

证券代码：300486

证券简称：东杰智能

东杰智能科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-007 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	开源证券研究所、远信投资、太和投资、润晖投资、钱江投资 厚润德、歌汝私募基金、方正机械、乘是资产、东方财富证券、深圳艾尼克斯投资合伙企业
时间	2022年10月26日（星期三）16:00-17:00PM
地点	电话沟通
上市公司接待人员姓名	董事会秘书张新海先生、财务总监张路先生、总经理助理郑伟先生、投资者关系总监孙鹤女士
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p> <p><b>一、第三季度的经营情况如何？</b></p> <p>答：报告期公司实现营业收入 2.44 亿，净利润 1909 万，扣非净利润 1825 万元。三季度扣非净利润同比增长 60%，Q1-Q3 扣非净利润同比增长 26%。今年以来钢材等材料价格回落，未来将逐步回到正常水平。公司今年新签订单在 15 亿左右，目前在手订单约 20 亿。今年的新签订单和在手订单都创了历史新高。收入增长和成本下降这两因素将共同推动公司未来净利润的快速增长。</p> <p><b>二、最近市场关注通用自动化复苏，公司业务下游较多，也算通用自动化的一个环节，公司是否感受到下游市场需求的变化？</b></p>	

公司在智能制造服务领域深耕近 30 年，致力于通过智能物流系统为制造业企业提升价值，推动产业优化升级。

中国目前的制造业进入了智能化改造、数字化改造的快速发展时期。最初我国制造业的自动化改造主要在工艺线（工艺设备）上，除汽车行业外，传统制造业的物流自动化提升需求尚未呈现。以钢厂为例，上了轧线之后原材料进出全靠人工、叉车、航车。在中国制造业全面升级的大背景下，近年来，我们国家的工业自动化已经从工艺线进行到了全方位（工艺线+物流运输）的智能化数字化改造阶段。

主要原因：1) 土地面积受限，需要向纵向空间拓展；2) 人工成本增长快，机器换人可实现降本；3) 国家政策导向下，以国有企业为主的部分传统企业开始重视产业升级。目前，动力电池、新能源等新兴产业，直接投资智能化和智能化产线；石化、钢铁、白酒等传统行业之前只有工艺线路自动化及部分智能仓储输送需求，目前有工厂全面自动化改造的发展意愿。

### 三、重点聚焦开拓的行业？

答：公司的下游客户相对分散，不会受单个行业的周期性影响。公司在保持汽车、工程机械、白酒、食品饮料等原有优势行业深耕的基础上，挑选经过市场验证后的重点下游行业作为增量市场拓展，通过标杆项目以点带面，打开行业的垂直空间。

重点行业：

1) 新能源领域，公司专门成立新能源事业部，客户包含多家新能源标杆企业，最近也获得“宁王”的交付表彰，在行业内起到了一定示范效应。此外，新能源龙头客户有海外布局诉求，东杰的国际化布局业内领先，在德国、东南亚本土的专业技术和实施团队协助项目实施交付，这也是东杰重要的竞争优势。例如最近有龙头客户在德国上项目，公司德国团队在法律、环保、劳工等方面提供了建议。

2) 钢铁领域：传统钢铁公司使用平面库，占地面积大，人工成本高，差错率高。公司为潍坊特钢项目中建设了国内钢铁线材第一座智能立体仓库，后续吸引了马钢、宝钢、永钢等客户。钢铁类传统行业的智能化改造增速相对新能源行业而言，相对较低，但市场空间较大。石化行业情况类似。

#### 四、为什么能在海外取得这样的优势？

答：

1) 欧洲市场：2018 年并购常州海登，常州海登本身有国际化基因，并购之后也陆续拿下德国奔驰戴姆勒、奥迪、PSA 等订单。常州海登梁总的海外团队有 60 多个工程师，主要技术人员以埃森曼团队为主，结合国内公司的柔性生产技术及成本优势，形成了比较突出的性价比优势。

2) 东南亚市场：主要是物流仓储设备。2013 年开始在东南亚布局，继与米其林等国际集团公司合作后，公司开始把国内的先进物流技术和商业模式引入东南亚地区。2019 年拿到马来西亚当地最大的食品饮料企业 f&n 的项目，合同金额近 2 亿，项目仓库高度接近 40m，28 台超高堆垛机，高度 38.2 米。该项目是中国企业第一次在海外建设如此大规模的物流仓储项目，也是中国超高堆垛机在海外的首次实践亮相，目前项目运行情况良好稳定，在东南亚地区较好的品牌示范效应。最新公告的马来西亚 FMMHOUSE 1.88 亿项目的中标也得益于此。

预计随着疫情结束，海外经济复苏，后续在东南亚还会有仓储大订单落地。公司海外的事业部销售及售后系统的进一步搭建，也是本次可转债发行的重要投入方向，预计随着海外经济复苏，海外业务将会是公司又一个重要的业绩增长点。

#### 五、国际项目和国内项目的差别？

答：从业务本身来说不存在很大差别，在订单方面，国外毛利率更高。国外客户更重视技术规划方案，愿意为此支付更高的价格，也更愿意为售后服务买单。以最近的马来西亚 1.88 亿项目为例，其中 2000 多万是未来 10 年的售后服务费，可直接拉升毛利率水平。国外客户已经被大福、德马泰克的等国际智能物流厂商培养出来售后服务的付费习惯。公司设备稳定，售后的维护成本较低，售后服务是未来国际化业务的重要利润来源之一。

附件清单（如有）

无