

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：2024-002

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 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	华福证券研究所
时间	2024年11月
参会方式	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 谭美翼：证券事务代表
投资者关系活 动主要内容	<p>一、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：观察到公司有涉及海外业务，请问公司是什么时候开始进行海外业务？</p> <p>答复：公司自 2018 年起开始积极拓展海外业务，现在亦作为公司长期战略规划的核心部分。经过数年的耕耘，公司在海外市场已经到了收获的阶段，通过在海外市场的深入布局，不仅增强了自身的国际竞争力，也为未来的增长打下了坚实的基础。同时，得益于海外市场的高毛利率和较强的履约精神，预计未来海外业务的增长将超过国内市场。</p> <p>公司正积极培养本土化的供应链能力和安装交付能力，以适应不同国家和地区的市场需求。此外，公司在法国、韩国等国家均聘请了本土化的外籍员工团队，这些团队正在积极培养和拓展市场。</p> <p>问题 2：海外业务的签单情况？公司 2023 年海外业务占比下降的原</p>

因？

答复：公司早在 2018 年就制定了国际化中长期战略，是国内行业中较早布局海外市场并形成规模化收入的企业之一。2023 年海外业务收入下滑主要是因为 2020 年开始的阶段性的境外商务活动受限导致订单获取减少，以及 2022 年至 2023 年第一季度员工出境差旅能力受限，影响了部分项目交付。截止目前，公司的境外订单获取及交付能力已全面恢复，公司 2021 年、2022 年、2023 年新签海外订单额分别为 3.95 亿元、4.87 亿元、6.27 亿元，整体海外业务规模呈稳步上升态势。根据公司 2024 年度半年报数据，公司 2024 年 1-6 月份，境外地区收入为 7685.22 万元，较去年同期增长 245.34%。

问题 3：海外业务是否以物流为主？形成该业务格局是否与中国企业出海有关？

答复：科捷智能的海外业务不仅限于物流，还包括智能制造等多个领域。公司最初通过物流业务进入海外市场，随后扩展到智能制造业务。随着中国企业的全球化，科捷智能的业务也扩展到了更多国家和地区。

问题 4：公司在手订单有多少？

答复：公司将在年度报告中披露相关签单及在手订单情况，请您继续关注公司后续的定期报告和信息披露，以获取最新的订单情况和业务进展。

问题 5：公司在手订单的交付周期是否都是 9-12 个月？

答复：是的，公司在手订单的交付周期基本在 9-12 个月左右，具体的交付周期可能会因项目的复杂性、规模、客户需求以及其他实际操作因素而有所不同。公司一直致力于优化项目管理流程，以确保高效完成订单交付。

问题 6：公司的下游客户中，是否物流业务占比较大？公司向顺丰等主流快递业务服务商提供了哪些产品，相关产品是否有别的供应商也在做？

答复：截止目前，公司物流业务确实仍占有较大比例。公司在智能物流领域拥有深厚的技术积累和丰富的项目经验，与多家物流企业建立了合作

关系。公司向顺丰等主流快递业务服务商提供的产品主要包括智能物流系统和装备，涉及输送类和分拣类设备等。智能物流设备领域市场竞争激烈，有多家供应商提供类似产品，得益于公司的技术创新和对客户需求的深刻理解，科捷智能在行业内始终处于第一梯队，具有一定的竞争优势。同时，公司也为以京东为代表的客户提供前置仓等仓储解决方案，公司通过技术创新、不断研发新技术、提升产品性能、提升服务质量和客户关系管理等措施，保持在市场中的竞争力并更好地满足客户需求。

问题 7：公司与友商做的业务是否有实质性差别？

答复：以中科微至、中邮科技和科捷智能为代表的智能物流行业第一梯队公司在产品同质化方面相对较高，但公司的核心竞争力在于卓越的项目集成能力和强大的整体交付保障能力。公司在电气控制和软件架构方面拥有深厚的技术积累，这使得我们能够提供更加个性化和高效的解决方案，满足客户的特定需求。公司在系统集成能力、技术创新、服务质量和客户关系管理等方面的持续投入，也确保了公司在激烈的市场竞争中保持领先地位，使公司能够在众多供应商中脱颖而出，为客户提供更加定制化和高效的智能物流和智能制造解决方案。

问题 8：快递公司在做智能配送车、无人投放等，公司对该领域未来市场怎么判断？公司是否涉及相关业务？

答复：无人配送在物流领域的应用是未来发展的重要趋势，尤其体现在最后一公里的配送上。尽管国内复杂的运营环境和多变的使用场景给无人配送的广泛应用带来了挑战，但相信随着自动驾驶技术的成熟，这一领域有望在未来发展为庞大的市场。目前，物流企业主要通过无人机和无人车等提升后端物流配送效率，而公司主要聚焦于物流企业中转场内部的自动化作业，公司更专注于自己的主营业务来做深、做专、做强，因此，公司目前暂不涉及智能配送车等相关业务。我们将继续关注技术发展和市场变化，以把握未来可能的业务拓展机会。

