

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：2024-002 号

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 （请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	海通证券山西分公司总经理李本权 海通证券研究所行业公司研究员毛冠锦 海通证券山西分公司总经理助理李玮 海通证券山西分公司财富管理部经理助理赵敏 海通证券山西分公司投教专岗李茜 山西证券投教投保部经理张磊 山西证券首席投顾杨保川 山西证券智能制造研究员杨晶晶 博时基金量化指数部基金经理尹浩 博时基金券商业务部常好思 个人投资者：陈醒、吴岳、张亚蕾、赵德功、赵旭东、高建彪、邬杰、石秀峰、刘晶超、许习军、郭丽琴、柴秉俊、赵丽君、孙晔、韩晓海、牛辰莲、王德明、阎爱莲、李宁
<b>时间</b>	2024年7月15日（周一）下午 15:00-17:30
<b>地点</b>	东杰智能科技集团股份有限公司
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长娄刚、副总经理兼董秘张新海、财务总监张路、证券部经理阴旭光、证券事务代表胡晨阳
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	

## 一、请谈一下原材料价格波动对公司的影响，公司在成本控制方面有哪些措施。

公司原材料中受价格影响相对比较大主要是钢材和电器件，如果上述原材料价格持续上涨，将导致公司部分产品成本上涨；虽然公司已经针对订单采取了成本加成法报价，并与核心供应商保持了密切沟通，一起致力于解决原材料价格波动的问题，并采取了一系列降低经营成本的措施，但原材料价格的波动风险仍可能影响公司利润。

公司在成本控制方面采取以下一些措施：

1. 密切关注主要原材料市场行情及价格走势，建立合理的原材料库存；
2. 通过对供应商有效管理，采取积极有效的措施，平滑成本波动；
3. 通过技术创新和管理创新提高生产工艺水平，提高材料的利用率，减少浪费，降低成本；
4. 积极与客户沟通，通过增补合同方式转嫁成本的上升。

## 二、新国九条发布后，公司分红计划是什么？

公司依据 2023 年年度股东大会决议，修订了公司章程，明确了公司的分红政策。

公司实行持续、稳定的利润分配政策，公司的利润分配应当重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。

1、利润分配条件：公司累计可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，不存在影响利润分配的重大投资计划或现金支出事项，且实施利润分配不会影响公司后续持续经营和长期发展的，则公司应当优先采取现金分红的方式进行利润分配。在确保现金分红最低比例和公司股本规模、股权结构合理的前提下，若公司营业收入和净利润保持持续稳定增长，公司可以另行采取股票或现金与股票相结合的方式利润分配。

2、现金分红比例：公司每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于连续三年实现的年均可分配利润的 30%；每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、

自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分以下情形，并按照章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

（4）公司发展阶段不宜区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

现金分红在该次利润分配中所占比例为现金股利除以现金股利与股票股利之和。

3、利润分配的期间间隔：在满足利润分配条件的情形下，原则上，公司每年度进行一次利润分配；在有条件的情况下，董事会可以根据公司的经营情况提议公司进行中期现金分红。公司召开年度股东大会审议年度利润分配方案时，可审议批准下一年中期现金分红的条件、比例上限、金额上限等。年度股东大会审议的下一年中期分红上限不应超过相应期间归属于上市公司股东的净利润。董事会根据股东大会决议在符合利润分配的条件下制定具体的中期分红方案。

未来公司将严格按照章程的规定实施分红回报广大投资者。

### 三、请介绍一下公司海外订单地区分布情况以及订单交付周期。

国际化是公司打开差异化市场增量空间的重要战略举措，也是走向世界一流企业的必经之路。公司自 2013 年开始逐渐在海外进行布局，目前在美国、德国、英国、墨尔本、波兰、俄罗斯、澳大利亚、日本、马来西亚、泰国、伊朗、伊拉克等多个国家和地区均有项目落地，国际化布局成效显著。智能生产系统方面，公司积极拓展欧洲市场，陆续获得戴姆勒奔驰、标致雪铁龙、奥迪、宝马等一线海外标杆客户订单，在海外整车制造企业客户中已经形成了积极的正向影响力。智能物流仓储系统方面，公司持续获得东南亚本土龙头企业 F&N、FMM HOUSE 的大订单，基本形成了公司在东南亚地区的企业品牌美誉度。

未来，公司会持续加码国际化布局，尤其是东南亚和欧洲市场。在智能物流仓储系统方面，公司将继续加大在东南亚的开拓力度，逐步实现对国际一线品牌的产品替代，提升公司品牌的国际影响力。

公司从项目中标、签订合同、收到预付款后，公司组织生产、安装、调试、验收，在项目规模、工艺要求、甲方配合程度等各方面因素的影响下，整体交付周期有所不同，大概周期为6-18月。

#### **四、请详细介绍公司回款模式。**

一般情况下，公司的结算方式为“预收合同款+发货款+终验收款+质保金”，该模式亦是行业典型的结算方式，代表性的收款模式为“3:3:3:1”，即在合同与协议签订生效后，客户支付合同总金额的30%左右作为合同预付款；主要设备制造完成，发货前后客户支付合同总金额的30%；经客户终验收合格，客户支付合同总金额的30%；客户在产品使用过程中，若未发现质量问题，则一般在项目质保期（通常为1年）满后支付合同总金额的10%。以上为较具代表性的一种收款模式，每个合同签订中的时间节点和款项支付的具体比例可能在此基础上有所调整，如“2:3:2:2:1”的模式，或“3:2:2:2:1”的模式等。

公司作为客户的设备供应商，提供的产品多数系承担客户整线连续生产中的部分生产环节的工艺线或工艺单元，销售合同一般约定终验收合格后1个月内收取合同总金额的30%、终验收后1年后收取合同总金额的10%。但在实践中，国内客户一般会在其整条生产线验收通过后才启动对各供应商的付款程序，此外部分客户因自身原因导致实际付款周期长于合同约定的付款周期，综上所述因素直接导致公司对客户的终验收款（合同总金额的30%）回款较慢，但公司从有利于维护客户关系角度以及结合对客户历史上的合作情况综合分析，通常给予客户适当的付款弹性时间。

#### **五、请说明公司新能源订单情况及与之对应的应收款情况。**

新能源业务订单在公司业务中占比不高，公司现有的新能源项目都处于正常执行状态。

#### **六、请结合公司情况，谈谈对新质生产力的理解。**

新质生产力是指以创新起主导作用，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念先进生产力质态。公司对新质生产力的理解，如何将目前先进技术应用于实体产业，将二者聚合形成新的产品序列，通过这种聚合式变化，储备新的生产能力，进而推动公司整体产业升级。公司将积极响应新质生产力的创新发展要求，坚持的走自主创新的业务发展之路，引导产品和服务转型升级，推动公司高质量发展。

**七、请介绍一下公司近期的营业收入情况。**

公司 2019 年-2023 年收入分别为 6.98 亿元、7.36 亿元、10.34 亿元、12.99 亿元、11.43 亿元、8.72 亿元，接近年的平均情况显示公司收入水平保持在 10 亿元左右。

附件清单（如有）	无
----------	---