天国际净利润率的差距主要系两公司所接订单行业的差异有关。未来随着原材料价格企稳等的影响，无锡中鼎净利润率将有所提升。</p> <p>十、在完成无锡中鼎的并购后，公司在内生和外延两个方面有哪些计划或打算？</p> <p>内生：未来数年，诺力将围绕工业车辆行业，逐步打通上下游产业链。根据市场需求变化，进一步加快产品、产业结构调整步伐，提高产品增值服务能力，延伸产业价值链。针对智能物流领域，转型成为系统集成商。信息化软件方面，加强与国内外领先的软件开发商合作，寻求好的标的，补齐软件方面的短板。借助杭州研究院智力资源，涉猎人工智能技术。公司将继续加大技术研发投入，重点开展专有技术、关键零部件的研发和提升零部件制造工艺水平，重点发展电动搬运车、新能源叉车、高空平台、智能工业车辆和智能物流解决方案的研发，真正实现智能制造，加快企业转型升级。</p> <p>外延：公司将进一步加快在智能物流领域内的战略布局，寻找、储备和培养项目资源，继续扩张和整合产业链，优化产业结构，补齐短板，补强智能化，全面打通智能物流装备行业产业链。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年5月15日