问题 9：交通部发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案

案》对公司是否有正向的影响？

答复：交通部发布的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》对公司可能具有潜在的正向影响。该方案旨在通过政策激励促进企业的设备更新和技术升级，激发市场活力，提升产业竞争力。虽然不包含直接的财政补贴，但预计将通过刺激市场需求和增强物流基础设施，间接推动公司业务增长和市场认可度。我们将持续关注政策实施情况，利用技术创新和优质服务把握市场机遇，以实现公司的持续发展。

问题 10：公司去年业绩波动是否是因为疫情后，公司产业相关的市场需求不及预期？

答复：疫情期间，大众的购物方式和生活习惯均发生了变化。疫情初期，市场普遍担心经济下滑，但与之相反的是，因为疫情期间对快递服务的需求增加，快递物流行业实际上受到了促进。在这个背景下，相关快递、物流等企业也投入了大量资本开支用于扩张产能。随着疫情的发展，我们观察到大众整个消费能力有所下降，客户侧产能饱和，并开始缩减投资，特别是在 2022 年，投资缩减现象尤为明显。公司订单签订后通常在 9-12 个月左右完成验收并确认收入，故在 2022 年签订的订单主要在 2023 年确认收入，从而导致公司业绩承压。公司智能制造系统下游客户主要为轮胎、汽车零部件、食品冷链、家居、锂电材料、化工化纤等领域，近年来，轮胎行业业绩表现尤为突出。基于公司在轮胎行业的良好口碑和执行能力，在赛轮轮胎的基础上，公司拓展了包括昊华轮胎等在内的新客户，2023 年公司在轮胎行业的签单金额达 3.63 亿元。公司与轮胎行业的交流显示，海外市场高性价比的中国轮胎需求增加，这也为公司未来在轮胎行业的业务拓展打下了基础。除此以外，公司产品在不同行业的应用范围广泛，不同行业处于不同的生命周期阶段，发力点也不尽相同。与友商相比，科捷智能的产品链更广，覆盖了从流通物流到生产物流、新能源业务等多个领域。科捷智能的业务覆盖面较广，这使得公司能够在不同行业的需求变化中保持稳定的业绩表现，公司将持续关注市场动态，调整战略以适应市场变化，并致力于提升公司的竞争力和业绩表现。

问题 11：明年预计公司的业绩是怎样的一个状况？

答复：公司第三季度定期报告已经披露，公司三季度营收、净利润等指标较去年同期均有不同幅度改善。在提升经营业绩的同时加强成本管控是公司实现长期高质量发展的重要目标，虽然公司 2023 年业绩有所下滑，但公司积极进行业务储备及向高附加值业务领域转型已取得一定成效，公司也制定了进一步优化成本的切实可行措施，公司通过调整业务结构，积极拓展海外业务及智能制造领域业务，2023 年相关板块签单额创历史新高，公司将进一步推进“智能物流和智能制造系统产品扩产建设项目”募投项目建设，拟通过增加核心零部件自产比例、优化供应链模式降低成本。公司将持续致力于提升公司的竞争力和市场地位，通过优化产品和服务、拓展市场和提高运营效率来实现业绩的稳健增长。公司将严格按照相关法律法规的要求，及时准确披露，请您继续关注公司公告和定期报告。

问题 12：公司是否有关关注投资并购的机会？

答复：公司上市以来一直在关注投资并购的市场和机会。现阶段，公司更多地专注于内部运营的强化和提升，包括对办公自动化（OA）、企业资源规划（ERP）以及工程设计软件等关键业务系统的升级改造。这些措施旨在提高公司的运营效率和管理水平。随着这些内部优化工作的推进，将有助于公司在未来更好地评估和吸收潜在的并购标的。现阶段公司暂无并购计划。未来如有相关并购事项，公司将严格按照相关法律法规及交易所的有关规定进行信息披露，请以公司在法定披露媒体披露的信息为准。

问题 13：公司在股价、市值管理方面是否有计划？

答复：股价受二级市场、宏观环境、市场流动性、投资者情绪等多方面因素影响，存在一定不确定性。公司重视市值管理相关工作，致力于增强公司的核心竞争力和盈利能力，以提升价值创造能力并获得资本市场的认可。未来，公司将坚持稳健经营和持续创新，遵守监管要求，优化公司治理结构，专注于生产经营，不断提升业绩和实力，为股东创造更大的价值，并回报投资者的信任与支持。