

证券代码：688455

证券简称：科捷智能

科捷智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券、西南证券、鄂尔多斯投资控股集团
时间	2023年7月
参会方式	现场参观、电话会议
公司接待人员 姓名、职务	陈吉龙：董事、财务总监、董事会秘书 郭青：证券事务代表
投资者关系活 动主要内容	<p>一、公司董事、财务总监、董事会秘书陈吉龙向投资者介绍了公司基本情况、行业发展概况、公司的竞争优势和经营特色等基本信息。</p> <p>二、提问环节</p> <p>问题 1：公司近年开展新能源业务的原因？</p> <p>答复：自 2020 年起，公司已开始拓展新能源行业。为抓住新能源行业发展机遇及更好地为客户提供优质服务，公司集中优势资源，于 2022 年成立了新能源事业部，目前已与多家锂电新能源、锂电材料、光伏行业客户建立合作关系，加快拓展新能源行业客户，努力成为行业的重要参与者。</p> <p>从客户和行业筛选上，公司通过前期业务发展积累了一定的客户资源，筛选出与公司相匹配的重点客户，结合对行业发展的良好预期，公司重点在锂电新能源、光伏、锂电材料等行业进行深度拓展，与优质客户建立长期稳定合作，降低经营风险，从而确保公司新能源业务稳健、快速发展。</p> <p>从业务发展上，2020 年至 2021 年，智能物流行业处在发展高峰期，业务体量不断增加，为保障产品交付质量，公司集中优势力量服务于智能物流业务板块，实现了稳定、高效、高品质的项目交付，为公司拓展新能源</p>

行业打造了良好的口碑和品牌基础。

从技术层面上，新能源业务与智能物流业务在一定程度上拥有共通的关键技术、设备和人才，公司在机械、电气、软件、AI 视觉、智能算法、嵌入式等领域储备了大量的工程师，可以实现在新能源业务快速转换。

问题 2：鉴于智能仓储和智能工厂下游行业的专业性和多样性，公司在该行业如何拓展市场？

答复：智能仓储和智能工厂系统主要为非标产品，主要通过对智能系统整体设计规划、全面质量管理和精益生产等管理方式合理运用、工业知识和大数据对制造过程的内核驱动，及各类机、电、软一体的系统构造及与人工智能技术协同集成等方面提供解决方案，以实现客户生产、仓储、物流过程的自动化、数字化、智能化，往往伴有较为复杂的个性化特征及定制化需求。

公司从 2018 年开始积极布局智能仓储业务，2019 年开始拓展智能工厂业务，并实现了业务快速增长。公司凭借优质的技术服务和过硬的产品质量，积累了丰富优质的客户资源，充分发挥贯通“工业+流通领域”的整体解决方案能力，实现从工厂原料端到成品出库端全场景覆盖，不断推出创新型解决方案，提高核心竞争力。公司基于以往服务的客户案例、经验和技术基础，结合相关行业发展态势及前景、行业自动化趋势及行业配套资源等因素综合考虑，筛选出公司在智能仓储和智能工厂业务板块重点拓展的行业，主要包括锂电新能源、锂电材料、光伏、家居、汽车零部件、食品冷链、化工化纤、电线电缆、摩托车动力总成、纸业等行业。未来公司将深耕重点行业，加强同重点客户的合作，提高智能仓储和智能工厂业务占比。

问题 3：公司在智能物流板块的竞争优势是什么？

答复：公司深耕智能物流领域多年，在技术积累、超大型项目集成管理的经验和海外业务拓展等方面具有较大的优势。在产品和技术研发方面，公司自主研发创新，已形成多项核心技术并应用于项目，能够灵活运用各项先进技术，充分理解客户需求，定制开发高性价比的产品，解决客户存在的痛点。同时开始搭建统一的产品和技术平台，进一步完善技术管理体

系，推进产品标准化、模块化，为业务场景和客户多元化提供可拓展性。在项目交付方面，公司管理和技术团队稳定，长期专注于该领域业务发展，已经形成了成熟的项目管理体系，建立了柔性供应链保障体系，通过高效整合多方资源，完成项目集成、安装和调试，能够快速准确的完成项目交付，也是行业内少有的具备大型项目交付能力的供应商。在海外业务方面，公司是行业内较早开拓海外市场并实现规模化收入的企业之一，目前已拓展了东亚、南亚、东南亚、中东、欧洲等市场。此外，公司通过持续的业务拓展，已形成品牌优势，拥有众多优质客户资源，并与战略客户建立了稳定深度合作关系。

问题 4：公司未来业务增长点是什么？

答复：未来，智能仓储+工厂、新能源以及海外业务将成为公司业务的重要发力点。公司将提升智能仓储和工厂业务占比，大力拓展新能源和海外市场，实现公司业绩的稳步增长。

在智能物流板块，面对不断加剧的市场竞争，公司将继续采取多元化的销售策略，与快递电商行业的战略客户继续深化合作，实现同品类产品市场份额的稳步提升，紧抓快递电商网络结构升级带来的市场机遇，开拓仓配一体的综合供应链业务，同时积极开拓跨境电商等重点行业客户。

在智能仓储+工厂板块，面对庞大且分散的下游市场，公司将聚焦重点行业，深耕行业客户，充分发挥自身优势为客户提供智能工厂整体解决方案，包括数字化咨询、智能仓储、车间物流、非标自动化、MES+WMS+3DSCADA 等，打造公司的核心竞争力。

在新能源业务板块，充分发挥我们在智能仓储、车间物流自动化及柔性生产线积累的优势，抢抓新能源行业的爆发式发展机遇，大力开拓新能源行业。

在海外市场板块，目前海外业务已涵盖东亚、南亚、东南亚、中东、欧洲等地区，公司将集中优势资源，推进本土销售团队建设，大力开拓海外市场，布局海外本土交付和售后服务体系，保障海外项目高效高质交付。

问题 5：如何看待机器人在本行业的应用？

答复：公司智能物流系统和智能制造系统是具有感知、分析、推理、

	<p>决策、控制功能的智能装备，使用了大量自主研发的全自动供件设备、单件分离设备、RGV 机器人、拆码垛机器人等，采用了公司的输送系统信息追踪技术、基于采用有限元法的分析计算技术及多阶 S 型曲线速度位置控制技术、基于 Docker 及微服务技术架构，采用 Kubernete 集群管理技术及 Prometheus 和 Grafana 监控技术的软件平台，可以实现包裹的自动供件、单件分离、拉距、分拣，以及物料的自动搬运、存储、拣选等功能。公司已经储备了定位、导航、智能调度等技术，将持续在人工智能、AI 视觉、嵌入式等关键领域进行创新研发，推动工业机器人的行业应用。</p>
附件清单	无