

证券代码：688360

证券简称：德马科技

德马科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	徐梦婧（涌贝资产）、周济海（无锡汇鑫投资）、熊彬正（上海千翊投资）、邓跃辉（睿亿投资）、秦健丽（青岛朋元资产）、马宏（棋盘资本）、邵伟（健顺投资）、刘雪莹（东方财富证券）
会议时间	2024 年 5 月 14 日
会议地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：黄海 战略市场中心总监：黄盛
投资者关系 活动主要内容介绍	一、战略市场中心总监黄盛介绍公司发展历程、基本情况 公司是一家科创板上市公司，是国内少数涵盖智能物流装备核心部件、关键设备与系统解决方案全产业链的智能物流企业。目前拥有 20 多年的历史，在全球化战略的引导下，公司积极部署全球制造网络，目前已经形成了“中央工厂+全球区域工厂+本地合作组装工厂”的创新布局，并拥有覆盖包括南非在内的全球各大洲的销售服务网络。我们主要的客户是商业流通行业，主要是电商行业，智能制造行业也包括新能源行业。为他们提供以输送分拣为核心的智能物流系统。

	二、提问交流 1、2023 年公司业绩情况和 2024 年未来展望？ 答：2023 年，公司营业收入 13.84 亿，净利润 0.87 亿。2024 年莫安迪整体年度经营结果并入，公司会有较好经营结果表现。目前来看，公司在 2024 年的订单尤其是海外区域的业务订单情况都还是不错的。 2、公司的主要客户有哪些？ 答：公司业务涵盖智能物流装备的核心部件、关键设备和系统。其中核心部件、关键设备主要是国内外知名物流系统集成商和物流装备制造商，比如今天国际、新松机器人、大福公司等；智能物流系统主要是 Amazon、E-Bay、Shopee、Coupang、拼多多、希音、得物、京东、华为、爱仕达、卡特彼勒、五芳斋等。 3、公司海外业务发展情况如何？ 答：公司是行业内最早提出全球化战略并走出去的企业之一，从 2020 年开始已经有十余年海外业务经验。目前已经形成了“中央工厂+全球区域工厂+本地合作组装工厂”的创新布局，以“本地服务本地”快速响应客户。2023 年公司系统订单中海外业务占比差不多是一半。我们将进一步完善海外制造与营销服务网络，同时我们为了拓展北美市场，提升在北美市场的竞争力，规划建设海外中央工厂。 4、如何看待 shein、temu 发展，以及会对公司有哪些影响？ 答：公司在电商智能物流解决方案上面有较强的竞争力，包括国内的京东、菜鸟等大型综合平台电商都是我们的客户，公司的海外业务也覆盖了海外像欧洲、俄罗斯、日韩、东南亚、南美北美等区域，客户包括 shopee、coupang、lazada、ozon、亚马逊、Mercado Libre（MELI 拉美商业服务）等国际及区域大电商，我们在海外的交付和服务网络相对比较完整，更有海外超大项目的服务经验。 目前跨境电商平台发展迅速，Temu 今年计划销售额超 600 亿美元，Shein 计划超 630 亿美元，高效帮助中国供应链出海。我们
--	---

	认为 2024 年也将是 Temu、Shein 等跨境电商平台海外建仓元年，包括 Shein 在美国投资建设的输送分拣中心等，公司作为其重要的智能物流合作伙伴，已经与他们的国内仓进行了合作，随着这些跨境电商开始在海外建仓开始有项目合作，我们有信心服务好这些跨境电商企业。 5、公司业务的核心竞争力有哪些？ 答：其一，全产业链布局，从核心部件到关键设备再到系统，是几家同行业上市公司中唯一的一家全产业链布局的企业；其二，全球工厂+海外服务中心，实现本地服务本地、快速交付响应；其三，价格优势，相比于海外智能物流企业，国内企业价格更低、服务更好，受到海外客户的广泛认可。 6、公司一季度利润增长为什么较低？ 答：去年一季度，系统订单确认收入较多，一般来说下半年是系统确认旺季，主要是季节性因素导致一季度增速较低，我们对全年业绩表现比较有信心。
附件清单（如有）	无
是否涉及应当披露重大信息的说明	无
日期	2024 年 5 月 14 日